

NEW BUSINESS

# Chiare, fresche e frizzanti acque

IL MERCATO DEL TRATTAMENTO ACQUA HA FATTO  
CAPOLINO SUI LINEARI POCO PIÙ DI UN ANNO FA  
REGISTRANDO UN NOTEVOLE SUCCESSO. ECCO  
PERCHÉ VALE LA PENA TRATTARE QUESTI PRODOTTI

di Elena Moricondo

**IL FILTRAGGIO  
DELL'ACQUA**

I FILTRI A CARBONI ATTIVI, USATI NELLE BROCCHIE E NEI SISTEMI COMBINATI CON GASATORI, TRATTENGONO DALL'ACQUA ALCUNE SOSTANZE, COME PESTICIDI E SOLVENTI INDUSTRIALI, CHE POSSONO ALTERARNE L'ODORE, IL COLORE E IL SAPORE. ESISTONO POI ALTRI METODI PER PURIFICARE L'ACQUA, COME IL FILTRO A SCAMBIO IONICO, CHE INNESCA UN PROCESSO CHIMICO CHE RIDUCE LA DUREZZA DELL'ACQUA E COMBATTE METALLI PERICOLOSI, E I FILTRI A OSMOSI INVERSA, CHE ELIMINANO I METALLI PESANTI E I NITRATI FACENDO PASSARE L'ACQUA ATTRAVERSO UNA MEMBRANA SEMIMPERMEABILE.

86 | Trade Bianco | aprile 2010



**N**e sgorga in abbondanza e a basso costo dai rubinetti, ma gli italiani l'acqua preferiscono acquistarla al supermercato, sigillata in bottiglie di plastica. Il business della minerale nel nostro Paese valeva già quattro anni fa 2,2 miliardi di euro (fonte Beverfood), per una media di quasi 200 litri pro capite consumati in un anno: dati che fanno dell'Italia il maggiore consumatore europeo di acqua imbottigliata. Un mercato così florido è alimentato sicuramente anche da un radicato pregiudizio nei confronti dell'acqua degli acquedotti, che da molti viene ritenuta poco gradevole e sana a causa, ad esempio, del suo sapore di cloro, della sua pesantezza e di un ipotetico contenuto di sostanze nocive. Preconcepito che non tiene conto che l'acqua di rete viene sottoposta a rigidi controlli per rispettare valori stabiliti per legge (DL 31/2001), che sono talvolta più restrittivi di quelli a cui devono attenersi le acque minerali. A ciò si aggiunge anche l'ampia fetta di consumatori che richiede l'acqua gasata e non si accontenta di aggiungere nelle bottiglie una polverina effervescente.

#### DARLA A BERE

Per rendere l'acqua del rubinetto più gradevole da consumare, da poco più di un anno nel canale eldom è emerso un nuovo mercato, composto da caraffe filtranti, chiller e gasatori, che secondo alcune stime aziendali avrebbero raggiunto un totale di più di 100 mila pezzi venduti ne-

gli ultimi sei mesi. Il successo di pubblico che sta avendo questo business, che registra crescite anche a tripla cifra secondo i player del settore, ha come complici due atteggiamenti sempre più diffusi tra i consumatori: la necessità di risparmiare denaro e il rispetto dell'ambiente.

Questi prodotti consentono infatti di pagare l'acqua da bere a prezzi molto convenienti (mille litri costano in media meno di 1 euro), per cui l'acquisto degli apparecchi viene presto ammortizzato (il costo medio è di circa 50 euro); inoltre si evita l'utilizzo delle altamente inquinanti bottiglie di plastica. Il vantaggio in questo caso è anche quello di non dover più trasportare pesi (una confezione da 6 bottiglie pesa 9 Kg).

