

tmi

torchianimagazine

MAGAZINE DI INFORMAZIONE
TECNICA E AGGIORNAMENTO
A CURA DI TORCHIANI SRL

04

mercato:

**AL SERVIZIO
DELL'INDUSTRIA
FARMACEUTICA**

06

incontri:

**GIORGIO
SQUINZI
DI MAPEI**

10

iniziative:

**365 GIORNI
A REGOLA
D'ARTE**

15

riferimenti:

**IL NOSTRO
NUOVO
WWW**



EDITORIALE

A CURA DI
ELISA TORCHIANI
A.D. Torchiani srl

APRIAMO QUESTO SECONDO NUMERO DEL NOSTRO MAGAZINE PONENDO L'ACCENTO SULL'IMPORTANZA DELLA FIDELIZZAZIONE CON I PROPRI PARTNER COMMERCIALI. UNA SCELTA STRATEGICA IN UNO SCENARIO DI MERCATO SEMPRE PIÙ ESIGENTE E COMPETITIVO.

Le complesse condizioni dello scenario economico generale degli ultimi anni, hanno portato molti a chiedersi: su quali riferimenti è corretto puntare per prevenire una sempre maggiore "volatilità" delle relazioni d'affari. Esistono ancora i cosiddetti "fondamentali" nel rapporto commerciale? Più che la teoria, in questo caso, vale la pratica, l'esperienza sul campo. Trovare validi partner e consolidare con loro un dialogo costruito su una forte collaborazione, fatta di stima e fiducia, resta essenziale per

operare con successo. Ora più che mai. E' stata proprio la solidità delle collaborazioni che ha permesso a tante aziende di reggere anche in momenti di evidente crisi dei mercati. Questo grazie ad una rete di relazioni tra imprese costruita e coltivata giorno dopo giorno; con intelligenza, tenacia, lungimiranza.

Oggi le tecnologie di comunicazione svolgono un ruolo determinate nelle dinamiche di ogni impresa, ma non bisognerebbe mai dimenticare che sono sempre le persone le protagoniste del dialogo tra soggetti

IL DIALOGO TRAMITE TECNOLOGIE TELEMATICHE E DIGITALI, "VIRTUALE", È UN GRANDE AIUTO, MA NON PUÒ SOSTITUIRE VALORI COME STIMA, FIDUCIA, RESPONSABILITÀ INDIVIDUALE.

economici. Sono loro che creano la matrice dalla quale prendono corpo le migliori collaborazioni. Conoscere e fidarsi del proprio interlocutore, dargli un volto, un nome, è indispensabile per strutturare relazioni positive. Solide nel tempo. Sfogliando questo numero di Torchiani Magazine potrete trovare alcuni spunti interessanti per capire come le nostre scelte hanno puntato proprio a consolidare il dialogo e la fidelizzazione sia con i nostri clienti, sia con le aziende che consideriamo nostre partner nell'azione commerciale.

Al di là della loro grandezza d'impresa o raggio d'azione. Abbiamo applicato questi principi anche nel momento in cui sono state acquisite due realtà come Baslini Trade e Ghianda: in entrambi i casi, qui lo raccontano in prima persona i protagonisti, l'impegno è stato quello di armonizzare la storia e l'esperienza Torchiani con le nuove risorse che giungevano nel team. I risultati che stiamo ottenendo ci confermano che l'obiettivo è stato raggiunto.



A CURA DI
SANDRO TORCHIANI
*Presidente e
A.D. Torchiani srl*

L'OPINIONE

LA VERA EFFICIENZA AZIENDALE OGGI CHIEDE DI DARE RISPOSTE PRECISE E VELOCI AD OGNI RICHIESTA DELLA CLIENTELA. UNA STRUTTURA LOGISTICA ADEGUATA A QUESTE ASPETTATIVE È DETERMINANTE PER MANTENERSI SUL MERCATO.

