



MAGGIO 2014

N°6

tm

torchianimagazine

MAGAZINE DI INFORMAZIONE
TECNICA E AGGIORNAMENTO
A CURA DI TORCHIANI SRL

04

protagonisti:

**GRUPPO
K+S**

06

clienti:

**PASOTTI
RIVESTIMENTI
GALVANICI**

08

news:

**CHIMICA GREEN:
L'ITALIA
SI MUOVE**

10

monitor:

**CHIMICA PER LA
LAVORAZIONE
DEI METALLI**



EDITORIALE

A CURA DI
ELISA TORCHIANI
A.D. Torchiani srl

In questo numero del nostro Magazine ci occupiamo con particolare attenzione della chimica per la lavorazione dei metalli. Il territorio dove la nostra azienda è nata e dove ancora oggi prevalentemente opera ha una vera e propria vocazione per questo tipo di attività. Il nostro ruolo di partner della "galvanica" si è evoluto di pari passo con le richieste del settore, che oggi ci domanda un servizio sempre più dinamico, personalizzato e, soprattutto, propositivo. Non solo prodotti, quindi, ma consigli, consulenze, collaborazioni. Rientra in questo impegno sia lo sviluppo delle relazioni commerciali con fornitori fidelizzati, sia la ricerca di nuovi prodotti di qualità e sicuri, in grado di offrire innovazione nei risultati e massima tranquillità nel loro utilizzo, anche dal punto di vista ambientale. Alla chimica si chiede molto, anzi moltissimo. Giustamente. Lo notiamo anche nell'attività quotidiana del nostro ufficio acquisti, al quale dedichiamo uno specifico articolo-

NELLA STORIA DI OLTRE 85 ANNI DELLA TORCHIANI UN SETTORE DI RIFERIMENTO IMPORTANTE È STATO E CONTINUA AD ESSERE LA LAVORAZIONE DEI METALLI. LE SIGNIFICATIVE EVOLUZIONI CHE HANNO CARATTERIZZATO "LA GALVANICA" SONO IL SIMBOLO DI UN CAMBIAMENTO CHE COINVOLGE PRODOTTI CHIMICI, PROCESSI DI LAVORAZIONE, ATTENZIONE PER L'AMBIENTE DI LAVORO E SOSTENIBILITÀ.

intervista. La professionalità si sposa alla capacità di fare da elemento di dialogo positivo fra domanda e offerta. Un compito sicuramente non facile, visto il momento economico che stiamo attraversando, in particolare in Italia. Eppure proprio dal nostro osservatorio, che attraverso la commercializzazione di prodotti chimici ci pone un po' come un termometro dello scenario industriale, da alcuni mesi a questa parte notiamo segnali incoraggianti in diversi settori produttivi. Come sottolineiamo proprio in questo numero del nostro magazine, la capacità di mantenersi competitivi è fortemente legata alla volontà di non fermarsi agli schemi consueti: il coraggio di investire in nuovi sistemi e nuovi mercati, unita ad una ricerca costante di efficienza e a valide collaborazioni, sono ora più che mai gli elementi che fanno la differenza. In Torchiani lavoriamo affinché il nostro ruolo e il nostro servizio si pongano in modo virtuoso all'interno di queste scelte.



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

L'OPINIONE

COSA SIGNIFICA ESSERE INNOVATIVI? L'ESPERIENZA DI TANTE IMPRESE, DI OGNI DIMENSIONE E DI TANTI SETTORI, INDICA CHE L'INNOVAZIONE È PRIMA DI TUTTO LA CAPACITÀ DI SAPERE PLASMARE I PROPRI COMPORTAMENTI IN BASE ALLE EVOLUZIONI DEL MERCATO, SENZA PERÒ TRADIRE LA PROPRIA IDENTITÀ E I PROPRI PRINCIPI.

