



La **chimica** come **business** e come **vocazione**

Multichimica è un'azienda che opera da sempre nel settore della chimica mettendo a punto specialità dalle grandi performance per il settore industria e rivendita. La sua competenza e la sua serietà le hanno consentito uno sviluppo armonico e continuativo e la hanno condotta ad affermarsi sul mercato tra i grandi player del comparto.

“Occorre costruire una cultura dei prodotti chimici per farne comprendere i contenuti e il valore e per diffonderne una vera conoscenza. Le nostre specialità sono studiate, formulate e prodotte per fare fronte a tutte le esigenze degli operatori professionisti e privati e per essere alleate dei distributori attraverso packaging esplicativi e formati consoni -afferma Daniele Guarniero, amministratore unico di Multichimica-. I nostri agenti sono debitamente formati per rappresentare l'azienda e i suoi contenuti, e i supporti alle vendite -che implementiamo costan-

“
Multichimica
compie
quarant'anni
e li festeggia
con risultati
che premiano
un'azienda
seria e concreta
che ha una
vocazione
indelebile,
strategie
intelligenti
per presidiare
il **settore**
industria e
il **settore retail**
e un **catalogo**
prodotti completo
e articolato per
rispondere ad
ogni situazione
in cui occorra
un prodotto
chimico.



■ **Nella foto a sinistra, Daniele Guarniero, amministratore unico di Multichimica.**



temente- ci permettono di raccontare tutto il valore aggiunto dei nostri prodotti”.

Daniele Guarniero, come si è evoluta Multichimica in questi quarant'anni? Multichimica è stata fondata da mio padre nel 1979, ma la famiglia Guarniero è attiva nel settore della chimica da più di settant'anni. L'azienda si occupava della distribuzione di solventi nel mercato industriale poi, nel corso degli anni, si iniziò a ragionare su una linea di prodotti confezionati finché, nel 1992, venne lanciata la linea che ci ha consentito di fare il nostro ingresso nella rivendita. Nel tempo, lo stabilimento di Mestrino è cresciuto significativamente: oggi occupa quasi 23.000 metri quadri e impiega circa una trentina di addetti.

Ultimamente, inoltre, abbiamo investito molto sull'automazione e





sulle misure di sicurezza antincendio e tutela ambientale e abbiamo incrementato significativamente la rete commerciale multicanale per avere una copertura ottimizzata del territorio.

Multichimica propone oggi un catalogo davvero ricco, con assortimenti ampi e profondi: quali sono i prodotti destinati al mondo del retail? Ci

sono circa 140 referenze dedicate al mondo del retail e, storicamente, proponiamo anche gamme di prodotto che si rivolgono specificamente all'edilizia.

Penso, per esempio, alle vernici bituminose, di cui siamo tra i pochissimi produttori. A partire dal know-how acquisito in quel campo abbiamo poi cominciato a produrre vernici per l'alluminio, pitture antiriflettenti per l'isolamento termico e guaine elastomeriche (bituminose e non).

"Innanzitutto, menzionerei il diluente Nitro Antinebbia Top e la vernice bituminosa Black Primer, che sono due nostri prodotti storici -afferma Guarniero-. Il terzo posto, invece, va al protettivo impermeabilizzante Sanaterazza, un prodotto nuovo che guarda al futuro dell'azienda".





MULTICHIMICA E L'AMBITO INDUSTRIALE

“In ambito industriale abbiamo circa un migliaio di clienti -afferma Guarniero-, che si rivolgono a noi per la fornitura e per il ritiro dei solventi esausti. Che il mercato risponda molto bene a questo tipo di sensibilità è dimostrato anche dal fatto che l'anno scorso Bio-Circle -la nuova start up che abbiamo fondato per offrire al mondo dell'industria un'alternativa 'virtuosa' al solvente, completamente biologica e dalla vita potenzialmente infinita- ha registrato una crescita a doppia cifra. In generale, direi che in ambito industriale è preponderante il discorso dell'economia circolare, cioè il famoso paradigma del *cradle to cradle*, 'da fonte a fonte', contrapposto a quello *cradle to grave*, 'usa e getta'. Non a caso, l'anno scorso gli agenti che hanno insistito su questi aspetti, nei confronti dei quali l'industria chimica è sempre più sensibile, hanno realizzato le performance migliori in termini di vendite. Multichimica è una realtà che ha nelle sue corde la circolarità e che affianca la vita del prodotto dalla nascita al ritiro, passando per il trasporto e per l'attenzione alla sicurezza e alla tutela della salute di lavoratori e consumatori. Insomma, una realtà in grado di seguire i propri clienti dalla A alla Z quando si tratta di prodotti”.