Il progetto per lo sviluppo operativo della nostra sede di via Cacciamali a Brescia costituisce un'evoluzione fondamentale, direi vitale per l'azienda Torchiani. Vorrei sottolineare le motivazioni che ci hanno spinto verso la necessità di acquisire nuovi spazi, che non sono certo da attribuirsi alla sola possibilità di aumentare i fatturati. Le ragioni che stanno alla base del nostro progetto partono da una lucida consapevolezza: l'esigenza di ottimizzare la qualità del servizio. Valore sempre più determinante per la sopravvivenza di ogni azienda in un'economia di mercato altamente competitiva.

Il moderno concetto di "efficienza" è destinato a portare vantaggi e benefici a tutti i soggetti vicini all'azienda, anche la comunità che sta fuori dai cancelli aziendali. L'efficienza è determinata in particolare dalla velocità e dalla precisione di risposta alle richieste di mercato. A ciò si aggiunge la necessità di ampliamento della gamma prodotti. Lo spazio è oggi un elemento sempre più importante per consentire la migliore

organizzazione del lavoro. Nel caso dell'ampliamento della nostra sede vivono entrambi gli aspetti, ma accanto alle considerazioni di natura operativa vorrei porre l'accento anche su un tema che ritengo altrettanto importante: si tratta della questione ecoambientale e di tutto quanto concerne il benessere e la serenità dei lavoratori. Realizzare una nuova struttura come quella che abbiamo progettato significa infatti molto anche in termini di qualità di vita dentro e fuori l'azienda. Grazie ad una logistica migliore e ottimizzando la viabilità interna, si può infatti ottenere una razionalizzazione nel

movimento dei veicoli, creare nuove strutture adibite ai momenti di pausa pranzo del personale, migliorare nel suo complesso il rapporto tra azienda e spazio urbano. Aggiornarsi e rendere tutto più moderno significa infine maggiore sicurezza. Attendiamo quindi che l'iter burocratico riguardo all'ampliamento della nostra sede si concluda in maniera positiva: siamo fiduciosi che i messaggi che abbiamo lanciato alla comunità politica e istituzionale della città siano stati recepiti.

IL PROGETTO DI AMPLIAMENTO DELLA NOSTRA SEDE È UNA SCELTA DETERMINATA DALLA VOLONTÀ DI OTTENERE UN AUMENTO DELLA QUALITÀ NON SOLO DEL LAVORO, MA DEL BENESSERE COMPLESSIVO DELL'AREA TERRITORIALE IN CUI LA TORCHIANI RISIEDE.

“Intermedi” di nome, centrali di fatto

Con l’acquisizione della Ghianda di Peschiera Borromeo, avvenuta nel 2011, Torchiani srl ha decisamente ampliato la sua operatività nel settore dei prodotti “intermedi” destinati all’industria farmaceutica.

La costante attenzione Torchiani per la chimica rivolta agli “intermedi” del settore farmacologico ha trovato nel 2011 uno sviluppo imprenditoriale di ampio respiro commerciale ed elevata qualità d’offerta con l’acquisizione della Ghianda, realtà storica molto conosciuta e stimata. Il punto di forza Ghianda, selezionare e offrire prodotti di particolare purezza, è stato ulteriormente valorizzato con l’obiettivo di integrarsi alla qualità del servizio Torchiani, organizzato per offrire precise modalità nella tempistica e nella capillarità di consegna. Torchiani srl si rivolge oggi al settore farmaceutico con l’importante know how consolidato in Ghianda e un’articolazione di offerta in

costante implementazione anche dal punto di vista della competitività nei costi.

“Operando in un settore che richiede specifiche competenze - ci dice Franco Ghianda - la scelta vincente è stata distinguersi proponendosi all’industria farmaceutica elevata professionalità e prodotti di particolare purezza”.

Una scelta di posizionamento ben accolta dal mercato grazie anche al fatto che la Torchiani ha qualificato l’operazione con una serie di valori aggiunti indispensabili per confrontarsi con le moderne sfide di mercato: il dinamismo, l’efficienza del servizio e la struttura commerciale ben organizzata, tipico patrimonio dell’azienda bresciana.