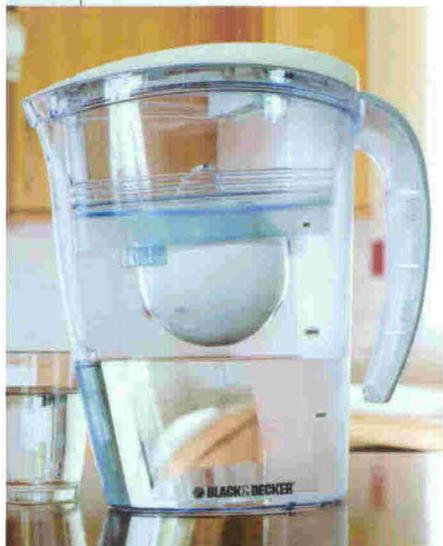
#### ACQUA IN BROCCA

L'offerta delle aziende per il trattamento acqua si divide sostanzialmente in due segmenti: le caraffe per la filtrazione e i gasatori. Questi sistemi possono anche essere combinati tra di loro o uniti a dispositivi per il raffreddamento. I principali player nel segmento delle caraffe per la depurazione dell'acqua sono Brita, azienda tedesca che opera da più di quarant'anni in questo settore, Laica e alcune aziende, come Ariete e Black&Decker, che sono entrate nel mercato sull'onda del crescente successo di questa merceologia.

Le brocche sono composte da un recipiente in plastica trasparente con coperchio e da un imbuto che termina con una cartuccia filtrante, da sostituire ogni mese (ogni 150 litri d'acqua), attraverso la quale passa l'acqua. Il coperchio è dotato di un timer che funge

NEW BUSINESS

## Acqua pura



La cartuccia della caraffa **Black & Decker** WJD229 è dotata di cinque sistemi filtranti: il primo filtro blocca i residui di più grandi dimensioni, il secondo ai carboni attivi agisce sul cloro e sui residui organici. Il terzo filtro a scambio ionico trattiene i metalli pesanti e il calcare, mentre il quarto ferma eventuali micro-residui. Infine nel quinto stadio di filtrazione il particolare design brevettato permette di velocizzare la fuoriuscita del flusso d'acqua, senza impattare sulla qualità del filtraggio.

da promemoria per il ricambio del filtro.

Sul mercato esistono prodotti con diverse capacità (da 1 a 3 litri) e differenti design. «I modelli più evoluti», spiega Rino Acanfora, direttore commerciale di **Laica**, «sono caratterizzati dalla compattezza, che permette di inserirli nello sportello del frigorifero, o dal riempimento rapido, attraverso un foro sul coperchio che si apre al passaggio dell'acqua corrente». I prezzi oscillano tra i 19 e i 59 euro. L'acqua così purificata può essere bevuta direttamente o utilizzata come base per preparare bevande calde e fredde, per la cottura di cibi e per gli elettrodomestici.

### TUTTO INTORNO AL FILTRO

Il cuore di questo prodotto è il filtro, costituito da un involucro di plastica che contiene un granulato di carboni attivi e resine per lo scam- ♦

«Volevamo presentarci sul mercato con un prodotto differente rispetto all'offerta degli altri brand già presenti», spiega Chiara Brandi di **Ariete**. Nasce così l'idea di proporre un chiller, un dispenser che filtra e raffredda l'acqua nello stesso tempo. Questo prodotto funziona con il filtro a 5 stadi **Ariete** **Idrogenia**, che si caratterizza per la velocità di purificazione grazie alla sua ampia superficie (meno di due minuti per litro) e ai due microfiltri all'ingresso e all'uscita che trattengono le microparticelle di carbone.



**Laica** propone quattro diversi modelli di caraffe con capacità da 2,25 a 2,95 litri dotati di timer elettronico per il ricambio del filtro. La particolarità è il sistema di filtrazione rapida, cioè il riempimento attraverso un foro, senza bisogno di rimuovere il coperchio. Il filtro è ovale e filtra l'acqua più velocemente grazie alla sua ampia superficie.



