

FARMACISTA, PREPARATORE, COMUNICATORE, INNOVATORE: IL CASO ORESTE RUGGERI (1857-1912)

Ilenia Garoia

INTRODUZIONE

La presente ricerca è dedicata a Oreste Ruggeri, eclettico farmacista che nel laboratorio della sua farmacia a Santa Maria delle Fabbreccie (Pesaro) inventò la formula dei **Glomeruli Ruggeri** a base di solfato di ferro, indicati per tutte le forme di anemia, nei tardi e difficili sviluppi, negli esaurimenti da gravi malattie, da gravidanze ed allattamento, nelle convalescenze.

I Glomeruli divennero famosi grazie alla pubblicità innovativa per quel tempo come manifesti murali, uomini sandwich inviati a Parigi e la stampa di due giornali mensili: Il Sacerdote Medico e La levatrice Moderna, gratuitamente distribuiti e recanti offerte di premi per quanti pubblicizzassero le facoltà terapeutiche dei Glomeruli.

ESPOSIZIONE

Oreste Ruggeri nacque il 3 settembre 1857 da Giuseppe e Caterina Panzeri, nella località rurale detta il Molino di Cappellaccio, nel Comune di Urbino (Fig. 1).

Sin da fanciullo Oreste dimostrò ingegno acutissimo, tenace volontà e spirito di sacrificio, studiando lontano dalla famiglia residente in campagna e dotata di modestissimi mezzi. I suoi genitori infatti, intuite le sue doti («aveva la febbre addosso e voleva arrivare al successo»), decisero di farlo proseguire negli studi affrontando grandi sacrifici economici.

Dal 1874 al 1877 Oreste studiò Zoologia a Urbino e, allo stesso tempo, frequentò per diletto i corsi di Pittura e Scultura presso l'Istituto delle Belle Arti della stessa città. A vent'anni fu addottorato in Veterinaria, ma quello che per altri era una meta per lui fu solo un inizio. Continuò infatti a studiare impegnandosi anima e corpo per altri dieci

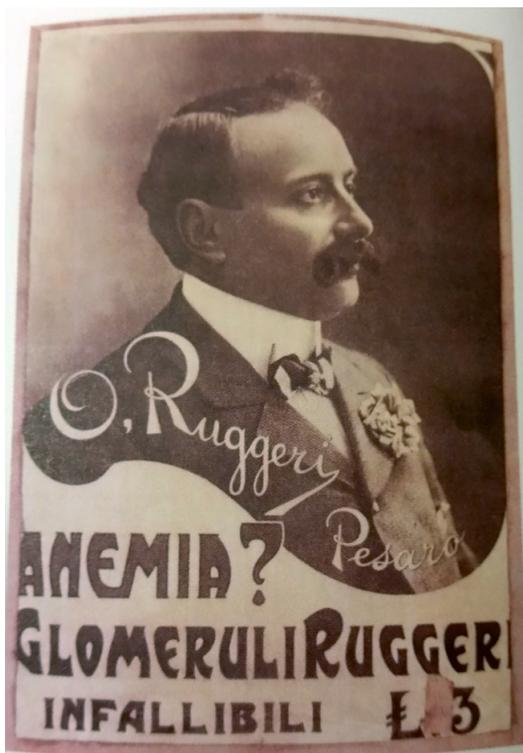


Fig. 1 – Ritratto fotografico di Oreste Ruggeri.

anni e si laureò anche in Chimico-Farmacia.

Nel 1887, dopo l'anno di pratica voluto dalla legge e i tre anni scolastici previsti per i corsi, ottenne dall'Università di Urbino l'ambito Diploma di Farmacista.

Uno dei suoi motti preferiti in età giovanile era: *«pancia a digiuno, ma pasto al cervello»*.

Nel corso degli anni a venire, Ruggeri fu un autodidatta poderoso e rafforzò continuamente la sua cultura con lo studio di dottrine storiche, letterarie, filosofiche, mediche, sociali, artistiche e musicali. Leggeva moltissimo per alimentare la sua mente avida e solitamente restava sveglio fino all'alba per sfruttare il maggior tempo possibile (*«... Chi vuol fare i quattrini deve lavorare diciotto ore e dormire sei, non deve sprecare la domenica... Deve conoscere più professioni...»*).