E' nelle fasi più problematiche dell'economia, nelle fasi recessive che emerge con maggiore evidenza l'importanza strategica di essere innovativi. Quando "tutto va" è spontaneo pensare infatti solo a produrre, a rispondere agli ordini e alle richieste. Ma quando la sfida si fa più complessa, quando occorre costruire con tenacia giorno dopo giorno il proprio spazio d'azione, è allora che innovare diventa un'urgenza. Una famosa frase ad effetto diceva: "quando la sfida si fa dura, i duri cominciano a giocare". E' letteratura. Per la verità l'innovazione dovrebbe essere invece una scelta che sta nel DNA di ogni azienda, un organo vitale sempre in azione, come il cuore. Ma cosa compone l'innovazione? Prima di tutto la capacità di saper

leggere i cambiamenti: gli scenari evolvono costantemente. Per fortuna! Se pensiamo ad esempio alla chimica, ai prodotti che servono in tante applicazioni industriali, ma non solo in quelle, possiamo notare i passi compiuti a livello di ricerca e di risultati. Parallelamente cambiano e quindi richiedono scelte innovative i processi di relazione, i dialoghi, i comportamenti. Alcune evoluzioni sono quasi imposte (pensiamo ad esempio alla diffusione dell'informatica e dei sistemi elettronici di gestione dei dati: chi oggi farebbe a meno di un computer o di un cellulare?), ma altre sono più dipendenti da scelte personali, da decisioni che toccano le singole aziende: impianti, logistica, organizzazione... i livelli di intervento sono molti e fra loro collegati. In tutti

questi ambiti l'esperienza ci mostra la centralità del sapere modellare le proprie scelte alle variazioni dei mercati di riferimento e agli interlocutori. Il punto delicato sta però nel saper cambiare senza tradire la propria identità. Ci devono infatti essere dei capisaldi, dei principi su cui fare sempre riferimento: etici, sicuramente, ma anche di pratica comune, di applicazione quotidiana. Particolarmente importante è ad esempio la capacità di ascolto, il sapersi mettere nei panni del proprio interlocutore. Ma anche il rispetto, la sensibilità, la gentilezza. O ancora l'entusiasmo. Questi sono valori che restano (e dovrebbero restare) al di là dei cambiamenti e delle decisioni innovative. Guarda caso, sono sempre alla base di quella che chiamiamo "Qualità del servizio".

I protagonisti della chimica

Gruppo K+S

Il Gruppo K+S Kali GmbH, con sede a Kassel (Germania), è leader nella produzione di cloruro e solfato di potassio e magnesio. Fa parte del gruppo anche la società Esco European Salt Company, specializzata in cloruro di sodio. Le due realtà sono rappresentate in Italia dalla K+S Italia, con sede in Verona.

Il gruppo K+S Kali GmbH, con sede nella città di Kassel, ha le principali miniere di potassio in Germania e in Canada; nella "business salt" del Gruppo, oltre alla produzione di sale e cloruro di sodio in Europa da parte della società Esco, con sede in Hannover e miniere in Germania Francia e Portogallo, fanno parte anche la K+S Cile, la Salina Branco in Brasile e la Morton negli Stati Uniti, con sede a Chicago. All'interno del gruppo la società Esco si occupa specificatamente della produzione e commercializzazione del cloruro di sodio. La totalità delle produzioni di Sali potassici, magnesiaci e sodici di tutto il gruppo ammontano a qualche decina di milioni di tonnellate/anno. Le due realtà sono rappresentate in Italia dalla K+S Italia con sede a Verona, presente nel mercato dei fertilizzanti (core business del gruppo) con un market share molto importante, e con altri prodotti in ambito industriale, zootecnico, alimentare e farmaceutico, quest'ultimo settore sviluppa una

quota di mercato particolarmente rilevante. La società Esco è presente in tutti gli ambiti del mercato di sodio cloruro, settore che in Italia sviluppa complessivamente un giro di affari di circa 2 milioni di tonnellate/anno. Le quantità in gioco sono molto variabili perché comprensibilmente le vendite del settore del sale disgelo dipendono molto dalle condizioni meteorologiche invernali. Bisogna considerare che per tutti i produttori di sale la parte destinata al disgelo rappresenta praticamente il 50% delle vendite. La Esco in Italia è ben posizionata anche nel settore dell'addolcimento acque con il sale in pastiglie, il cui marchio principale è AXAL, nel settore farmaceutico, alimentare e zootecnico. Il dialogo fra la K+S Italia e la Torchiani si è consolidato nel tempo sulla base di una reciproca stima e la professionalità di persone arrivate in Torchiani da importanti esperienze di lavoro nel campo della chimica. Il prodotto K+S maggiormente commercializzato dalla Torchiani è il Potassio Cloruro industriale