Le caraffe **Brita** sono prodotte in Europa con materiali di alta qualità come plastiche San e Abs, che ne garantiscono una lunga durata nel tempo. Il filtro è composto dall'involucro di plastica e da carboni attivi e resine per lo scambio ionico. «I carboni attivi contenuti nei filtri Brita sono prodotti bruciando senza ossigeno le noci di cocco», spiega Alessandro Storti, marketing manager di Brita, «per la loro porosità trattengono il cloro e alcuni metalli pesanti come rame, piombo e ferro».



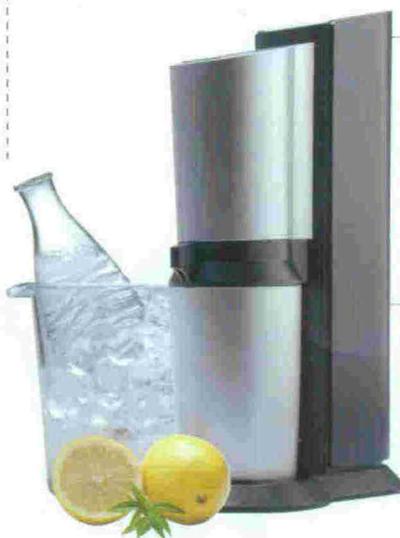
## NEW BUSINESS

bio ionico. I carboni attivi trattengono il cloro, i metalli pesanti e gli agenti inquinanti, mentre le resine diminuiscono la concentrazione di calcare, rendendo l'acqua più leggera. Spesso i filtri sono addizionati anche di un composto a base di argento che ha proprietà battericide. I filtri hanno un prezzo compreso tra i 5 e 10 euro e vengono venduti in confezioni multiple. «La necessità di una periodica sostituzione della cartuccia», evidenzia Alessandro Storti, marketing manager di Brita, «costituisce un'opportunità di business nel lungo periodo, generando pedonabilità e fidelizzazione per il punto vendita».

## MILLE BOLLICINE

L'altro segmento dei prodotti per il trattamento acqua è quello dei gasatori, che permettono di ottenere a casa l'acqua frizzante o bibite gasate a base di succhi o concentrati. Le realtà che operano in questo settore sono Sodastream, azienda dalla lunga tradizione che ha recentemente rilevato anche gli asset della tedesca Wassermate, e Wassermate. I gasatori sono composti da un recipiente in plastica in cui inserire l'acqua e da una bombola di anidride carbonica. L'addizionamento avviene direttamente nella bottiglia tramite un sistema a pressione. L'offerta si inserisce in un range di prezzo che va dai 59 euro per i modelli entry level, ai 224 per quelli più sofisticati, che sono realizzati con un design più curato e materiali più ricercati. Il mercato dei ricambi in questo caso è costituito dalle ricariche di CO<sub>2</sub> (una decina di euro per una cinquantina di litri), dai concentrati e dalle bottiglie in Pet o in vetro. «È importante che i cilindri originali siano sempre presenti nei

## Acqua frizzante



Indicate per essere presentate direttamente in tavola e lavabili in lavastoviglie, le bottiglie del gasatore Sodastream Crystal sono realizzate in vetro. Il corpo del prodotto si adatta a qualsiasi tipo di arredamento ed è disponibile in diversi colori: titanio, argento, rosso e bianco.

Il gasatore Wassermate The Forever Classic Chrome regola in modo preciso l'erogazione di CO<sub>2</sub> durante la gasatura ed è dotato di doppia valvola di sicurezza, che controlla la pressione dell'acqua immessa nella bottiglia. Il rivestimento è in chrome satinato.

I VALORI DELL'ACQUA (fonti: [www.amiacqua.it](http://www.amiacqua.it), [www.aqp.it](http://www.aqp.it))

**pH:** indica il grado di acidità di una soluzione acquosa. È misurato su una scala da 0 a 14, in cui 7 indica che la sostanza è neutra. Valori di pH inferiori a 7 indicano che una sostanza è acida e gradi di pH superiori a 7 indicano che è basica.

**Durezza:** indica la quantità di sali di calcio e magnesio presenti nell'acqua. Viene espressa in gradi francesi (°F), dove un grado rappresenta 10 mg di carbonato di calcio per litro di acqua.

