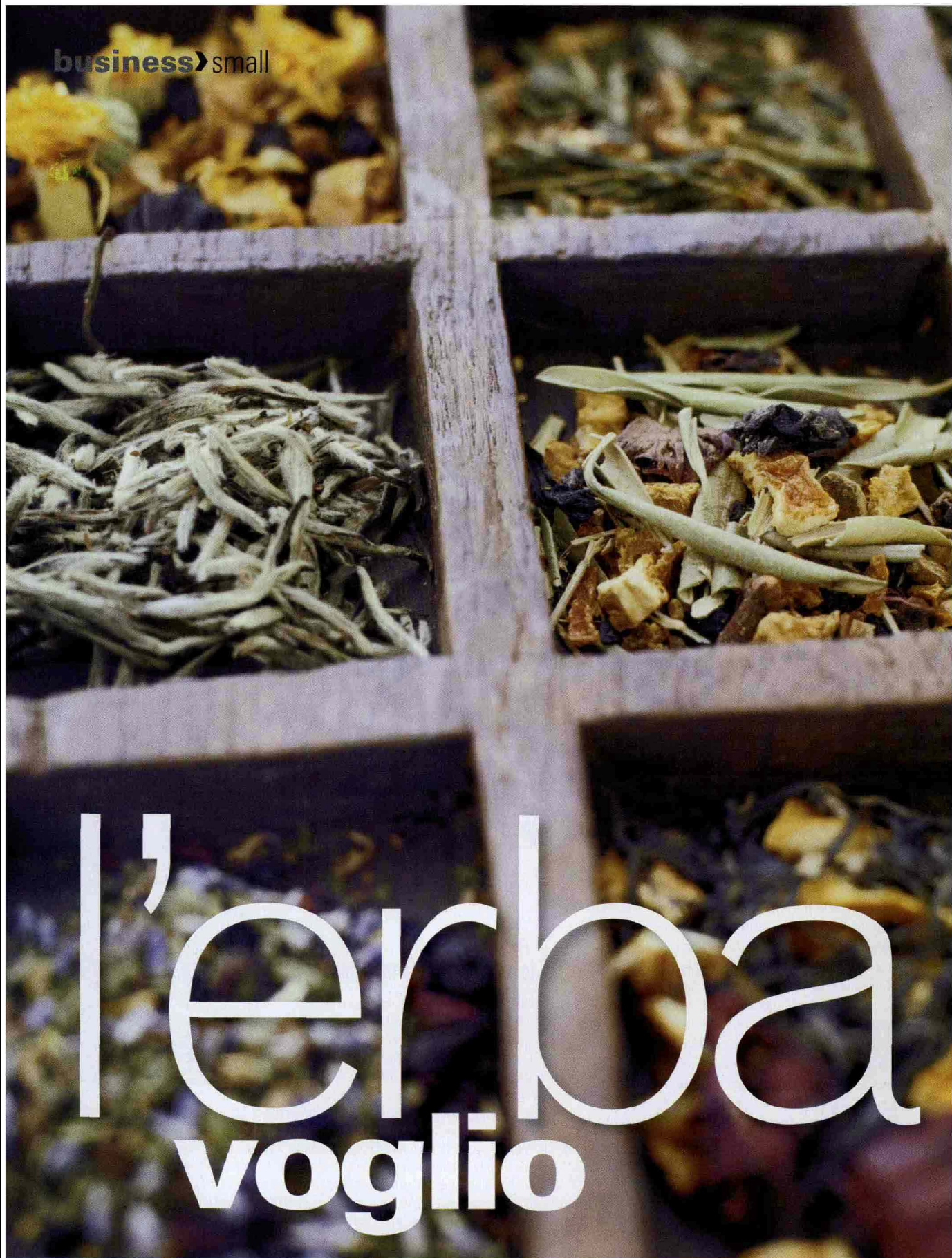


business › small



l'erba voglio

Piante per rilassarsi, tisane per dimagrire, gocce per il ventre piatto o per fare sesso. Le erbe officinali conquistano anche la comunità scientifica. E aprire una erboristeria può rivelarsi una buona idea

di Monica Gadda
redazione@millionaire.it

La voglia di natura tiene. E continua a favorire i consumi di pillole naturali, tisane, creme ed estratti a base di erbe.