Una sinergia ideale che conta molto sulle doti manageriali di Franco Ghianda, entrato nell’azienda di famiglia nel 1988 e forte di un’esperienza in un settore delicato come quello farmaceutico che esige competenze professionali ed umane che si possono acquisire solo dopo anni di relazioni e dialogo. E’ significativo e positivo che Franco Ghianda abbia accettato di entrare nel management Torchiani come responsabile del settore “Farma”. Evidenzia come una figura professionale come la sua abbia visto nell’acquisizione prospettive ideali per mettere a frutto l’esperienza maturata sul campo. Ma cosa chiede oggi il mercato? “Penso - risponde Franco Ghianda - che una sempre maggiore qualità del prodotto oggi

deve necessariamente accompagnarsi a politiche di prezzo adeguate al livello della competizione in atto.

Contemporaneamente il mercato chiede più velocità di risposta nell’evasione degli ordini e maggiore flessibilità, cioè assortimento e stoccaggio ideale per quanto riguarda formati e quantità. L’altro aspetto importante è l’ampliamento di gamma che impone a tutto lo staff Torchiani un costante lavoro di ricerca e valutazione dei fornitori, con le migliori proposte. In questo senso direi che molto si gioca sul piano delle relazioni umane ancor prima che commerciali. Ideale è creare quel clima di stima che nasce tra persone prima ancora che tra soggetti economici. La fiducia reciproca secondo me è la prima garanzia per concludere accordi commerciali soddisfacenti.

E poi un’incessante attività di new business nel segno di un’aumentata articolazione dell’offerta che impone analisi di mercato approfondite per giocare d’anticipo sui concorrenti.” Con tutti questi impegni di lavoro ci immaginiamo che Franco Ghianda non abbia molto tempo da dedicare a se stesso... “Premetto che mi piace lavorare a Brescia. In azienda ho trovato il clima ideale, un ambiente di lavoro schietto e diretto, una cultura d’impresa fatta di sani rapporti interpersonali, dove la concretezza e il rispetto dell’altro sono ancora valori veri e importanti. La città di Brescia è stata una piacevole sorpresa: la scoperta giorno dopo giorno, nelle mie passeggiate o praticando jogging. Insieme all’altro mio “sport” preferito: le buone letture”.

Incontri con i clienti

GIORGIO SQUINZI

Presidente MAPEI

“Alla classica domanda: che cosa vuoi fare da grande, io non avevo nessun dubbio nel rispondere: il chimico.”

75 anni di Chimica per l'edilizia: un grande traguardo per la prima azienda italiana del settore, una delle più importanti al mondo. Un cliente Torchiani di lunga data, di cui non si può che essere orgogliosi. Abbiamo raccolto la testimonianza del Presidente Giorgio Squinzi, in un momento così significativo per la sua impresa e la sua personale esperienza.

Dunque, Presidente, la MAPEI compie 75 anni. Solo una ricorrenza o un evento dai molti significati? Tra tutte le ricorrenze e le date importanti che scandiscono la mia vita, questo anniversario è senz'altro tra quelli più significativi. È un momento speciale per riflettere non solo sulla mia

storia personale e aziendale e trarre dei bilanci sulla strada percorsa, ma è soprattutto uno stimolo per guardare avanti con fiducia e progettare il futuro. Così è sempre stato per me e lo è anche per Mapei, fondata il 12 febbraio 1937 alle porte di Milano, dall'intuizione di mio padre Rodolfo. Da piccola azienda

familiare è passata attraverso fasi di continua crescita, che l'hanno portata a essere oggi una multinazionale che opera in tutti i mercati del mondo e nella quale da tempo lavora la terza generazione della nostra famiglia. Oggi Mapei è un'azienda leader mondiale negli adesivi e prodotti chimici per edilizia

con una presenza consolidata nei cinque continenti. Un successo che mi rende particolarmente orgoglioso e che merita di essere condiviso, come giustamente si fa in queste occasioni di festa, con tutti coloro che nel tempo hanno avuto modo di conoscere e lavorare con Mapei.