**Residuo fisso:** si ottiene dopo aver fatto evaporare un litro d'acqua a una temperatura di 180° C. È il contenuto di sali minerali (sodio, potassio, calcio, magnesio, ecc.) disciolti nell'acqua e viene indicato in mg/l. Più è alto il valore del residuo fisso, maggiore è la concentrazione di sali minerali. Sotto i 500 mg/l l'acqua è classificata come oligominerale. Un residuo di oltre 1500 mg/l a 105°C, è indice di una mineralizzazione troppo elevata dell'acqua.

**Sodio:** indica la quantità di sale comune presente nell'acqua. I valori di sodio contenuti nell'acqua sono in genere irrilevanti: ad esempio, bere un litro d'acqua del rubinetto equivale a mangiare poco più di mezzo cracker.

**Fuoruri:** indicano la quantità di fluoro presente nell'acqua. Secondo la direttiva europea 98/83/EC e il DL 31/2001 la quantità non deve essere superiore a 1,5 mg/l.

**Nitrati:** sono quelle sostanze, considerate nocive, che giungono nelle falde acquifere attraverso i terreni a causa della concimazione (con sostanze chimiche ma anche con fertilizzanti naturali) sistematica e intensiva dei suoli coltivati e dalle attività industriali. Secondo la direttiva europea 98/83/EC e il DL 31/2001 la quantità non deve essere superiore a 50 mg/l.

**Cloruri:** sono sali importanti per l'organismo umano, se presenti in concentrazioni eccessive possono modificare il sapore dell'acqua, e se associati a valori di pH acido, favoriscono la corrosione dei metalli nelle reti di acquedotto. Secondo la direttiva europea 98/83/EC e il DL 31/2001 la quantità non deve essere superiore a 250 mg/l.

**Clorazione:** l'introduzione del cloro nell'acqua rappresenta il sistema più semplice ed efficace per l'eliminazione di contaminanti microbiologici (batteri). La sua concentrazione all'utenza non deve superare lo 0,2 mg/l.

## NEW BUSINESS

## È IMPORTANTE SAPERE CHE

\* Si consiglia l'utilizzo della caraffa per acqua con durezza superiore ai 19° F. In caso contrario l'acqua risulta povera di minerali.

\* La cartuccia può diminuire il suo potere filtrante nel tempo ma non rilascia le sostanze che ha trattenuto.

\* I filtri lasciano tracce di potassio nell'acqua non rendendola adatta a persone con insufficienza renale o immunodeficienze gravi.

## SISTEMI DEL PASSATO

Il filtro per l'acqua era già utilizzato ai tempi dei Maya con un sistema molto semplice: un vaso di argilla impastata con segatura o bucce di riso. La cottura al forno di questo materiale faceva in modo che le sostanze organiche si bruciasse e rimanesse un reticolo di pori molto fini che faceva passare l'acqua trattenendo i microrganismi nocivi. Il filtro era poi rivestito d'argento colloidale, che ha un'azione anti batterica. Con questo sistema si depurano 4 litri d'acqua all'ora. Più recente è invece il gasatore, inventato nel 1903 da Guy Hugh Gilbey, delle distillerie di gin London. Questa macchina inizialmente veniva utilizzata dai maggiordomi nelle case aristocratiche inglesi, inclusa la casa reale. Legata alla possibilità di realizzare bibite con concentrati, la sua popolarità cresce in UK fino a raggiungere l'apice negli anni '70 e '80.

punti vendita» puntualizza Petra Schrott, marketing manager di Sodastream, «perché la difficoltà a reperire i ricambi è la prima causa dell'abbandono del sistema. In questo senso il nostro impegno è quello di aumentare il più possibile la distribuzione dei nostri prodotti».