Cresce l'interesse di medici e specialisti per il mondo dei prodotti vegetali che, oltre ad avere un ottimo rapporto qualità/prezzo, contribuiscono alla salvaguardia dell'ambiente. Così, **ancora oggi, le erboristerie offrono interessanti opportunità di business.** Per aprire un piccolo negozio bastano meno di 30mila euro. Tutto facile, quindi? No, dicono gli esperti. La regola delle tre L (location, location, location) qui è valida più che altrove. Basta aprire in centri troppo piccoli o in località poco frequentate per fare di questo business un flop. «Nel Centro-Sud registriamo numerose aperture, ma anche al Nord c'è spazio per nuove iniziative, tanto più nelle cittadine di provincia e all'interno dei centri commerciali» consiglia Angelo Di Muzio, presidente della Fei, la Federazione erboristi italiani aderente a Confcommercio. Intanto, nel settore erboristico è in atto una profonda trasformazione: da piccoli banchi nei centri storici in cui un sapiente erborista miscela erbe in taglio tisana (sfuse) e prepara unguenti *ad hoc* per i clienti, le erboristerie tendono a diventare ampi negozi che propongono una grande scelta di integratori alimentari, cosmetici, profumi, oltre che erbe officinali già pronte, confezionate in filtro o in compressa. Alcuni negozi vendono anche i fiori di Bach per la cura del benessere psicofisico, pot-pourri, incensi e candele per la casa, e hanno uno spazio per gli alimenti biologici. Spiega Di Muzio: «**Per le attività tradizionali, specializzate in erbe sfuse, che tengono anche 100-200 varietà di piante e che puntano tutto sulla preparazione personalizzata dei prodotti fitoterapici, il reparto destinato ad andare di più è senza dubbio quello officinale.** Si attende un'ulteriore espansione di questo settore nei prossimi anni, a patto di avere i titoli di studio che la legge impone per poter miscelare le erbe (ve- ►►

i numeri

5 MILIONI

gli italiani che vanno in erboristeria

4.286

il numero delle erboristerie
(Unioncamere, al 30/06/2009)

750-1.000 MILIONI

di euro: il giro d'affari del settore

330 MILIONI

di euro: vendite nel 2008
(+2,5% nel 2009, fonte Unipro)

le cifre per un piccolo negozio

A partire da
30.000

euro, l'investimento iniziale

70-100%

il ricarico medio sui prodotti confezionati (anche oltre 200% ricarico sulle erbe sfuse)

150MILA-200MILA

euro: il fatturato medio annuo

Fino al **25%**

del fatturato, il guadagno (lordo)

business > small

►► di box burocrazia a destra). Altrimenti tanti negozi fanno il grosso delle vendite con gli integratori alimentari, soprattutto di vitamine, minerali ed energetici, prodotti di bellezza biologici.

«Per battere la concorrenza delle farmacie, che hanno quasi tutte l'angolo erboristico e della grande distribuzione che propone integratori e tisane a prezzi ultracompetitivi, l'erborista deve puntare sull'offerta di servizi» sostiene Mariella Di Stefano, direttore tecnico della rivista *L'Erborista*. Come? «Offrendo consulenze nutrizioniste, test iridologici e per le intolleranze, vendita di libri e riviste sulle erbe, zona relax per l'assaggio delle tisane. Chi ha spazio, inoltre, può organizzare corsi e conferenze sul benessere a ingresso gratuito mentre nelle grandi città può valer la pena specializzarsi in erbe "etniche" ayurvediche, cinesi».