Nel 1887, neodiplomato, andò a lavorare come farmacista a Roma, infatti egli amava ripetere: *«O a Roma in carrozza, o alla macchina a fare il carbone»*.

Spinto dal suo carattere esuberante e dall'ambizione di realizzare qualcosa di davvero importante, dopo aver fatto esperienza nella capitale decise di tornare a Pesaro, dove, di lì a poco, organizzò un piccolo laboratorio sul retro della propria farmacia ma, non accontentandosi di vivere la giornata al banco a spedire ricette, divenne specialista in prodotti medicamentosi inventando così i Glomeruli Ruggeri (Fig. 2).

Ruggeri amava ripetere: *«...Il farmacista è un professionista e non un bottegante, egli ha fatto un corso di studi come tutti gli altri che esercitano professioni nobili...»*.

La fortuna e la genialità furono tali che ben presto l'attività si spostò dal modesto e periferico laboratorio di Santa Maria delle Fabbreccie alla più attrezzata e moderna officina farmaceutica nel centro di Pesaro, facendolo così diventare industriale farmaceutico.

I suoi preparati si imposero per l'efficacia che ottenevano sugli ammalati, prova ne sia



Fig. 2 – Confezione di Glomeruli Ruggeri.

cratico, ma gaio e artistico... Insomma è bellina; ma quello che interessa soprattutto è che faccio pagare la roba meno degli altri. Chi non ci crede provi. Alcuni forse pensano che tutti gli specchi e le pitture le farò pagare al pubblico. Niente affatto. Grazie alle polveri emotrofiche contro la rachitide, il tardo sviluppo, la magrezza ecc. dei bambini (provatele, fanno miracoli: lo hanno fatto per me!). Ho pagato gli specchi le pitture e solo il villano stupido può credere quanto sopra... Lo scopo apparente di tale nuovo servizio è quello di dare al pubblico le medicine fresche per guarirsi».

Diverso destino ebbero Il Sacerdote Medico (Fig. 3) e La Levatrice Moderna, entrati in circolazione tra il 1896 e il 1900, inviati mensilmente e gratuitamente in tutt'Italia e recanti offerte di più o meno consistenti premi per quanti, in virtù dei loro quotidiani contatti con la gente, potessero meglio di altri far conoscere le facoltà terapeutiche dei medicinali pesaresi.

Secondo il signor Oreste, bisognava abilitare i parroci nel campo dell'indagine e della terapia e a dare consigli riguardanti la salute. Naturalmente anche alla base di tale iniziativa era facile scoprire la solita motivazione: quella cioè di rendere sempre più ampia e capillare la propaganda a vantaggio soprattutto dei Glomeruli, unico insostituibile rimedio contro l'anemia che egli definiva: «*Il malore più diffuso del giorno... In città a causa della cattiva aria e della poca luce, in campagna a cagione dei cibi scarsi e poco nutrienti... Generalmente si trovano più anemiche fra le donne... Le giovani pallide, che hanno il colore della cera vecchia, sono tutte anemiche...*».

Utile fu la novità apparsa nel giugno 1906 de Il Sacerdote Medico che Ruggeri definì così: «*Ne ho pensata una buona. Ho fatto la carta sugante (assorbente) per stampare questo giornale. Così, spero, non lo getterete via. Tenetelo sullo scrittoio e adoperatelo al bisogno*».

Maggior rilievo dal punto di vista editoriale ebbe La Jeroiatria, (rinominata in La Jereiatria dopo soli tre mesi). Il titolo greco ne preannunciava il nobile scopo: «*...Di far diventare mezzo medico un uomo, non solo per dare consigli agli altri, ma anche per sapere come custodire la propria salute... Credo che sia alta missione di carità l'aiutare il suo prossimo in caso di malattia, ed opino che il prete sia l'unica persona in campagna che possa compiere questa santa carità fra i miseri e i dimenticati...*».

Giornale ricco e vario di argomenti come igiene, dietetica, veterinaria e anch'esso come gli altri aveva lo scopo di pubblicizzare le specialità Ruggeri.