Quali sono, a suo parere, i “segreti” della crescita Mapei nel mondo, quelle componenti che ne fanno un'azienda della quale l'Italia può andare orgogliosa?

Una chiave del successo è stata sicuramente quella di essere riusciti ad acquisire quote di mercato sullo scenario globale, questo è stato possibile perché, sin dalle sue origini, Mapei ha seguito una filosofia aziendale precisa: specializzazione nel mondo dell'edilizia, internazionalizzazione, con una speciale attenzione alle esigenze del mercato locale, ricerca e sviluppo di prodotti tecnologicamente sempre più evoluti, servizio personalizzato alla clientela, lavoro d'équipe, sviluppo sostenibile delle nostre attività, attenzione alla salute degli applicatori e fruitori e cura delle risorse umane. Una crescita continua anche in termini di fatturato globale e di nuove assunzioni e coerente con lo spirito originario dell'Azienda basato sulla creatività, la competenza, la passione e la flessibilità. Ma è il continuo processo di innovazione l'elisir di lunga vita di Mapei. Lo confermano i numeri e lo attesta l'incremento di nuovi

e sempre più evoluti prodotti, capaci di soddisfare ogni particolare esigenza degli operatori dell'edilizia in tutto il mondo. L'innovazione non procede per scarti epocali, per balzi. È invece un'evoluzione continua frutto di un lavoro serio, come quello che facciamo tutti i giorni in Mapei. Che ogni anno mette sul mercato circa 200 nuove formule in grado di superare i prodotti esistenti. E uno degli ambiti nel quale Mapei primeggia, proprio grazie agli sforzi profusi nella Ricerca & Sviluppo, è quello dell'eco-sostenibilità che la vede protagonista, fin dagli anni '70, nella realizzazione di prodotti ad alto rispetto dell'ambiente e dell'uomo. Essere virtuosi in campo ambientale paga e la nostra storia dimostra proprio che, con comportamenti virtuosi, sono possibili grandi vantaggi commerciali.

Quanto è stato importante l'esempio di suo padre nella sua formazione e per ottenere i risultati personali che ora la caratterizzano a tutti i livelli?

Se associo a Mapei un volto che la rappresenti nella sua interezza, questo non può che essere quello di mio padre Rodolfo, il suo fondatore. Un uomo che aveva il dono della creatività e un'apertura mentale straordinaria, un modello unico al quale ancora oggi mi ispiro. Da lui ho ereditato il grande amore per la bicicletta e la musica lirica e la convinzione che non può esserci lavoro senza arte. Con lui, da



bambino, camminavo da via Imbriani a Milano - dove abitavamo - verso la prima sede di via Cafiero, lo stesso luogo che oggi ospita il Centro di Ricerca e Sviluppo più importante del Gruppo. In quelle poche centinaia di metri a fianco di mio padre ho iniziato a coltivare il mio sogno: diventare un chimico. Alla classica domanda “che cosa vuoi fare da grande” io non avevo nessun dubbio nel rispondere: il chimico. E “il piccolo chimico”, naturalmente, è stato il gioco che ho amato di più a quell'età. Una passione e un divertimento per me del tutto naturali e che si alimentavano, giorno dopo giorno, guardando mio padre in laboratorio mentre faceva esperimenti per creare e migliorare i prodotti. Insieme alla chimica c'è il mio amore per i pedali, noto a tutti; una frase che mi ha sempre colpito recita: “la vita è come andare in bicicletta: se vuoi stare in equilibrio devi muoverti”. Lo diceva Albert Einstein, un simbolo della crescita del pensiero, e la faccio mia: da capitano di squadra, mi sia consentito a questo punto ricordare a tutti i miei compagni di corsa che non si deve mai smettere di pedalare.



il punto

Un impegno che cresce su solide radici

L'intera struttura aziendale Torchiani è orientata alla qualità e alla sicurezza. Pur non producendo prodotti chimici, ma occupandosi di distribuzione e commercializzazione, tutto in azienda è sapientemente organizzato per lavorare bene e senza rischi.

