

## Intervista a Mauro Calabrese di EQUO srl

Scritto da Andrea Perotti

Domenica 29 Gennaio 2012 22:59 -

---

## Intervista a: Mauro Calabrese di E'QUO srl



Lo staffer **Taro** ha intervistato **Mauro Calabrese**, fondatore ed Amministratore unico di **E'QUO srl**

Azienda italiana emergente nel settore dei prodotti per acquariologia. 15 domande per la cui stesura hanno collaborato vari staffer di AquaExperience.it, ma in particolare

**Roberto Bielli**

. Buona lettura.



### 1. Buongiorno. Può riassumere brevemente la storia commerciale di E'QUO?

Buon giorno, per venti anni sono stato un negoziante al dettaglio di acquari ornamentali.. in questo lungo periodo ho commercializzato molti prodotti di marchi noti, riscontrando molte perplessità sulla qualità e sull'efficacia degli stessi da parte dei clienti. Poiché avevo una funzione di tramite tra l'azienda e il cliente finale, spesso mi sono trovato a dover rispondere a lamentele da parte dei clienti finali, mai risolte dalle aziende.

Tali aziende inoltre spesso hanno sfruttato i negozianti, per farsi lanciare, ed una volta raggiunto lo scopo hanno diffuso il loro prodotto a tutti, magari non rispettando patti ed accordi e quelle regole di lealtà, che dovrebbero esistere anche nel commercio.

Per cui un giorno mi sono detto basta, voglio produrre e vendere dei prodotti di qualità, mettendo a disposizione dei clienti la mia esperienza maturata sul campo, e la mia faccia; così, almeno potrò assumermi la responsabilità di eventuali lamentele o complimenti.

Mi sono circondato di un team di esperti, ho esposto loro che cosa volevo realizzare, e con tanto entusiasmo, e tanti sacrifici, è nata E'quo.

### 2. Quali sono le principali problematiche che la vostra azienda ha dovuto e deve affrontare per conquistarsi un proprio spazio nel mercato Italiano?

Sicuramente il periodo in cui è nata E'quo non era dei migliori, la crisi già si cominciava a sentire, e in momenti di crisi la gente è più restia ad acquistare nuove linee di prodotti. Farsi poi spazio tra aziende già affermate non è stato facile, soprattutto per il fatto che molte di queste sono straniere, e come ben sapete molti, a torto, pensano che se è straniero è migliore. Ma la cosa più difficile è stata convincere i negozianti a lavorare con noi con una linea di soli 13 articoli (questo era il numero con cui nel 2005 abbiamo iniziato). Ma per fortuna ho incontrato molti seri professionisti che hanno creduto in questo marchio, e che hanno fatto sì che E'quo è ora in continua crescita ed evoluzione.

### 3. In Italia tasse, certificazioni, e burocrazie varie quanto incidono percentualmente sul prezzo finale al cliente dei prodotti di supporto delle piante a scopo hobbystico?

Questa è una domanda complessa a cui rispondere, in quanto dipende dal tipo di prodotto. I

medicinali, ad esempio, hanno dei costi di certificazione così alti che quasi tutte le aziende hanno rinunciato a produrli. Discorso simile per i fertilizzanti, che sarebbe più corretto chiamare Integratori, poiché almeno il 90% di quello che viene venduto col nome errato di fertilizzante in realtà non rientra in questa categoria.

4. In quali mercati esteri vi state proponendo? Con che riscontri?

Al momento vendiamo in Cina, Germania, Tailandia, Portogallo. Siamo un'azienda ancora poco conosciuta all'estero, però siamo fiduciosi.

5. Che sistema di pubblicità state adottando per fare conoscere i vostri prodotti? Avete in programma nel 2012 di partecipare a qualche importante fiera internazionale del settore pet?

Come dicevo siamo nati presentandoci con 13 articoli, ma in questi anni la maggior parte degli investimenti è stata focalizzata alla creazione di nuovi prodotti, penalizzando la pubblicità. Ciò che ha contribuito a farci conoscere sono stati i negozianti, che hanno creduto in noi e proposto i nostri prodotti ai loro clienti, e i riscontri positivi degli stessi clienti.

Nel 2005 e nel 2007 abbiamo partecipato allo Zoomark nella fiera di Bologna. Adesso stiamo cominciando a far un po' di pubblicità su internet e, tramite appassionati del settore, a partecipare a Contest anche a livello mondiale.