Ruggeri credeva molto nel potere della carta stampata. Esempio ne è il passo tratto dalla pagina del primo numero de Il Sacerdote Medico: «*Alcuni mi potrebbero domandare come va che io azzardo di spendere denari in un giornale, dal quale non ricaverò le spese. È presto detto. Io da anni faccio specialità medicinali e ne vendo un discreto numero. Per accreditarle avrei dovuto mettere avvisi su fogli spendendo un occhio come fanno tanti. Invece no. Pubblico dei giornali da me, li do gratis, i lettori prendono i miei rimedi e così una mano lava l'altra e tutte due il viso. I guadagni non sono vistosi, si capisce, ma si vive, e alla fine dell'anno anche il lunario della mia famigliuola è sbarcato*».

Il successo imprenditoriale dell'ecclettico farmacista non si fermò alla carta stampata, ma nel 1899 rilevò due fabbriche di ceramiche che denominò *Ruggeri Ceramiche* iniziando così una produzione di ceramiche in stile Liberty che presentò alle mostre di arti decorative di Parigi e Torino. Non solo maioliche decorative, ma anche maioliche a scopo pubblicitario sia della farmacia che delle "specialità" che nel 1909 avevano raggiunto la



Fig. 4 – Esempio di Ceramica prodotta dalla Fabbrica Ruggeri.

rispettabile cifra di 35 (Fig. 4).

I manufatti ceramici venivano anche regalati ai migliori clienti allo scopo di pubblicizzare le pillole contro l'anemia.

Durante i vari viaggi, il farmacista conobbe lo stile Liberty e se ne innamorò perdutamente tanto da diffonderlo a Pesaro. Nel 1902 decise, insieme alla moglie Olga e all'architetto Giuseppe Brega, di costruire quello che nel tempo diventò il Villino Ruggeri con l'obiettivo di realizzare un simbolo del Liberty, dell'Art Nouveau e del modernismo come stile della classe borghese (Fig. 5).

Non perdeva occasione per dichiarare che era stata la scatola di Glomeruli gettata dalla moglie Olga il 20 novembre 1902 nello scavo delle fondazioni a determinare la miracolosa fioritura di deliziose villette e di eleganti edifici sorti nella zona.

Oltre all'azienda di ceramiche il dottor Ruggeri acquistò una sorgente di acque solfo-salzo-ferruginose e vi creò una stazione di cura.

Fu anche il primo audace innovatore di sistemi agricoli razionali nelle campagne del pesarese e dell'urbinate, trasformando lande desertiche in campi fertili di foraggi e di messi.

Nel 1912, a causa di un letale attacco di tifo, Oreste Ruggeri morì improvvisamente.



Fig. 5 – Villino Ruggeri in stile Liberty a Pesaro.

I GLOMERULI

Inizialmente chiamati **Pillole Emotrofiche**, composti nel 1889 a base di solfato di ferro per curare una giovane ammalata raccomandatagli dalla propria mamma, erano considerati portentosi contro l'anemia.

Base del prodotto era il solfato ferroso, altri ingredienti erano il carbonato di potassio, l'estratto di genziana e liquirizia (Fig. 6).

Il carbonato di potassio e il solfato di ferro venivano acquistati da due diverse ditte di Milano mentre l'estratto di genziana e la liquirizia li acquistava a Bologna.

Degne di nota sono le modalità di ordinazione delle materie prime. Infatti il carbonato di potassio non lo chiamava mai con il suo nome ma lo definiva Bianco e quando ordinava il solfato di ferro puro chiedeva il solfato di ferro per agricoltura; queste merci le faceva arrivare a nome di terze persone presso la stazione di Pesaro facendo attenzione che nessuno sapesse chi fosse il vero destinatario.

I Glomeruli furono il fiore all'occhiello di tutta la sua attività di farmacista ed industriale farmaceutico; per contrastarne le imitazioni affermava a gran voce: «*Signori, attenti!... I Glomeruli veri li faccio solo io... E basta, per chi vuol capirmi.*»

Inoltre per quanto riguardava le cure a base di ferro asseriva perentorio: «... *Se ne possono fare a centinaia... Ma come agiscono prontamente, infallantemente in tutti i soggetti, i Glomeruli Ruggeri, non è possibile trovare altro rimedio.*»

Nel compiacersi per il suo successo Oreste fece incidere sulla scala d'ingresso del suo celebre villino la scritta: «*Qui faccio buon sangue io*», un ironico riferimento al medicinale.