Che cosa significa qualità e come si attua il sistema qualitativo all'interno dell'azienda?

Prima di tutto bisogna sottolineare che la qualità non è un concetto astratto anche se, come spesso succede in ambito promozionale e pubblicitario, questo termine viene ripetuto fin troppo spesso e usato impropriamente. In un'azienda come la Torchiani la qualità è precisamente definita, tracciata e certificata. Il sistema qualitativo risponde alle norme UNI ISO 9001/2008 al quale si affiancano le norme richieste dalla legge 334 per la sicurezza. A livello ambientale invece dal giugno 2011 l'azienda è certificata UNI ISO 14001. Un altro aspetto molto importante è ricordare come Qualità e sicurezza in un'azienda come la nostra sono strettamente connessi.

Ma la Torchiani è un'azienda "a rischio"?

Bisogna essere chiari: la Torchiani non è un'azienda pericolosa perché non produce prodotti chimici. Si

limita a stocarli e distribuirli, che è tutt'altra cosa. Naturalmente si movimentano e si tengono a magazzino anche sostanze potenzialmente pericolose, ma proprio per questo si applicano regimi di sicurezza preventiva estremamente severi, così come ci vengono richiesti dalle normative vigenti. Possiamo dire a ragione che tutta la struttura dell'azienda è orientata e finalizzata alla sicurezza. Un rigore che ci impone di avere locali specifici per le sostanze più rischiose e grandissima attenzione dove teniamo i silos dei prodotti sfusi. Questi sono adeguatamente posizionati per evitare ogni tipo di contaminazione, mentre i travasi di prodotto avvengono in circuito controllato evitando immissioni nell'atmosfera e nelle falde acquifere. A questo scopo sono state costruite infrastrutture di contenimento, con apposite vasche, che evitano rischi anche nel caso di remote possibilità di fuoriuscita di prodotto dai silos. Tutti gli altri prodotti sono ermeticamente chiusi in contenitori



OSCAR PELLEGRINI

*Responsabile
Qualità, Sicurezza & Ambiente
Torchiani srl*

adeguati e protetti nei confronti di urti e cadute accidentali. E' significativo il fatto che nell'intera area dell'azienda e nelle zone limitrofe non si avvertano odori sgradevoli anche nei momenti di massima intensità di lavoro e con temperature elevate. L'intero lay out dell'azienda, con i suoi flussi di movimentazione e di trasporto, segue schemi precisamente definiti, finalizzati sempre alla salvaguardia di chi lavora e dell'ambiente circostante. Siamo tra le imprese più controllate in senso assoluto dell'intera città di Brescia, con periodiche verifiche incrociate di almeno quattro realtà istituzionali preposte alla sicurezza: Asl, Arpa, Certificatori del sistema qualità ambiente e Vigili del fuoco. L'aspetto importante che rende concreto il nostro impegno per la sicurezza è il senso di responsabilità di tutti i nostri addetti, consolidato tramite appositi investimenti in corsi di formazione. Ed è proprio chi vive l'azienda Torchiani ogni giorno che sa quanta attenzione dedichiamo alla qualità del lavoro, alla sicurezza e al benessere del personale e di chi ci vive a fianco, per la tutela e la salvaguarda dell'ambiente circostante.

365 giorni a regola d'arte

Il calendario Torchiani 2012 è il risultato di un progetto di collaborazione sviluppato con L'Accademia d'arte Santa Giulia di Brescia. Tema: il rapporto fra chimica e ambiente. Il concorso di idee attivato fra gli studenti ha prodotto numerose proposte interessanti, dalle quali è scaturita la creatività vincente.