Per il 2012, uscirà una guida, fatta in collaborazione con un accreditato Aquascapers, dove spiegheremo l'utilizzo di tutti i prodotti per acquari di acqua dolce, e in seguito ne faremo una anche per l'acquario marino. Sempre nel 2012, a Maggio, parteciperemo alla fiera di Norimberga, per farci conoscere anche all'estero.

6. I negozianti che espongono i Vostri prodotti sono soggetti a formazione da parte Vostra? Il venditore al dettaglio è in grado di affrontare e risolvere i dubbi e i quesiti dei Vs. clienti finali in merito all'utilizzo dei Vs. prodotti, oppure avete previsto metodi di assistenza alternativi, ad esempio a mezzo internet o per via telefonica?

Non facciamo dei veri e propri corsi di formazione, però forniamo una serie di pdf con molte spiegazioni riguardanti l'uso dei nostri prodotti. Inoltre gli stessi hanno un filo diretto con l'azienda, che in qualsiasi momento è presente in caso di dubbi o quant'altro, sia tramite e-mail, che via telefono. Stessa cosa avviene anche con i clienti finali, che spesso ci scrivono, via e-mail, nei forum, ecc...

7. C'è comunque un reale scambio di pareri e informazioni da parte Vostra direttamente con il cliente finale? Vi avvalete ovvero della consulenza esterna di acquariofili molto esperti per perfezionare sempre più i vostri prodotti in base alle problematiche da loro riscontrate?

Collaborano con noi molti appassionati; con alcuni abbiamo realizzato anche qualche prodotto insieme: infatti lo scambio di pareri con persone preparate e appassionate serve molto per

toccare con mano le eventuali problematiche. Non si finisce mai di imparare ed una buona azienda deve saper essere umile e saper ascoltare.

8. Una linea di fertilizzazione come la vostra, con possibilità di somministrare singolarmente quasi tutti i principali nutrienti, punta chiaramente ad un'utenza di livello medio-alto. Che riscontro state avendo sul mercato nazionale? I professionisti del settore sono propensi a buttarsi su una nuova linea che possa interessare solo una parte obiettivamente ristretta dell'utenza (plantacquariofili ed aquascapers)?

Le nostre linee di fertilizzazione e/o integrazione, sono tre:

- A. per NEOFITI
- B. per ESPERTI
- C. per SUPER ESPERTI

quindi riusciamo a coprire l'intera richiesta da parte dei clienti finali. Sicuramente l'aver fatto una linea specifica per professionisti ha contribuito alla diffusione anche delle altre due.

9. Per i plantacquariofili italiani di alto livello, magari con già molti anni di esperienza alle spalle, il Vostro essere "made in Italy" può risultare un incentivo o un deterrente?

L'Italia, per quanto se ne dica, è ancora un paese conosciuto nel mondo per la produzione di prodotti di qualità. Molti negozianti, e molti appassionati, sono contenti di avere e di utilizzare un marchio MADE IN ITALY, che non ha niente da invidiare ai noti marchi stranieri.

10. C'è un qualche settore dove a livello di "product list" vi sentite attualmente deboli e dove quindi intendete concentrare i Vostri futuri investimenti? Può svelarci a grandi linee a quali novità state lavorando attualmente?

La nostra idea è quella di arrivare ad avere una linea di prodotti davvero completa; i nostri prossimi obiettivi sono gli alimenti per pesci e coralli ed i test per l'analisi dell'acqua.

11. La creazione di un nuovo prodotto quali processi di studio, di lavorazione e di sperimentazione deve affrontare prima di essere messo sul mercato? Esistono dei sistemi di valutazione dell'efficienza del prodotto? Quali e quanti test deve superare per essere ritenuto idoneo? Qual'è l'iter burocratico in Italia per poter arrivare ad esempio alla commercializzazione di un fertilizzante per fini acquariofili?

Ogni prodotto è diverso dall'altro, sia per quanto riguarda lo studio, i tempi di ricerca, anche delle materie prime; non c'è un tempo preciso di studio o di test. Non possiamo svelare l'iter di percorso dall'idea alla realizzazione, possiamo solo dire che le prove sono molte, e finché non siamo convinti, non immettiamo nel mercato.