Nel suo celebre Alfabeto Italiano della Salute, manifesto pubblicato sul giornale Il Sacerdote Medico, Oreste Ruggeri intuì subito che, sovvertendo alle regole della grammatica, il primo prodotto in elenco, anche se non iniziava con la lettera A, dovevano essere proprio i suoi Glomeruli così descritti: «*Contro l'Anemia e gli Esaurimenti Nervosi. Potentissimo ricostituente in scatole da 100 pillole sufficienti per la cura di 15 giorni. Adatto alle*

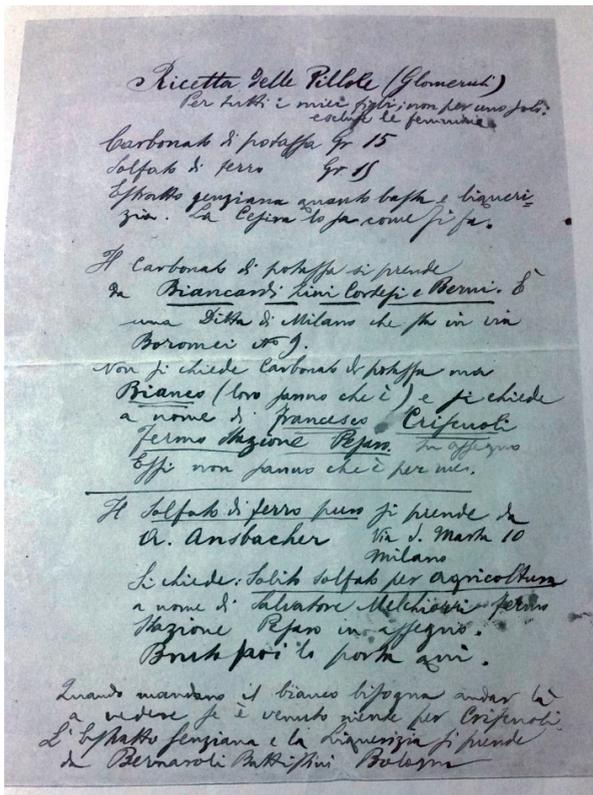


Fig. 6 – Ricetta originale dei Glomeruli Ruggeri.

persone di ambo i sessi e di tutte le età. Digeribilissimo. Per la scatola Lire 3, per posta + 10 cent» (Fig. 7).

Il 7 giugno 1915, quando ormai Ruggeri era mancato, arrivarono diversi importanti riconoscimenti ufficiali per i suoi Glomeruli. Il più autorevole fu il Decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri che li aggiungeva all'elenco di specialità medicinali annesso al testo della Farmacopea Ufficiale, riportandone il loro dosaggio, la loro indicazione, ma soprattutto la dicitura: «preparati dalla Ditta O. Ruggeri di Pesaro».

Innovativa e straordinaria fu l'intuizione di poter fare invii postali e spingere così l'acquirente verso la cosiddetta ordinazione a domicilio, mirante ad evitare gli intermediari commerciali.

In aggiunta ai Glomeruli, molti altri medicinali ideati da Oreste ottennero lo scopo di diventare celebri grazie al nome, oltre che alle proprietà terapeutiche come per esempio: *Antiserina Ruggeri* (liquore insuperabile di estratti vegetali contro l'isterismo), *Biancolino Ruggeri* (polvere orientale per disinfettare la bocca e conservare bianchissimo l'avorio dei denti), *Gelolo Ruggeri* (liquido infallibile per guarire i geloni ai piedi e alle mani specialmente ai bambini), tanto per citarne solo alcuni.

Tutti i suoi prodotti erano supportati da un insieme di disegni e cartelloni pubblicitari in perfetto stile Liberty, capace di dare enfasi ai prodotti e allo stesso tempo di rappresentare delle vere e proprie piccole opere d'arte dell'epoca.