Il progetto del calendario Torchiani 2012 merita di essere raccontato nelle sue linee di sviluppo, in quanto costituisce un esempio significativo di come la collaborazione fra imprenditoria e mondo scolastico può dare eccellenti risultati. Il tema del calendario prima di tutto: i ragazzi sono stati chiamati ad applicare la loro preparazione e fantasia con l'intento di sottolineare come l'armonia fra chimica e ambiente è un dato di fatto quotidiano. La chimica è infatti un settore fondamentale per la società nel suo complesso, fornendo prodotti e soluzioni indispensabili per il benessere delle imprese e delle persone. Senza la chimica sarebbe impossibile pensare alla società moderna. E' altrettanto vero che molti vedono ancora la chimica come a un settore distante della natura. Questo però è un modello di pensiero che non corrisponde alla realtà e sul quale è necessario prima di tutto fare dell'informazione corretta. Questo è stato anche il principale obiettivo dell'Anno Internazionale della chimica, che durante il 2011 ha

coinvolto milioni di persone in tutto il mondo. Con il calendario 2012 Torchiani ha voluto riprendere il tema e allo stesso tempo ribadire come guarda con interesse alla formazione delle giovani generazioni. Torchiani ha lanciato un messaggio chiaro attraverso gli studenti dell'Accademia di Santa Giulia: la chimica non è in contrasto con l'ecologia e la salvaguardia ambientale, ma ne è parte integrante. Ecco perché è stato chiesto la collaborazione dell'Accademia di Belle Arti, attivando un percorso creativo fra gli studenti dedicato appunto al tema del rapporto fra chimica e ambiente. Ne sono nate diverse proposte, tutte molto valide e interessanti, fra le quali è stata scelta quella che è diventata effettivamente il calendario Torchiani 2012. Una proposta con profondi significati, perché mentre parla del nostro presente, dei 365 giorni che formano il 2012, ci proietta anche nel futuro.

Chi desidera ricevere in omaggio il calendario Torchiani 2012 realizzato in collaborazione con L'Accademia di Santa Giulia può farne richiesta chiamando il numero 030. 35 11 411



news

Un partner per l'industria della gomma

La Torchiani si rivolge al settore con le credenziali migliori per andare oltre la semplice fornitura, assicurando il valore aggiunto di un servizio competente e ben organizzato.

Con l'acquisizione di Baslini Trade nel 2010, l'azienda Torchiani ha fortemente sviluppato la sua propositività anche nella distribuzione di prodotti e materie prime per l'industria della gomma. La grande esperienza Baslini si è integrata con l'organizzazione e con la dinamica struttura commerciale Torchiani, in grado di garantire un eccellente servizio in termini di rapidità, efficienza e competitività. La continua ricerca dei fornitori più validi sul mercato internazionale, permette un'offerta strategica e in sintonia con le specifiche normative (regolamento REACH). Torchiani srl è partner di riferimento per una ampia gamma prodotti e componenti per applicazioni di base e specifiche dell'industria della gomma.

Giuseppe Rossi è il responsabile del settore

Studi scientifici e laurea in chimica, Rossi ha maturato una qualificata esperienza in aziende del settore compound, masterbatches di gomme termoplastiche e tecnologie per l'estrusione di materie plastiche. Prima di entrare nell'organico manageriale Torchiani (2009), per quasi quindici anni ha avuto il ruolo di Responsabile commerciale di importanti aziende del settore chimico. Da sempre appassionato di musica rock e contemporanea, ha come hobby suonare le tastiere.