Quanto rende il business

I guadagni maggiori, con ricarichi superiori anche al 200%, si fanno con la preparazione delle miscele officinali ma i margini sono buoni, anche oltre il 100% sulla vendita dei cosme- ►►



Burocrazia

i primi passi per cominciare

Chiunque può aprire un'erboristeria. L'unico limite sta nella preparazione delle miscele con erbe sfuse. Sebbene le associazioni di categoria abbiano presentato negli anni diversi progetti di legge miranti a introdurre un obbligo formativo per poter svolgere l'attività,

attualmente è ancora vigente una vecchia legge del 1931 (n. 99 del 6 gennaio) che impone la laurea o il diploma in Erboristeria solo per fare i preparati con erbe in taglio tisana. Per il resto invece sono richiesti i comuni adempimenti per l'avvio di un'attività commerciale:

- Apertura Partita Iva e Conto Fiscale;
- Iscrizione Registro imprese in Camera di commercio;
- Comunicazione al Comune dell'avvio dell'attività commerciale;
- Agibilità dei locali;
- Iscrizione Inps e Inail;
- Valutazione del rischio d'impresa (D. Lgs 81/08 integrato da D. Lgs 106/09);
- Comunicazione al Comune degli orari di apertura e dei turni di chiusura;
- Autorizzazione installazione insegne e cartelli segnaletici;
- Versamento tariffa igiene ambientale (tassa sui rifiuti).

Inoltre, per vendere gli integratori, in quanto classificati dalla normativa tra i prodotti alimentari, servono:
 ► Dichiarazione al Comune inizio attività nel settore alimentare (Dia);
 ► Possesso dei requisiti morali-professionali previsti per l'ex iscrizione al Rec (Registro esercenti il commercio).

Testimonianza

Io vendo on line (anche in Australia)

Pioniera all'inizio del nuovo millennio, ha saputo aspettare con tenacia che l'e-commerce prendesse piede anche sulle erbe e oggi può vantare di avere 100.000 clienti che scelgono di acquistare tra 2.500 proposte di prodotti cosmetici e fitoterapici. Alessandra Multineddu, titolare anche di un punto vendita a Carbonia (Tel. 392 5427408), commercializza i suoi prodotti anche in Australia attraverso il sito www.lerboristeria.com «Oltre ai drenanti, i dimagranti e le erbe per la regolarità intestinale, c'è un forte incremento nelle vendite dei prodotti per il potenziamento delle prestazioni muscolari e sotto le lenzuola» dichiara Alessandra. La maggior parte dei clienti sono donne che fanno spese per tutta la famiglia e tante si mettono d'accordo con le amiche per ordinare in gruppo, tanto che lo scontrino medio è sui 100 euro e c'è anche chi ne spende 500-600. I segreti del successo? Grande visibilità della vetrina virtuale grazie a un ottimo lavoro di indicizzazione del sito, consegne rapide tramite corriere Sda di Poste Italiane e accettazione di qualsiasi modalità di pagamento. Ma soprattutto, forte fidelizzazione della clientela attraverso il servizio di consulenza telefonica gratuita sull'uso delle erbe, attivo 24 ore su 24, svolto dalla zia di Alessandra, diplomata in Erboristeria all'Università di Urbino. Per partire? Sono bastate poche migliaia di euro. «Oggi ci lavoriamo in tre, a tempo pieno» confessa Alessandra «i ritorni sono positivi ma fa tanto anche la passione che ci mettiamo tutti».



business>small

► tici e sui prodotti curativi confezionati. «I nostri negozi hanno una stagionalità delle vendite molto forte» spiega Andrea Prange, rappresentante legale dell'Erbolario Franchising (tel. 0371 4911, www.erbolario.com). «È dicembre a fare la parte del leone con incassi tre-quattro volte superiori al normale, grazie al boom degli articoli da regalo. Ma sono periodi di punta anche la tarda primavera e l'inizio dell'estate quando vanno alla grande tutti i prodotti depurativi, dimagranti e solari». Nel complesso, il fatturato medio delle erboristerie è sui 150mila, 200mila euro annui ma ci sono realtà d'eccellenza, piccole strutture di 40 metri, che sfiorano il milione di euro. «Tutto dipende dalla passione, dalla preparazione erboristica e dalle abilità commerciali, oltre che da una posizione azzeccata in un punto ad alto transito pedonale o all'interno di un centro commerciale di forte richiamo» sostiene Franco Bergamaschi, presidente del consiglio di amministrazione de L'Erbolario. Al lordo delle imposte, è un business che può rendere il 20-25% dei ricavi, che consente anche a chi non ha un gran giro d'affari di portarsi a casa uno stipendio buo-