L'iter burocratico per la messa in commercio di un fertilizzante e/o integratore: una volta che si è certi del prodotto, si invia a dei laboratori specializzati, dove viene analizzato, e redatta una scheda di sicurezza. Secondo il risultato di questa, può essere necessario iscrivere tale prodotto all'ISS (Istituto Superiore di Sanità). Alla banca dati di questo ISS potranno accedere, ad esempio, i centri antiveleni, nel caso avessero bisogno di sapere la composizione di tale prodotto (es: un bimbo che prende un flacone e se lo beve). Dopodiché si invia ad un altro laboratorio, che eseguita a sua volta un'altra analisi, ci dice se possiamo venderlo come fertilizzante o integratore. Poi possiamo commercializzarlo, dopo aver fatto un'etichetta adeguata al tipo di prodotto.

12. La Vs. linea professionale offre la possibilità di dosare separatamente i singoli elementi per una mirata fertilizzazione. Potrebbe essere utile fare uno studio per poter creare una linea guida/tabella base settimanale, dove riportare i dosaggi e le frequenze dei prodotti della linea professionale, in modo tale da non ricadere in sovradosaggi, ma aiutare l'acquariofilo a capire le concentrazioni dei nuovi prodotti e soprattutto avere un'idea di bilanciamento tra i vari nutrienti, studiata su acquari densamente piantumati e con un metabolismo spinto. Avete in previsione la creazione di un qualcosa del genere? Magari un manuale scaricabile via internet o un opuscolo distribuito presso i negozi che espongono i Vs. prodotti?

Come detto al punto 5, stiamo preparando una guida all'uso dei prodotti... a breve sarà poi messa a disposizione dei negozianti, i quali la offriranno in omaggio ai clienti; tale guida sarà anche scaricabile dal nostro sito.

13. Il Vs. prodotto integratore di Ferro utilizza 3 tipi diversi di chelanti, in particolare Fe-EDTA, Fe-DTPA e Fe-EDDHA. Il chelante tende ad accumularsi in acqua? Esiste un range di valori di pH entro cui è consigliabile stare per evitare la perdita di efficacia dei chelanti e quindi conseguentemente una più rapida precipitazione del Ferro? Consigliate una filtrazione programmata con carbone attivo? Se inserisco nel filtro il carbone attivo, e contemporaneamente fertilizzo a pieno regime con tutti gli integratori di micro e macroelementi, non inibisco anche la fertilizzazione?

Tutti i chelanti di questo genere tendono ad accumularsi in acqua. Un pH idoneo è un pH leggermente acido. Certo l'utilizzo del carbone è da noi consigliato, una filtrazione tramite un buon carbone, per una durata di una settimana. Un ottimo carbone, come il nostro DEPURO, non interferisce minimamente con gli integratori per piante.

14. Molti plantacquariofili ed appassionati di acquascaping sono soliti tenere in vasca determinate concentrazioni dei singoli nutrienti, ciò anche al fine di garantire tra alcuni di essi rapporti proporzionali ben stabiliti (per esempio tra nitrati e fosfati). Mi piacerebbe sapere quali elementi contengono i vostri fertilizzanti ed in quale quantità, così da poterli meglio dosare per assecondare la crescita delle piante.

Non posso dirti ciò che mi chiedi, sarebbe come rivelarti la formula dei prodotti...

Scritto da Andrea Perotti

Domenica 29 Gennaio 2012 22:59 -

---

15. I Contest internazionali di Aquascaping rappresentano sicuramente una grande occasione promozionale per le Aziende produttrici del settore. Alcuni tra i più noti aquascapers italiani, che spesso si cimentano nei principali Contest internazionali di paesaggismo acquatico, hanno dichiarato di utilizzare i Vs. prodotti. Ciò può rappresentare per Voi un notevole ritorno d'immagine? Nella progettazione del vostro lavoro e nella programmazione dei vostri obiettivi i Contest internazionali di Aquascaping sono tenuti in forte considerazione?

Si certo, abbiamo ricevuto un ritorno di immagine ovviamente... per questo continuiamo e continueremo a tenerli in forte considerazione.



L'intervista è conclusa, La ringraziamo per la disponibilità ed il tempo che ci ha dedicato.

## Intervista a Mauro Calabrese di EQUO srl

Scritto da Andrea Perotti

Domenica 29 Gennaio 2012 22:59 -

---

Per maggiori informazioni visitate il [sito ufficiale di E'QUO srl](#) .