(di K+S GmbH). Recentemente si sta incominciando ad entrare nel settore del mercato zootecnico con il marchio KASA K99, cioè il Potassio cloruro certificato GMP. La Torchiani è particolarmente impegnata anche nella distribuzione del prodotto AXAL (sale in pastiglie) e sale ricristallizzato destinato al settore tintorie ed industrie. Questi due prodotti hanno ancora ampi margini di sviluppo in Italia. Importante e costante è inoltre l'azione di commercializzazione del sodio Cloruro Farmaceutico. Il gruppo K+S Kali GmbH ha intrapreso da tempo la scelta di offrire al mercato italiano prodotti di eccellenza, basando il proprio posizionamento sulla qualità. Aggiungendo un dialogo personalizzato con ogni cliente al quale partecipa direttamente e in un ruolo strategico la Torchiani. Questo anche considerando il costante impegno di ricerca finalizzato a proporre nuovi prodotti certificati (per ulteriori informazioni: www.kali-gmbh.com e www.esco-salt.com).



Tradizione & innovazione

Azienda bresciana con una grande tradizione nel settore, interpreta perfettamente l'evoluzione della filiera e delle necessità produttive avvenute negli ultimi anni, anche per i prodotti chimici utilizzati. Dal 1959 ha nella Torchiani il proprio costante riferimento.

Con una storia industriale iniziata alla fine degli anni Cinquanta, la Pasotti è fra le realtà della galvanica che ha percorso l'intero sviluppo di questo settore in un territorio di grande tradizione come quello bresciano. L'attuale sede dell'azienda è a Lograto e l'attività si concentra sulla nichelatura e cromatura di prodotti in filo elettrosaldato. Una specializzazione di lunga data, così come la collaborazione con Torchiani. "Come famiglia Pasotti - ci dice Mauro Pasotti, attuale titolare dell'azienda - abbiamo cominciato a servirci dalla Torchiani nel 1959, quando ancora i prodotti chimici venivano portati con le damigiane in vetro! Da quei tempi di strada ne è stata fatta tanta insieme. Anche nel nostro settore le evoluzioni sono state parecchie e, devo dire, positive a livello di filiera. Il lavoro manuale è stato sostituito da impianti automatici, l'attenzione per la salute sul lavoro e l'attenzione per l'ambiente sono ormai componenti essenziali. Le nostre specializzazioni sono sempre

state la nichelatura e cromatura di prodotti in filo elettrosaldato, in particolare per quanto riguarda i settori dei forni per la cottura di generi alimentari e le cucine. Con lo sviluppo dei supermercati e di nuovi modelli di esposizione dei prodotti, è cresciuto molto anche il settore della lavorazione di griglie per bancali, cestoni, divisori per gondole espositive, carrelli e così via." Oggi la Torchiani come risponde alle vostre attuali necessità di lavorazione? "Le tipologie di prodotti utilizzati nei nostri procedimenti galvanici sono sostanzialmente gli stessi di sempre, quello che invece ci necessita sempre più è il saper unire alta qualità del risultato, e quindi anche della chimica che impieghiamo, con ritmi produttivi e costi. Il mercato si è fatto sempre più esigente, ma allo stesso tempo impone massima flessibilità nella risposta a costi ridotti. Inutile nascondere: nel nostro settore c'è chi non ha retto a una sfida di questo tipo. Il territorio bresciano solo dieci anni fa era un

caso europeo nella galvanica, per diffusione di imprese e tipologie di lavorazioni: oggi lo scenario si è ridimensionato di parecchio. Però chi ha retto è riuscito ad intercettare clienti: certo, bisogna saperci fare! Anche nel servizio. È qui che la Torchiani, con la sua organizzazione sa fare la differenza. Oggi non si può più sbagliare neppure un bagno: il cliente finale è meticoloso per quanto riguarda l'aspetto di ogni singolo pezzo e il rispetto delle regole riguardanti la cosiddetta alimentariet  del filo lavorato. Si lavora per l'industria alimentare e tutto deve essere perfetto. Ma anche nella grande distribuzione, negli allestimenti per supermercati non scherzano! Ti rifiutano i pezzi se non sono a posto. Inoltre i tempi di commessa si sono accorciati: lavoriamo spesso tenendo l'orologio sempre sott'occhio. Per questo la collaborazione con Torchiani   una garanzia di fornitura, seriet  e risultati che ci aiuta, in un mercato veramente molto pi  esigente di un tempo".