no e di rientrare dal capitale investito nell'arco di uno-due anni. **Per aprire un negozio di una cinquantina di metri sono sufficienti infatti 15mila euro per l'arredo e altrettanti per l'assortimento iniziale di merce.** Nelle attività minori anche i costi di gestione sono contenuti, essenzialmente per l'affitto (1.500-2.000 euro al mese), il personale - basta magari un solo aiuto part-time - oltre alle spese generali per burocrazia, commercialista e utenze. Per le attività più grandi, anche oltre i 100 mq, gli investimenti di avvio e le spese salgono in proporzione. Per ripartirsi, spesso si fanno società mentre nei piccoli esercizi è netta la prevalenza di imprese individuali. Guai a improvvisarsi... A tutti, è consigliato frequentare un corso sulle erbe officinali organizzato dalle associazioni di categoria, dalla stampa specializzata e negli orti botanici. È bene inoltre farsi un po' di esperienza sul campo presso una delle tante erboristerie, per conoscere i fornitori della grande industria erboristica e i piccoli laboratori artigianali che realizzano prodotti esclusivi per differenziarsi dai concorrenti.

per saperne di più

LE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA

Fei - Federazione erboristi italiani c/o Confcommercio, tel. 06 55280704, www.feierboristi.org
 Unerbe - Unione nazionale erboristi c/o Confesercenti, tel. 06 47251, www.unerbe.it



DA LEGGERE

L'erborista - Mensile (nove numeri), in edizione on line o cartacea, abbonamento annuale: 33 euro. Tecniche Nuove, Milano, www.tecnichenuove.com

LA GUIDA PER FARE IMPRESA

Millionaire, in collaborazione con Creaimpresa, ti offre il Kit + Cd-rom "Come avviare un'erboristeria". I prodotti-servizi da offrire e come farsi la clientela, quanto puoi guadagnare, quanti soldi servono, burocrazia, finanziamenti pubblici e tutte le altre operazioni di avvio. Prezzo del Kit Creaimpresa + cd: 77 euro (Iva compresa). Info e ordini: Genesis Edizioni, 010 322321, www.creaimpresa.it

LA FIERA DA VISITARE

Sana - Salone internazionale del naturale Bologna, 9-12 settembre 2010. Segreteria organizzativa: BolognaFiere, tel. 051 282111, www.sana.it <<<

per chi sceglie il franchising

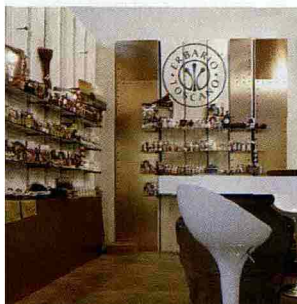
ECCO LE CATENE CHE MILLIONAIRE HA TROVATO PER VOI, IN ORDINE ALFABETICO



BOTTEGA VERDE
 METRATURA RICHIESTA: 35-40 mq
 INVESTIMENTO INIZIALE: 750 euro al mq
 FEE D'INGRESSO: no
 INFO: tel. 0578 741100, www.bottegaverde.it



L'ERBOLARIO
 METRATURA RICHIESTA: 40-60 mq
 INVESTIMENTO INIZIALE: arredo circa 50mila-60mila euro, merce circa 18mila-20mila
 FEE D'INGRESSO: no
 INFO: tel. 0371 4911, www.erbolario.com



L'ERBARIO TOSCANO
 METRATURA RICHIESTA: 20-30 mq
 INVESTIMENTO INIZIALE: arredo da 10mila euro
 FEE D'INGRESSO: no
 INFO: tel. 0584 969660, www.erbariotoscano.it



L'ISOLA VERDE
 METRATURA RICHIESTA: da 30 a 150 mq, più magazzino e servizi
 INVESTIMENTO INIZIALE: arredo, 500-600 euro al mq
 FEE D'INGRESSO: 2.500 euro
 INFO: tel. 050 710147, www.lisolaverde.com