Un'ampia gamma di soluzioni per tutte le esigenze dell'industria della gomma

- // Polimeri (SBR, IR, HS, NBR, EPM, EPDM, SBS e altri)
- // Oli di processo (paraffinici, naftenici, oli bianchi, alchilati)
- // Plastificanti (di-isononilftalato, di-ottiladipato, trimellitati)
- // Coagenti di vulcanizzazione (EGDMA liquido puro e al 60% su silice; TMPTMA liquido puro e al 60% su silice; polibutadiene)
- // Cariche (silice precipitata; caolino; carbonato di calcio naturale e precipitato)
- // Carbon black
- // Perossidi reticolanti
- // Acceleranti (CBS, TMTD, DTDM, DPG, MBTS, MBT e molti altri)
- // Antiossidanti (TMQ, T e molti altri)
- // Zolfo Oleato 1%
- // Silano 100% liquido o 50% polvere
- // Acido benzoico
- // Ossido di Calcio
- // Paraffine, Vaseline, Cere Polietileniche
- // Cere Antiozono
- // Cere Microcristalline
- // Resine Idrocarboniche
- // Bitume Ossidato
- // Resina Cumaronica Liquida
- // Stearato di Zinco
- // Ossido di Zinco
- // Carbonato di Zinco
- // Biossido di Titanio
- // Stearina

Parlano di noi

L'impegno Torchiani raggiunge le pagine de Il Sole 24 ore

Il più importante quotidiano economico nazionale indica la Torchiani fra le aziende che sono protagoniste nello sviluppare una "chimica d'eccellenza". Questa attenzione nasce anche dalla volontà e capacità dell'azienda di investire e crescere in momenti complessi

per l'economia ed i mercati. Il trend dell'attività della Torchiani è indicata anche come "sentinella" degli andamenti di parecchi settori produttivi e industriali, visto che l'azienda distribuisce e commercializza prodotti essenziali per moltissimi processi

e trattamenti. La distribuzione e commercializzazione di prodotti chimici, soprattutto in un contesto come quello del Nord Italia, è un vero e proprio "termometro" dello stato di salute dell'economia e dell'industria, dalla lavorazione dei metalli fino all'agricoltura.

Eventi
Lunedì 26 Settembre 2011

Chimica d'Eccellenza 3

Crescere al servizio della chimica

Per Torchiani positivi risultati, frutto di un'evoluzione anche riorganizzativa che si è mossa strategicamente su più piani fra loro sinergici

Le scelte strategiche che la Torchiani Srl di Brescia ha compiuto a partire dal 2009 hanno dato i risultati auspicati: il fatturato consolidato del 2010 ha raggiunto i 26 milioni di euro (nel 2009 era di 11,5 milioni) e nel 2011 l'azienda ha come obiettivo di superare i 30 milioni di euro. Questo significa avere più che raddoppiato in soli due anni d'attività il proprio volume d'affari. In una fase economica generale ancora complessa, è un risultato di tutto rispetto e molto significativo. Lo si deve a vari fattori collegati, caratterizzati prima di tutto dalla decisione di concentrarsi sul core business storico, quello della commercializzazione di prodotti chimici. La Torchiani Srl (evoluzione dell'azienda fondata a Brescia nel lontano 1928) serve attualmente oltre 2.500 clienti in Lombardia e in altre regioni limitrofe, fornendo prodotti chimici per molteplici settori industriali e imprenditoriali: dal trattamento dei metalli a quello delle acque, dai detersivi ai lubrificanti per usi specifici, oltre a centinaia di altri prodotti per settori specifici. Dalla decisione di privilegia-

re la commercializzazione dei prodotti chimici è scaturito il programma di riorganizzazione dell'azienda che ha visto prima l'acquisizione della Baslini Trade (fondata nel 2006 dallo spin-off della Baslini Spa), azienda nata in Valle Camonica nel 1922 e