Incontri con i clienti

Pasotti Rivestimenti Galvanici

Chimica green: l'Italia si muove e attira capitali

La chimica verde fattura in Europa quasi 4 miliardi di euro. E l'Italia ha le credenziali e le potenzialità per aggiudicarsi una quota significativa di questo mercato.

Con lo specifico programma "Horizon 2020" l'Unione Europea ha deciso di puntare decisamente sulla green economy anche in quei settori che pongono in sinergia l'integrazione sostenibile di prodotti di largo consumo, energia e prodotti chimici. Si è costituita una forte partnership pubblico-privata europea con una trentina di grandi gruppi industriali che si sono impegnati a investire 2,8 miliardi di euro entro il 2020 «purché sia garantita un'adeguata cornice normativa». Fondi che si aggiungono al miliardo di euro messo a disposizione dall'Unione Europea.

In questo scenario l'Italia non è affatto una comprimaria, ma anzi può giocare un ruolo di primo piano. Disponiamo

infatti di tecnologie avanzate e imprese con potenzialità organizzative e commerciali tali da affrontare con autorevolezza la competizione globale. Sono già stati realizzati diversi impianti all'avanguardia in alcune regioni e sono al loro start up iniziative di numerosi investitori. La nascita di un "distretto della chimica verde", definibile per affinità progettuali più che geografiche, rappresenta una novità nello scenario italiano: in particolare spicca l'impegno nel settore del packaging, con confezioni sempre più ecosostenibili.

Da questo punto di vista, le analisi di mercato nel settore delle bioplastiche, segmento fra i più propositivi nello sviluppo della chimica verde,

prevedono una crescita mondiale del 500% tra il 2011 e il 2016.

Anche su questo specifico terreno l'Italia ha notevoli opportunità, tanto che gli osservatori prevedono una crescita della chimica che non si vedeva dal boom degli anni Sessanta. Fra le attività più interessanti e in crescita risulta l'impiego di tecnologie che consentono di estrarre energia dalla cellulosa o da scarti di lavorazione agricola. In Italia ci sono 18 milioni di tonnellate inutilizzate di residuo agricolo che permetterebbero di creare un mercato importante, con un rilancio occupazionale significativo. Si stima che le biomasse nel 2025 forniranno il 25% della materia prima utilizzata dall'industria chimica.





Monitor

Chimica per la lavorazione dei metalli

Settore storicamente di punta per il territorio bresciano e per la Lombardia, vede la Torchiani impegnata a creare le migliori condizioni di fornitura e servizio in sintonia con l'evoluzione delle filiere e delle richieste dei settori industriali coinvolti.

In un mercato che appare e si muove sempre più "a macchie di leopardo", con settori che soffrono ancora parecchio la crisi ed altri che rispondono bene alle evoluzioni dei mercati, la cosiddetta "galvanica" (ma meglio è parlare di "chimica per la lavorazione dei metalli") è da sempre un ambito di attività che vede la Torchiani impegnata fianco a fianco alle imprese del settore. Ci presenta lo scenario e le prospettive Gianluca Cabrini, tecnico commerciale del team Torchiani che si rivolge a questo settore. "Lo storico tessuto imprenditoriale della galvanica, molto forte in Lombardia e nel territorio bresciano in particolare, è stato sicuramente investito dalla crisi, ma è stato anche in grado di reagire. La definizione di situazione a pelle di leopardo è sostanzialmente corretta: abbiamo infatti campi di applicazione della galvanica che hanno sofferto parecchio, come la rubinetteria e la maniglieria, ed altri dove la reazione propositiva è stata più decisa, come negli accessori moda o nell'arredo design. Vi è da chiarire che vi sono aziende dove la filiera della galvanica è presente al proprio interno ed altre che servono l'industria proprio in questo specifico campo applicativo.

Ma al di là del settore o del ruolo, le aziende che hanno saputo reagire meglio sono quelle che hanno prontamente investito in impianti efficienti e soprattutto in nuove relazioni commerciali, creando dialoghi, non fermandosi alle produzioni di sempre. Come Torchiani siamo stati e continuiamo ad essere vicino alle imprese anche in questo impegno di trasformazione. Offriamo tutti i prodotti per il processo galvanico: dai formulati per i vari trattamenti dei metalli, ai prodotti chimici di base, fino alle soluzioni per il trattamento dei bagni esausti e lo smaltimento acque reflue. Siamo quindi in grado di servire la galvanica a 360 gradi, compreso un servizio di analisi che è fondamentale per il mantenimento dell'efficacia del processo. In pratica, preleviamo periodicamente campioni di bagni galvanici presso i nostri clienti e li analizziamo in un laboratorio specializzato. Possiamo così fornire le indicazioni più appropriate ed aggiornate per ottimizzare i bagni e raggiungere la migliore qualità del risultato, evitando sprechi di prodotti e risorse. Bisogna ricordare che l'evoluzione dell'impiantistica nel settore della galvanica ha fatto passi da gigante: si è



