



*The Longevity Suite, il network di centri Antiage, riconferma il suo posizionamento luxury con un importante piano di sviluppo e di investimenti. Il primo centro ha quasi 10 anni di storia ma è solo negli ultimi 2 anni che l'azienda ha deciso di intraprendere un entusiasmante piano di crescita.*

## LONGEVITY, l'experience del freddo vola all'estero

“Il Covid ha notevolmente spostato il focus delle persone su un concept di bellezza non più scollegata dalla salute. Ecco perché nonostante il periodo di incertezza per il retail noi abbiamo deciso di accelerare il piano di aperture con l'obiettivo di consolidare la nostra leadership italiana sia in termini di distribuzione (24 centri entro fine anno e 45 centri previsti entro il 2023) che in termini di experience per il cliente intensificando la cura dei dettagli e il posizionamento lusso”. Queste le parole di **Luigi Caterino** CEO di **The Longevity Suite**, l'innovativo network di centri antiage e il più grande network europeo di Crioterapia, riconferma il suo posizionamento luxury con un importante piano di sviluppo e di investimenti.

“Nonostante la terapia del freddo sia solo una piccola parte del business dei nostri centri, già oggi siamo il network più grande di crioterapia in Europa - prosegue Caterino - ma abbiamo l'obiettivo di diventare il più importante brand italiano retail dell'antiage con posizionamento lusso. Un format unico nel mercato grazie all'unione di background medicale, tecnologie estetiche d'avanguardia, prodotti nutrizionali detox e cosmeceutici high-

tech affiancati per la prima volta all'italianità, la moda, e la cura dei dettagli che sono i valori e i capisaldi della nostra crescita”. Il metodo Longevity nasce dal lavoro di oltre 20 anni di ricerca del team del dottor Massimo Gualerzi, cardiologo antiage di fama nazionale e autore di numerosi libri sulla salute e la longevità tra cui i più recenti Longevity e The Longevity Kitchen. Freddo e detox sono il cuore dei programmi antiage dei centri The Longevity Suite dove le più innovative tecnologie del mondo del wellness e della salute si integrano in protocolli d'avanguardia per ottenere un perfetto equilibrio tra bellezza esteriore e benessere mentale. Ma non solo. “Grazie al grande appeal che i settori dell'antiage e della longevità hanno acquisito sugli investitori - sottolinea il CEO di Longevity - il nostro fund raising ha raccolto nuove adesioni (tra crowdfunding e investitori privati) per un totale di 1,65 milioni di euro ed un ulteriore 1,2 milioni di euro è stato deliberato entro la fine dell'anno. I fondi saranno principalmente destinati a rafforzare le aperture di centri diretti in location strategiche di grande visibilità”. A partire dalla più recenti

Milano in zona Brera (via Cusani), Porto Rotondo in apertura a giugno, Bologna (via Farini) a settembre e Verona (piazza delle Erbe) ad ottobre. “Questo - continua - permetterà non solo di incrementare l'ebitda previsto nel nostro piano triennale grazie alla maggiore redditività e marginalità creata dai centri diretti rispetto alle aperture in franchising ma anche di equilibrare il rapporto DOS/Franchisee, che intendiamo mantenere intorno al 50% per tutta la durata nel nostro piano di sviluppo”.

Novità anche per il Longevity Advisory Board. “Il comitato di indirizzo per lo sviluppo strategico della società - prosegue Caterino - vede l'ingresso di nuovi soci che diventano anche membri del board. Marco Bizzarri (presidente e CEO di Gucci), Luca Poggi (board member di IMA), Sabatino Cennamo (ex CEO di Disney Italia e Apple Computer Italia) si aggiungono ai soci fondatori della società”.

Il primo centro di The Longevity Suite ha quasi 10 anni di storia ma è solo negli ultimi 2 anni che l'azienda ha deciso di intraprendere un entusiasmante piano di crescita che conta 7 centri di proprietà a Milano Porta Nuova, Milano Brera, Milano Harbour Club, Milano Castello di Tolcinasco, Roma Ponte Milvio, Porto Cervo e Cortina d'Ampezzo e 7 centri in franchising a Forte Dei Marmi, Parma, Roma EUR, Prato, Monza, Treviso e Conegliano. “Ci aspettano 6 mesi piuttosto densi di aperture - dichiara Caterino - e dopo aver appena inaugurato

il nostro centro di Brera, a maggio verranno inaugurati i centri di Monza e Treviso, ad inizio giugno Capri, Torino e Porto Rotondo, a settembre Modena, Bologna e Verona. Inoltre a settembre è prevista l'apertura della prima The Longevity Suite & Spa sul lago d'Orta, il nostro primo format di Spa d'hotel di lusso, con cui intendiamo prenderci una fetta di mercato importante nel segmento spa d'hotel di lusso”. Dopo l'estate partirà invece la roadmap per l'internazionalizzazione del brand. “A settembre apriremo un importante centro di quasi 300mq a Lugano, a Palazzo Mantegazza, una delle location più lussuose, eleganti e moderne del Ticino, perfetta quindi per il nostro primo punto vendita estero. La società neo-costituita The Longevity Suite Switzerland, in joint venture con un importante imprenditore svizzero, sarà il veicolo per le future aperture di Ginevra, Berna e Zurigo. E' prevista inoltre entro la fine del 2021 l'apertura di Marbella (punto di ingresso per la Spagna). Il 2022 sarà ufficialmente l'anno dell'internazionalizzazione grazie alle discussioni che attualmente stiamo portando avanti in UK, Russia, Qatar, Dubai e Korea del Sud”, conclude Caterino.



Da destra in senso orario un Kit Detox e alcuni prodotti della linea skincare di The Longevity Suite e il CEO Luigi Caterino

Nella pagina accanto, una criocamera The Longevity Suite