Elisa Torchiani, amministratore delegato della Torchiani

con stabilimento produttivo a Treviglio (Bergamo). Seconda importante acquisizione quella della Ghianda Prodotti Chimici Srl di Peschiera Bor-

rosteo (Milano), specializzata nella commercializzazione di prodotti chimici di base e realtà di riferimento per l'industria in un'area della Lombardia molto dinamica e ricca di imprese. Ulteriore azione di strategia della Torchiani è stata l'incorporazione nel gennaio di quest'anno di un ramo dell'azienda specializzato nella commercializzazione di prodotti chimici particolarmente richiesti dal settore farmaceutico. Parallelamente l'azienda ha innovato e ampliato anche la sua sede operativa generale di Brescia. "Lo sviluppo - afferma Elisa Torchiani, a.d. dell'azienda - ha coinvolto sia gli uffici sia le aree tecnico-logistiche e il parco veicoli. Il tutto è avvenuto nel massimo rispetto del territorio e dell'ambiente nel quale l'azienda si colloca. La volontà di continuo sviluppo dell'azienda è testimoniata dai progetti già avviati che prevedono un ulteriore ampliamento della nostra sede. Tutto questo nell'ottica di un continuo miglioramento del servizio ai clienti, facendo leva su quelli che sono da sempre i punti di forza dell'azienda, vale a dire flessibilità di gamma, versatilità di risposta, personalizzazione del dialogo commerciale."

L'organizzazione commerciale della Torchiani può fornire piccole quantità o, al contrario, notevoli entità di prodotto con tempistiche e modalità in sintonia con quanto richiede il mercato moderno. "Lo sviluppo della gamma di offerta - sottolinea il presidente Sandro Torchiani - è stato ottenuto grazie alle acquisizioni societarie, ed è un elemento che va ad aggiungersi a questa identità su cui la nostra azienda ha costruito il proprio posizionamento. Per le imprese che operano nel settore della



Sandro Torchiani, presidente della Torchiani

gomma e della plastica, ad esempio, possiamo oggi proporci con un vero e proprio servizio tecnologico, che comprende un auditing delle necessità concrete del cliente, l'individuazione delle soluzioni più efficaci sul mercato e la garanzia di una fornitura continuativa e controllata di prodotto". Il settore, in particolare al Nord d'Italia, è sempre più esigente e attento alla qualità del risultato, anche se deve fare i conti con livelli di competitività fino a pochi anni fa scorosciati. Torchiani Srl offre sia ampiezza di gamma, con i vantaggi tipici

dell'unico riferimento qualificato, sia profondità di specializzazione, con prodotti che intervengono su necessità mirate. Lo sviluppo societario ha portato la Torchiani ad evolvere da struttura commerciale locale e localizzata, per quanto storicamente ben conosciuta e apprezzata sul proprio territorio, a realtà di ampiezza operativa pluriregionale: una sfida della quale il management e l'intero organico dell'azienda sono consapevoli e che ritengono sprone essenziali per continuare a crescere.

"Lo sviluppo della gamma di offerta - sottolinea il presidente Sandro Torchiani - è stato ottenuto grazie alle acquisizioni societarie, ed è un elemento che va ad aggiungersi a questa identità su cui la nostra azienda ha costruito il proprio posizionamento"

Immagine e comunicazione

EWWWiva! Il nostro nuovo sito è ai nastri di partenza

Molto più che una vetrina sulla realtà Torchiani: uno strumento di lavoro utile e completo



AZIENDA

Valori, strutture, persone, organizzazione delle risorse.

SOLUZIONI

La gamma d'offerta presentata in modo efficiente e razionale.

COLLABORAZIONI

Un dialogo costante e senza barriere con tutti gli interlocutori di mercato.

INFORMAZIONI

Quanto occorre per trovare risposte rapide e precise sull'intera realtà Torchiani.

LA MIGLIOR RICETTA CONTRO LA CRISI SIAMO NOI.



**TORCHIANI
CHIMICA**



**TORCHIANI
FARMA**



**TORCHIANI
GOMMA**



**TORCHIANI
METALWORKING**

Torchiani ha deciso di credere nella propria crescita anche in momenti economici complessi ed incerti. Oggi Torchiani opera con quattro divisioni sinergiche, capaci di guardare al futuro con l'esperienza di oltre 80 anni di storia e una passione sempre giovane.