L'obiettivo è ampliare ulteriormente la gamma di pulitori e protettivi e inserire qualche nuovo prodotto destinato all'edilizia, complementare e non alternativo rispetto alle vernici. Due esempi in questo senso sono Sanaterrazza, che svolge la funzione di protettivo e consolidante per superfici esterne per le crepe su balconi e terrazze, e lo storico marchio Cera Ambra.

Come si pone Multichimica nei confronti delle rivendite del colore? Come suggerisce il nome, Multichimica vuole porsi come interlocutore privilegiato di chi è alla ricerca di prodotti chimici

complementari al settore delle vernici e degli smalti, strategico per velocità di consegna e per modalità di fornitura.

La scelta di strutturare il nostro catalogo secondo il formato 'sei pezzi per scatola' per i prodotti meno movimentati è nata proprio dal fatto che ci siamo messi nei panni del rivenditore, il quale si trova a dover gestire il magazzino facendo fronte a costi di stoccaggio e logistica molto impegnativi. Chi è nostro cliente sa che può tranquillamente richiedere piccoli quantitativi di merce che gli saranno consegnati in tempi brevissimi, senza bisogno di fare ordini troppo vincolanti per il suo business.

Chi sono oggi i vostri clienti? In questi quarant'anni, abbiamo strutturato un'organizzazione e una gestione molto attenta, con una rete capillare che ci consente di rifornire circa 2.000 negozi attivi in Italia: un universo che, oltre ai colorifici-ferramenta, comprende anche le rivendite per carrozzeria -a cui ci rivolgiamo con il marchio Mr. Car-, i grossisti e distributori di ferramenta -a cui è destinato il marchio Mr. Blue- e alcune importanti insegne della grande distribuzione orga-





nizzata, specializzata e non -cui ci rivolgiamo sia con Private Label sia con un altro brand, Strong, pensato appositamente per le esigenze di quel tipo di realtà-. La nostra brandizzazione identifica e differenzia i canali distributivi in modo tale che ognuno



di essi sia tutelato rispetto agli altri e non in concorrenza con essi.

Multichimica parla spesso di chimica come di un fattore di sviluppo, di un elemento che ‘aggiunge’ valore ai prodotti ■■■ Ne siamo convinti e per questo ci impegniamo a fornire anche ai nostri agenti e ai nostri distributori la formazione necessaria, perché si strutturi in tal senso una comunicazione corretta ed efficace in fase di consulenza e di vendita e

Multichimica si pone come interlocutore privilegiato di chi è alla ricerca di prodotti chimici complementari al settore delle vernici e degli smalti, strategico per velocità di consegna e per modalità di fornitura.

che la nostra competenza in materia possa essere utile a tutta la filiera operativa.

Il tema del valore aggiunto si sposa con l’esigenza di formare la cultura del settore: vogliamo contribuire a far crescere la conoscenza dei prodotti chimici che troppo spesso sono visti in modo pregiudizialmente negativo anche dall’opinione pubblica.

Come avete pensato di festeggiare i quarant’anni di Multichimica?

Quello dei quarant’anni è un traguardo molto importante e per questo abbiamo deciso di celebrare l’evento con un’iniziativa rivolta a tutti i nostri clienti delle rivendite di colore: si tratta di un concorso a premi che lanceremo tra i nostri 2.000 rivenditori nel periodo compreso tra il 18 marzo e il 31 maggio e che sarà articolato in base agli ordinativi.

Oltre a ricevere un primo premio di un buono viaggio da 3.000 euro, i vincitori avranno poi la possibilità di essere ospiti dell’evento aziendale che organizzeremo a fine settembre per celebrare ufficialmente il quarantesimo compleanno di Multichimica, nel corso del quale presenteremo tutte le novità di quest’anno. ■