Il successo dei suoi prodotti risiedeva soprattutto nella straordinaria abilità da lui

dimostrata nel fare uso della propaganda in modi e forme assolutamente originali per quel tempo che andavano dai manifesti murali, come già detto, a quelli affissi sulla pavimentazione stradale, dai cartelloni pubblicitari formato gigante agli uomini sandwich inviati lungo i boulevards e le piazze di Parigi, alle insegne luminose da applicare sulle facciate degli edifici delle più grandi città italiane. Vere e proprie "folgori pubblicitarie" usate dal "sor Orest" e diffuse senza riserve persino nelle stazioni e lungo le vie ferroviarie.

Semplici ma molto scherzosi, simpatici e telegrafici messaggi pubblicitari che inseriva nell'ultima pagina del quotidiano estivo Il Piccolissimo nel 1911. Uno di questi iniziava con l'imperativo: «*Chudete gli occhi... E guardate nell'oscuro infinito. Correte su, su, su, su, su, su, su, con la mente. Ad un certo punto vedrete due puntini luminosi. Quelli sono due Glomeruli*».

L'ALFABETO ITALIANO DELLA SALUTE

| | |
|--|--|
| <p>A GLOMERULI RUGGERI contro l'asma e gli esaurimenti nervosi. Potentissimo ricostituente in scatole da 100 pillole sufficienti per la cura di 15 giorni. Adatto per persone di ambo i sessi e di tutte le età. Digeribilissimo. La scatola L. 3. (Per posta in più cent. 10).</p> <p>B ACQUA CELESTE RUGGERI, kaffee profumata per tè. Rinforza i bulbi dei capelli, scaccia e fa cessare le forfori, rinfredda la cavità. Elegante bottiglietta di vetro. 200 grammi L. 2. (Per posta in più cent. 20).</p> <p>C ANTIERINA RUGGERI, pomata per guarire gli eczemi i più ribelli, con effetto calmante del garofolo istantaneo. Vasetto di grammi 100: L. 3,50. (Per posta in più cent. 20).</p> <p>D ANTISTERINA RUGGERI, liquore insuperabile composto di estratti di erbe virtuali contro l'isterismo. Il solo isterico, il nervoso. Bottiglia piccola formato Terra Sifal di grammi 100: L. 3,50 (Posta in più cent. 24). Bottiglia grande di gr. 250: L. 3 (Per posta in più cent. 20).</p> <p>E AVA RUGGERI, goce miracolose contro la tosse acuta, canina, ferina, polmonica dei bambini. Bottiglietta di grammi 25: L. 5. (Per posta in più cent. 16).</p> <p>F MALSANO RUGGERI, ottimo liquore contro i dolori reumatici e la gotta. Bottiglietta di grammi 100: L. 4. (Per posta in più cent. 20).</p> <p>G BIANCOLINO RUGGERI, Polvere orientale per disinfettare la bocca e conservare bianchissimo l'avorio dei denti. Scatoletta di grammi 30: L. 1. (Per posta in più cent. 10).</p> <p>H CALAMANDRINA RUGGERI, scatola di cento pillole, di effetto magico contro le febbri malariche. Prezzo L. 8. (Per posta in più cent. 18).</p> <p>I CALCOLIATA RUGGERI, liquido efficacissimo per la distruzione dei calcoli ai piedi. Bottiglietta di grammi 40: L. 1. (Per posta in più cent. 10).</p> <p>J BOCCONI PURGATIVI RUGGERI, eccelsissimi per purgarsi. Scatoletta contenente 20 pillole: L. 1,50. (Per posta in più cent. 16).</p> <p>K ELIXIR COBRE RUGGERI, liquore miracoloso, curiale per malati, estratto nei casi di malessere, nelle debolezze per lunghe veglie, nei disturbi al genere, negli avvenimenti per perdita di sangue. Elegante bottiglia da viaggio di gr. 200: L. 1,50. (Per posta in più cent. 20).</p> | <p>M GASTROL RUGGERI, composto di fermenti che favoriscono la digestione e l'assorbimento dei cibi e quindi consente il poter godere sempre la mensa. Scatola con 15 pillole da prendersi una dopo l'altra. (Per posta in più cent. 10).</p> <p>N GELOLO RUGGERI, liquido infallibile per guarire i geloni ai piedi ed alle mani specialmente dei bambini. Bottiglietta di grammi 70: L. 2,50. (Per posta in più cent. 10).</p> <p>O GENERAL RUGGERI, magaleico estratto per far aumentare e ritornare il latte alle nutrici. Scatola di 100 pillole: L. 4. (Per posta in più cent. 18).</p> <p>P ISIDINA RUGGERI, soluzione miracolosa contro le infiammazioni degli occhi. Bottiglietta di grammi 80: L. 1. (Per posta in più cent. 20).</p> <p>Q LENTOLINE RUGGERI, rimedio certo contro il male di capo e, al bisogno, per la febbre. Scatoletta di 12 pillole: L. 2. (Per posta in più cent. 16).</p> <p>R LUPINODI RUGGERI, compresso di polveri vegetali contro la stitichezza abituale, rimedio sicuro che cura dai dolori di ventre. Scatola con 20 compresso: L. 1,50. (Per posta in più cent. 16).</p> <p>S POLVERE EMOTROPIA RUGGERI, prodotto in polvere da darsi fra i cibi ai bambini gracili, anemici, rachitici, ecc. Scatola di grammi 0,70: L. 2,50. (Per posta in più cent. 16).</p> <p>S SIROPO D'ERBE RUGGERI, gradevole soluzione contro la rachitide, il tardo sviluppo e la mancanza dei denti, della forza di stare in piedi nei bambini. Bottiglia di circa grammi 300: L. 1,50. (Per posta in più cent. 20).</p> <p>T TOLIDINE RUGGERI, straordinario rimedio contro la tosse, causata da cambiamenti di temperatura, freddi, ecc. Scatoletta di 24 compresso: L. 1. (Per posta in più cent. 10).</p> <p>V UNGUENTO MILLEFOLLE RUGGERI, composto di erbe medicamentose contro le emorroidi. Vasetto di grammi 80: L. 2. (Per posta in più cent. 18).</p> <p>Z VERMUCO RUGGERI, ottimo rimedio per purgare i bambini. Scatoletta di 12 pillole: L. 2,50. (Per posta in più cent. 16).</p> |
|--|--|

