



Recensisci aziende, prodotti e servizi del settore farmaceutico


[Home](#) » [Rassegna Stampa Farmaceutica](#) » [La farmacia diventa hi-tech](#)

Di Redazione Online | 28 giugno 2013

10 Commenti

La farmacia diventa hi-tech

Like 16 Tweet 3 Share 1 +1 0 Share 4



DI IRENE GREGUOLI VENINI

WM Capital investe nello sviluppo del franchising farmaceutico attraverso la controllata Alexandre Dr. Fleming, con il lancio di un format di farmacie e parafarmacie caratterizzate da un alto livello di automatizzazione, con macchine che eseguono esami medici a prezzi bassi e che effettuano trattamenti di dermocosmesi. L'azienda, che ha

chiuso il 2012 con un fatturato pari a 1,7 milioni di euro, prevede una crescita nel 2013 confermata dai dati previsionali del primo semestre e annuncia l'avvio del processo di quotazione in Borsa. «Sino a oggi la nostra azienda si è orientata su un percorso evolutivo di crescita volto ad acquisire un ruolo sempre più centrale sul mercato nazionale, sia aiutando le aziende italiane a sviluppare un modello di crescita innovativo, sia aiutando brand internazionali a entrare sul mercato italiano franchising, e con Alexandre Dr Fleming, costituita nel 2012 con la Famiglia Bornino. «Il franchising registra oltre 50 settori di attività, oltre 180 mila addetti occupati dal sistema di affiliazione in più di 53 mila punti vendita, per un volume d'affari pari a 35 miliardi di euro a livello italiano». Tra i trend emergenti a livello mondiale «c'è quello dell'healthcare. In Italia nuove opportunità si aprono grazie alle liberalizzazioni del decreto legge Cresci Italia e del decreto Balduzzi, che prevedono l'estensione degli orari di apertura, l'ampliamento delle location, della lista dei prodotti vendibili nelle parafarmacie e corner e dei prodotti senza marca», continua Pasquali. Per questo WM Capital ha deciso di investire in quest'ambito con il lancio di un format, a marchio Dr. Fleming, di farmacie e parafarmacie da sviluppare in franchising. Il concept store, ideato dal designer Alessandro Luciani, prevede negozi senza bancone e automatizzati; il business sarà legato soprattutto ai servizi, grazie alla presenza di macchine in grado di svolgere varie analisi, come quelle del sangue, del capello, la mappatura dei nei e l'elettrocardiogramma, e trattamenti estetici. Aprire una farmacia con questo format costa 200-250 mila euro, una parafarmacia 100-150 mila; entro il 2013 si prevede l'apertura di dieci farmacie in Svizzera e da ottobre sarà possibile l'affiliazione anche in Italia. «Il modello di business di WM Capital si caratterizza per l'implementazione di leve che accelerano lo sviluppo del format franchising», continua Pasquali. «In particolare, sono cinque i fattori che determinano il successo di una rete in franchising: il valore del brand, l'ingegnerizzazione dei processi nel network in franchising, ovvero la capacità di trasferire l'esperienza del franchisor in modelli per gli affiliati, la formazione continua, che è uno strumento di efficienza gestito dal franchisor per trasmettere valori e target aziendali ai franchise, e infine l'attenzione all'innovazione e la valutazione della redditività», conclude l'a.d. dell'azienda, che ha supportato lo sviluppo di oltre 500 reti in franchising, tra cui per esempio quelle di Bata, Adidas, Chicco, L'Erbolario, Carpisa, Original Marines e NeroGiardini.

Italia Oggi

cerca in archivio

cerca

Iscriviti GRATIS alla newsletter

Email

Sign Up



Ricetta Elettronica



Cloud in Farmacia



Speciale WebDPC



Video

LA VOCE DEI FARMACISTI

▶ RuggeroLF su Ricetta elettronica, quattro chiacchiere con l'esperto

▶ franco caiazza su Ricetta elettronica, quattro chiacchiere con l'esperto