

Arriva la farmacia dove fare analisi e check-up

La Wm Capital lancia la Dr Fleming: una catena in franchising che oltre alle medicine offre servizi per la salute. E punta alla borsa.

Davanti, oltre la vetrina, è una farmacia tradizionale, anche se il look è del tutto anticonvenzionale, a cominciare dal bancone e dagli scaffali, che non ci sono più. Dietro c'è un presidio sanitario hi-tech in miniatura, con una zona d'attesa accogliente, la musica in sottofondo e le cabine per fare analisi ed esami clinici, check-up, trattamenti dermoestetici senza appuntamento, con i referti consegnati in pochi minuti e a un prezzo più basso del 10 per cento rispetto al ticket.

È la Dr Fleming, prima di una nuova catena italiana di farmacie in franchising, inaugurata nel quartiere Brera di Milano mercoledì 13 novembre. Intitolata al medico e farmacologo premio Nobel nel 1945, intende rivoluzionare lo stesso concetto di farmacia oggi prevalente: da semplice spaccio di medicine a «uno spazio innovativo dal lusso accessibile, un centro di servizi per la salute e il benessere, dove poter fare oltre 40 diagnosi di autoanalisi e nella quale il farmacista torni a essere quello che era, un consulente e un prescrittore, più che un dispensatore di farma-

ci» si entusiasma Fabio Pasquali, mente, motore e proprietario del progetto Dr Fleming insieme ai Bornino, famiglia di farmacisti da tre generazioni.

Azionista all'80 per cento con la sua Wm Capital, società di investimento in procinto di quotarsi in borsa, che ha creato i format per un'infinità di catene in franchising, nei prossimi cinque anni, Pasquali prevede di aprire 300 Dr Fleming in tutta Italia. «Rappresentiamo una risposta per le 5 mila nuove farmacie che stanno per inaugurare nel nostro Paese grazie al decreto Balduzzi, ma anche per le farmacie già avviate che vogliono rinnovarsi o per più piccoli corner adatti a centri commerciali e aeroporti» spiega. Agli affiliati promette «una redditività media del 60 per cento sui servizi e del 40 sul punto vendita», a fronte di un investimento iniziale che va da 120 a 200 mila euro «tutto compreso, arredamento, tecnologia per le analisi e per la gestione, formazione», più royalties pari al 2 per cento del fatturato.

(Alessandra Gerli)

Prelievi
Trattamenti dermoestetici
Referti consegnati in pochi minuti



Esami clinici

-10%

Prezzi più bassi del 10 per cento rispetto al ticket.

SENZA APPUNTAMENTO