I prodotti speciali Ruggeri si possono acquistare presso tutte le Farmacie o direttamente inviando vaglia alla DITTA O. RUGGERI - PESARO i prezzi esposti nel presente elenco di riferimento per spedizioni franco di posta la tutta il Regno e Colonia. Per tre o più specialità basta aggiungere cent. 60 per spese scattali, nel caso di speciali bottigliette di vetro o di ceramica. N.B. Ai nostri invii viene data il PREZZO RIDOTTO consueto, che essi concessione o possono richiedere.

Pesaro, Officina d'Arti Grafiche del Cav. G. Felcetti

Fig. 7 – Pubblicità dei medicinali Ruggeri, anno 1914.

Nel 1908, dalla terrazza di una delle sue dimore nella zona mare, Oreste lanciò una curiosa campagna pubblicitaria che consisteva nel liberare in aria una serie di palloncini fra i quali uno più grande con sopra attaccato un suo ritratto in fotografia. Il lancio dei palloncini avvenne il 2 agosto alle ore 19 accompagnato da squilli di tromba, ed il premio per chi avesse riportato la foto sarebbe consistito in una somma di ben L. 100. L'iniziativa pubblicitaria si concluse la settimana successiva con un finale degno di novella pirandelliana: *«il pallone cadde sul Manicomio, e il ritratto fu preso e riportato dagli infermieri e custodi, i quali martedì sera nella Grotta Azzurra convertirono il premio in lieta e succulenta cenetta, rallegrata dalla presenza del gioviale donatore»*.

Una trovata vincente che aveva colpito nel segno: un'enorme folla radunata al mare, e tanti che avevano rincorso invano il pallone dei desideri. Un'ulteriore occasione quindi in cui il Ruggeri aveva dato prova di essere abile sociologo ed ideatore di iniziative in grado di destare curiosità e partecipazione nei suoi concittadini, caratteristiche queste indispensabili per essere ben conosciuto da tutti e quindi affidabile promotore dei suoi prodotti.

