

Maso delle Erbe. Un luogo magico dove sgorga l'amore per la Natura

di Walter Belli

Armando Monsorno, figura storica dell'imprenditore apistico ha le idee chiare. E ce lo ricorda.

«Il Marketing dell'apicoltura italiana è qualità, solo qualità. Noi italiani siamo i migliori al mondo nel campo della produzione alimentare e il miele fa parte di questo nostro orgoglio nazionale. Quello che noi apicoltori dobbiamo imparare è che i clienti acquistano da noi per "fiducia personale" e pertanto spetta a noi non sprecare questa grossa opportunità che abbiamo. La qualità costa di più ma alla lunga ripaga sia dal punto di vista economico che di soddisfazione personale»

A *rmando Monsorno, magari non la conoscono tutti i nostri lettori: può presentarsi?*

Sono il titolare del Laboratorio Erboristico "Al Naturale" e dell'azienda agricola "Maso delle Erbe", due aziende collegate e complementari. Ho avuto esperienze in settori diversi della distribuzione di prodotti naturali, scegliendo e specializzandomi nella produzione di integratori alimentari e nella cosmesi a base di miele, propoli e pappa reale. Questo settore mi permette di conoscere direttamente i miei clienti, di eliminare le spese commerciali e di investire di più nelle materie prime.

Come ha iniziato?

Sono arrivato nel settore dell'apicoltura per passione. Infatti, già a venti anni avevo le mie prime arnie, poi vendute per un "eccesso di punture simultanee", un attacco organizzato vero e proprio che mi ha messo seriamente a rischio di shock anafilattico, con un gran spavento familiare. L'amore per le api, comunque, è sempre rimasto nel sangue e da alcuni anni ho ripreso a fare l'apicoltore per passione.

Quale filosofia ispira la sua attività?

Io sono un apicoltore anomalo in quanto la mia principale occupazione è la gestione del Laboratorio Erboristico e le mie "apine"

sono, per me, innanzitutto un passatempo impegnativo, ma molto rilassante e istruttivo. Ogni giorno trascorro la pausa pranzo in apiario osservando il volo delle api e l'attività delle arnie e cercando, per quanto possibile, di imparare qualcosa da questo magnifico angolo di natura.

Mi piacerebbe in un futuro collaborare e fare ricerca "naturale" per diminuire il numero dei trattamenti chimici negli apiari.

Le caratteristiche dei prodotti commercializzati?

I prodotti commercializzati dal Maso delle Erbe sono fatti all'interno del nostro laboratorio, pertanto io più di ogni altro ne conosco tutte le proprietà e le caratteristiche. Noi usiamo solo Miele Italiano, principalmente la melata, che conferisce ai prodotti quelle caratteristiche che sempre più persone conoscono e che ci contraddistinguono tantissimo dagli altri prodotti simili presenti sul mercato.

È particolarmente attento alla linea propoli, perché?

La propoli è un prodotto molto particolare con ottime proprietà per il nostro organismo. La tradizione apistica la conosce principalmente in forma alcolica ma le richieste dei clienti stanno cambiando velocemente e ora le formulazioni analcoliche, sia in



il Maso delle Erbe di Tesero (TN)

Un luogo magico dove sgorga l'amore per la Natura





gocce che in forma spray, sono sempre più richieste. Ciò significa investire in “Ricerca & Sviluppo”, credere fortemente nelle proprie idee e anticipare i cambiamenti per non farsi trovare impreparati.

Dove svolge la sua attività?

Io ho la fortuna di vivere e lavorare in Val di Fiemme, nel Trentino. La mia Valle è una zona turistica rinomata per la qualità dell'ambiente, la bellezza dei boschi di abeti e dei laghi alpini, la pulizia e l'attenzione per la Natura. Non ci sono coltivazioni intensive e l'uso indiscriminato di concimi, fertilizzanti, insetticidi chimici non ha ragione di essere pertanto non esiste nessun rischio di questo genere per le api. Diciamo pure... un'isola felice.

Come si differenzia sul mercato?