## GLI IBRIDI

Al di fuori dei prodotti standard come caraffe e gasatori, le aziende che sono entrate più recentemente sul mercato, per differenziare l'offerta, hanno introdotto apparecchi ibridi che combinano più funzioni. Un prodotto multifunzione, ad esempio, è il sistema da collegare alla rete idrica per la depurazione, il raffreddamento e la gasatura dell'acqua The Trio proposto da Wassermate. Un chiller è invece la proposta di Ariete: «Volevamo presentarci sul mercato con un pro-



dotto differente rispetto all'offerta degli altri brand già presenti», spiega Chiara Brandi, senior product manager. «È nata così l'idea di proporre un dispenser che filtra e raffredda l'acqua nello stesso tempo». Con una capienza di 7 litri, l'azienda propone anche un modello con display digitale che ricorda quando cambiare il filtro. Il raffreddamento dell'acqua avviene tramite la tecnologia delle celle di Peltier, un dispositivo termoelettrico con un funzionamento simile a una pompa di calore (una piastrina con una superficie da cui il calore è assorbito e una da cui il calore è emesso).

## L'INDUSTRIA INVESTE

Le aziende confermano di credere molto in questo business, proponendo per tutta la prossima stagione novità di prodotto e investimenti in comunicazione. Ariete, ad esempio, lancerà nuove referenze in primavera per completare la gamma; Brita ha in cantiere un nuovo prodotto per rendere facile e comodo il consumo di acqua filtrata anche fuori casa. Novità nel campo del design, invece, per i gasatori: per Sodastream una limited edition disegnata da Karim Rashid, per Wassermate prodotti dal nuovo design, più leggero e stilizzato. Per quanto riguarda il marketing, invece, gli sforzi delle aziende sono orientati alla diffusione di una cultura del mercato con interventi di pubbliche relazioni, attività instore e formazione degli addetti alle vendite. Per creare la tanto agognata category awareness le aziende si impegnano anche in operazioni di co-marketing con il trade e con enti pubblici e università. È il caso ad esempio di "Purella", la caraffa che Laica ha realizzato per Expert, o delle vendite abbinate presenti in molti punti vendita, o ancora della campagna in collaborazione con alcuni comuni di Veneto e Lombardia di Sodastream, che allega alla bolletta dell'acqua un buono sconto per l'acquisto del gasatore, o del kit per analisi dell'acqua di casa realizzato con l'Università di Milano Bicocca da Wassermate.

## ALTO POTENZIALE

Questi prodotti costituiscono un mercato la cui penetrazione è ancora molto bassa e, per questo, con ampie possibilità di espansione. Il target potenziale dei prodotti per il trattamento acqua comprende infatti tutta la popolazione. Per il momento, visto che si tratta di un mercato giovane, le vendite sono concentrate su modelli semplici e poco costosi (più del 50% delle vendite secondo quanto dichiarato dalle aziende) e prodotti molto alti di gamma. Caraffe e gasatori hanno un ingombro ridotto sul lineare, garantiscono un'alta redditività a metro quadrato e sono caratterizzati da una rotazione elevata. La potenzialità a lungo termine di questo mercato è costituita dai ricambi: per acquistare filtri e bombole di anidride carbonica i consumatori si dovranno recare regolarmente nei punti vendita, aumentando il traffico e creando un legame con il negozio. La stessa fidelizzazione non è però legata alle "ricariche commestibili", quali i concentrati per la preparazione di bibite, che non possono essere venduti separatamente negli esercizi privi di licenza alimentare.

## SPECIALISTI ANCHE NELL'ACQUA

Nonostante il trade stia dedicando sempre maggiore spazio a questa merceologia, questo mercato ha le sue difficoltà. Innanzitutto la distribuzione avviene anche in altri canali, come quello dei casalinghi, e quindi bisogna fare in modo di creare un plus di canale, che spazia dalla profondità della gamma all'assistenza alla vendita. «È molto importante assistere il cliente durante la vendita» sottolinea Luciano Porfiri, direttore commerciale di Wassermate Italia, «poiché questi prodotti richiedono un'approfondita spiegazione, non prestandosi ad acquisti di impulso».