Ruggeri fu un antesignano della pubblicità riguardante i prodotti medicinali poiché fino a quel periodo il numero delle medicine provenienti da laboratori specializzati non era apprezzabile e le ricette venivano tradotte dallo stesso farmacista nel retrobottega, attraverso complesse operazioni di peso e di dosaggio.

Innovativo fu anche il modo di fidelizzare la clientela; infatti decise di elargire ai migliori acquirenti premi di varia natura e diversa consistenza economica come qualche chilo di salame o formaggio marchigiano, e cassette di bottiglie di vino o liquori, tagli di tela di fustagno per mutande da uomo o da donna, catene d'oro o d'argento per orologi e ventagli, ma, soprattutto, ai migliori clienti, ceramiche provenienti dalle sue industrie.

Un'altra trovata pubblicitaria, frutto della fervida fantasia del farmacista per rendere apprezzabili le sue iniziative commerciali, fu quella di inventare di sana pianta documenti e testimonianze a firma di grandi personaggi del passato e presentarli ad ignari lettori come autentici. Questi documenti costituivano una importante testimonianza del fervore inventivo del Ruggeri che, pur di richiamare l'attenzione del pubblico, non rifuggì neppure dall'usare la formula della propaganda in negativo; infatti, in una sua pubblicità del 1896, in uno dei più diffusi autorevoli giornali locali, egli, sotto mentite spoglie, affermava: *«Anemiche?, Anemici?... Guardatevi bene dal prendere le pillole Ruggeri contro l'anemia (in vendita da due anni) perché non hanno nessuna virtù e sono prive di numerosi, lucidi e splendidi certificati medici. Non scrivete per le pillole Ruggeri e per la polvere emotrofica ricostituente per bambini alla officina farmaceutica Ruggeri-Pesaro, perché sono rimedi che facilmente mandano al camposanto. Prezzo L. 3 e L. 2,50»*.

Ruggeri capì che la vivacità formale e il contenuto del messaggio reclamistico dovevano essere "fulminanti" e che un determinato messaggio stampa per far presa sul lettore doveva essere associato al volto di attori e personaggi famosi, o comunque di persone dal fisico prestante, dagli armoniosi lineamenti e dal rosso colore dell'incarnato, simbolo eloquente di buona salute. Prova di questa sua geniale intuizione sono le etichette di migliaia di scatole di Glomeruli sulle quali fece imprimere una bella immagine di profilo della famosa cantante attrice Lina Cavalieri, una delle donne più avvenenti del tempo, scelta proprio per la bellezza del viso mentre, per il colore dell'incarnato, scelse di far imprimere sulle scatole di medicinali da lui ideati e realizzati il

volto della moglie Olga (Fig. 8).

Altra intuizione geniale fu quella di eliminare gli intermediari commerciali dando così la possibilità all'acquirente di acquistare direttamente dalla fabbrica attraverso ordinazioni a domicilio.

CONCLUSIONI

Oreste Ruggeri si può definire un vero “self made man”. Infatti non gli mancarono spirito d'iniziativa e genialità di intuizioni. La sua genialità non si limitò all'ambito strettamente scientifico farmaceutico, in cui si era formato, ma spaziò liberamente fra la grafica, la musica tanto da scrivere e dedicare una polka alla moglie Olga, “Olga Polka”, la ceramica e l'architettura. Fu espressione dell'industriale nuovo, dinamico e volitivo, ottimista e costruttivo, sempre pronto a sfuggire al torpore della vita provinciale e al passivo legame della tradizione per seguire vie nuove.

Negli anni a cavallo tra Otto e Novecento le specialità farmaceutiche si proponevano come rimedio curativo, ma contemporaneamente, in quanto oggetti di profitto economico, iniziavano a essere lanciate sul mercato anche attraverso la nascente pubblicità sui giornali e infatti molti fascicoli comprendevano consigli, rubriche mediche, oltre a una o più pagine dedicate a illustrare i meravigliosi risultati di pillole, medicinali, ritrovati, succhi, tinture, estratti, cerotti, liquori, sciroppi e polveri prodotti in Italia ma venduti anche all'estero, reperibili nei laboratori e nelle farmacie sparse su tutto il territorio italiano.