Un fatto è certo, sono molto privilegiato perché essendo a contatto con molte aziende apistiche di tutta Italia, con problemi e vantaggi molto diversi da zona a zona, posso avere una situazione reale e assai aggiornata del settore, a livello italiano.

Questa conoscenza la utilizzo nella mia attività agricola, evitando gli errori più frequenti e cercando di sviluppare al massimo i lati positivi. Per questo motivo il Maso delle Erbe propone ai propri clienti privati non soltanto il miele di propria produzione che, sebbene io gestisca direttamente un'ottantina di arnie, non è mai sufficiente.

Punto molto sui prodotti collaterali come le gocce analcoliche di propoli, lo sciroppo balsamico, la crema viso con il veleno d'api di ns. produzione e tanti altri articoli che fidelizzano in modo duraturo le persone che si avvicinano alla ns. azienda. Inoltre, in periodi come questi con scarsa produzione di miele, i nostri prodotti aiutano

molte aziende a rimanere sul mercato e comunque tamponare un momento di difficoltà commerciale ed economica.

Vendita diretta al consumatore o anche a altre ditte?

Noi produciamo e vendiamo a moltissime aziende apistiche italiane, mettendo a disposizione un servizio veloce e puntuale anche a livello di consulenza e di consigli commerciali. Questo permette una conoscenza a 360 gradi fra le diverse realtà e si instaurano non solo rapporti commerciali ma di reciproca stima ed amicizia.

Per la vendita diretta al pubblico usiamo la stessa filosofia instaurando un rapporto continuativo, di disponibilità continua e professionalità. Offriamo, inoltre, ai privati un ottimo servizio di acquisto on-line con spedizioni veloci ed economiche.

Organizziamo anche visite guidate all'apiario e al laboratorio di produzione, sia per i turisti che per le Associazioni degli Apicoltori.

Che caratteristiche presenta la sua cosmesi?

La linea di cosmetica al miele si contraddistingue per l'alta qualità degli ingredienti utilizzati che, anche se costano di più, donano al prodotto finale quell'unicità che le persone attualmente cercano. Sicuramente anche l'attenzione alla formulazione è un fattore importante, noi non usiamo *Sodium Laureth Sulfate* e altri prodotti simili che si trovano ancora in grande quantità nei prodotti cosmetici presenti in questo settore.

Di che cosa avrebbe bisogno il settore per migliorarsi?

Più comunicazione fra gli apicoltori, fra le associazioni, fra gli organi di controllo e in genere tra tutti gli operatori. Molte volte ci

sono interessi di parte, di gelosia e di chiusura mentale. Molti devono ancora capire che solo lo scambio di informazioni fa bene a tutti, non solo a chi li riceve ma anche a chi queste informazioni le fornisce. Da soli non si crea nulla ma insieme si muovono le montagne.

Si possono coniugare Marketing e qualità?

Il Marketing dell'apicoltura italiana è qualità, solo qualità. Noi italiani siamo i migliori al mondo nel campo della produzione alimentare e il miele fa parte di questo nostro orgoglio nazionale. Quello che noi apicoltori dobbiamo imparare è che i clienti acquistano da noi per “fiducia personale” e pertanto spetta a noi non sprecare questa grossa opportunità che abbiamo. La qualità costa di più ma alla lunga ripaga sia dal punto di vista economico che di soddisfazione personale. Dunque, come veicolare l'immagine dei prodotti apistici? Di sicuro, ci sono strumenti che possono aiutare come pieghevoli, siti e-commerce, immagine, visite aziendali e via dicendo ma la qualità significa anche Amore e Passione nel lavoro che si fa ogni giorno. Queste due cose da sole fanno la differenza in tutto, partendo dai piccoli gesti fino alle decisioni più importanti. Accogliere un cliente come fosse un amico e non solo una fonte di guadagno, consigliarlo nel modo giusto, cercare di capire le sue richieste, fargli provare i prodotti e spiegarli le differenze fra quello che tu proponi e quello che possono trovare altrove, dedicargli del tempo anche oltre il necessario è sempre fonte di crescita personale ed aziendale. Il successo aziendale dipende solo ed esclusivamente da questi atteggiamenti e scelte personali.

Walter Belli