L'elevato numero di malattie che ciascun farmaco si proponeva di guarire, al di là dei vantaggi economici legati all'ampliamento della clientela, sembra rimandare a un'idea di salute inscindibile da quella di forza, intesa come percezione di vitalità.

“Esaurimento”, “debolezza”, “rigenerazione” sono vocaboli che ricorrono con frequenza nelle inserzioni pubblicitarie ideate da Ruggeri e che rinviano al concetto di salute legata a tutte le sfere come la forza, vitalità, dinamismo, velocità, prontezza.

L'intraprendente farmacista urbinato fu innovatore anche in questo campo: per far giungere ancora meglio il suo messaggio di salute in qualsiasi sfera, compresa quella emotiva, fu uno dei primi ad associare il concetto di salute alla figura di belle donne. Il messaggio che si voleva trasmettere era che qualsiasi donna, dalla soubrette alla donna

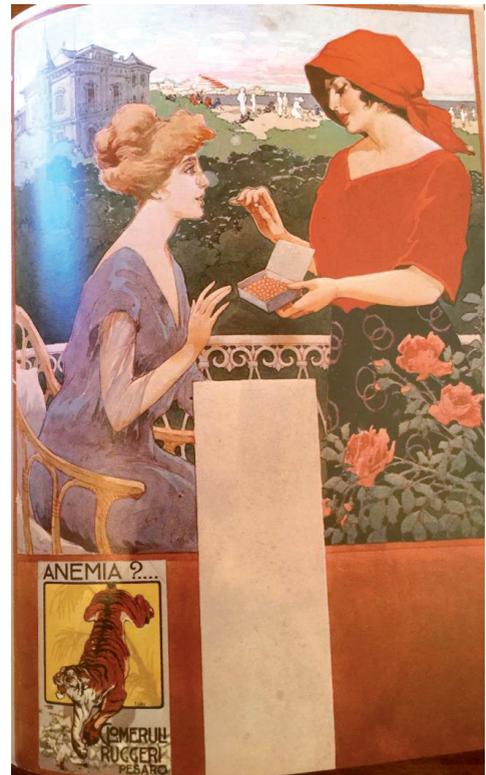


Fig. 8 – Pubblicità originale Glomeruli con Tina Di Lorenzo.

orientale, alla suora, potesse trovare giovamento dall'uso di questo prodotto contro l'anemia. Ruggeri aveva capito che il mondo era vasto e a quello bisognava rifarsi se non si voleva restare fuori dalla storia e oggi, dopo più di 100 anni dalla sua morte, siamo qui a scrivere la sua storia.

Ilenia Garoia

ilenia.garoia@gmail.com

Facoltà di Farmacia Alma Mater Studiorum sede di Rimini

BIBLIOGRAFIA

BRANCATIA. *Società e Informazione a Pesaro tra il 1860 e il 1922*, Pesaro, Banca Popolare Pesarese, 1984.

BRANCATI A. *Per una storia del giornalismo e della pubblicità a Pesaro tra 800 e 900*, Pesaro, Ente Olivieri, Banca Popolare Pesaro, 1986.

PAOLUCCI L.I. *Il villino Ruggeri in stile Liberty a Pesaro*, Urbania, Arti Grafiche Stibu, 2007.

In memoria, il Cav. Oreste Ruggeri, in *Picenum*, XI 1912.

RUGGERI O. *L'Ostetrica*, 1891.

RUGGERI O. *La Jereiatria*, 1897.

RUGGERI O. *Il Sacerdote Medico*, 1905.

RUGGERI O. *Il Bianco e il Nero*, 1908.

PHARMACIST, COMMUNICATOR, INNOVATOR: THE CASE ORESTE RUGGERI (1857-1912)

ABSTRACT

Pharmaceutical entrepreneur born in Urbino who gained celebrity betting on innovative pharmaceutical products as the Glomeruli Ruggeri against anemia, based on iron sulphate. A curious man, full of interests.

His passions were journalism and music.