GIANLUCA CABRINI
tecnico commerciale Torchiani
settore "galvanica"

passati da impianti di piccole dimensioni e manuali a filiere molto avanzate che operano in completo automatismo. Altra componente fondamentale, la maggiore salubrità degli ambienti di lavoro e l'attenzione per l'ecologia, sollecitate anche da apposite normative. Dal punto di vista organizzativo, le aziende del settore hanno dovuto adeguarsi ad un mercato sempre più dinamico e che lavora con tempi molto ristretti, per non dire stressati. Inoltre sono calate le grandi produzioni seriali, sostituite spesso dagli ordini per piccoli lotti. Per tutte queste nuove esigenze i nostri clienti hanno trovato in noi un alleato, capace di unire alla fornitura tempestiva e flessibile dei prodotti, un servizio di assistenza pre e post vendita che ritengo ci qualifichi sul mercato. Siamo costantemente in attività per avere prodotti sempre più mirati alle singole necessità, rafforzando un dialogo con i clienti che ci vede come collaboratori propositivi nel definire cosa è meglio utilizzare e nel verificare con prove concrete i risultati. Questo vale non solo per i bagni galvanici principali, ma anche per ciò che concerne lavaggio dei metalli e altri trattamenti, come ad esempio la preverniciatura".

Dentro l'azienda

Ufficio acquisti: al servizio dei clienti dialogando a tutto campo con il mercato

La struttura che in Torchiani si occupa degli acquisti di prodotti svolge un impegnativo e delicato compito di collegamento fra esigenze dei clienti e disponibilità dei fornitori.

Come impresa che si occupa di commercializzazione e distribuzione di prodotti chimici, con oltre 2500 referenze disponibili a magazzino, la Torchiani ha nel proprio "ufficio acquisti" un centro nevralgico non solo dell'operatività quotidiana, ma di posizionamento (identità) e competitività di mercato in senso più generale. Il principale compito dell'ufficio è infatti la "customer satisfaction", la soddisfazione della clientela, attraverso la capacità di rispondere in modo efficace alle richieste, da ogni punto di vista: disponibilità, tempistiche, prezzo. L'ufficio acquisti, non a caso interfacciato direttamente con i vertici manageriali dell'azienda, svolge la funzione di vera e propria cerniera fra clienti e fornitori, con

il compito mettere in relazione e risolvere le specifiche necessità. Si tratta certamente di un'attività che richiede esperienza, sensibilità ed anche una buona dose di determinazione. "Per fare questo lavoro – ci dice Antonella Vistalli – bisogna senza dubbio unire disponibilità e autorevolezza. I clienti giustamente hanno delle necessità e desiderano le migliori risposte da parte del mercato, anche in termini di servizio, soprattutto da un'azienda come la Torchiani che ha una tradizione e un'immagine positiva da salvaguardare e valorizzare. Nello stesso tempo dobbiamo riconoscere che anche i nostri fornitori hanno le loro esigenze operative. Si tratta perciò di un costante lavoro di dialogo e relazione, con l'obiettivo della soddisfazione di tutti. Bisogna poi fare un distinguo

importante: esistono prodotti e prodotti. Ci sono referenze, diciamo così, ampiamente consolidate dove la nostra attività è focalizzata nel mantenere la disponibilità just in time a magazzino e contribuire alla dinamicità nell'evasione dell'ordine. Ci sono invece altri prodotti, più mirati e specifici in base ai settori e alle applicazioni, dove il nostro lavoro richiede un mirato monitoraggio del mercato. Naturalmente abbiamo fornitori dei quali ci serviamo da tempo e ci fidiamo, ma questo non esclude che bisogna spesso fare uno screening di ciò che offre il mercato, in Italia e all'estero, per soddisfare al meglio le richieste dei clienti".

La sempre più elevata competitività di mercato, lo sviluppo di esigenze applicative particolari, l'evoluzione tecnico-scientifica dei prodotti sono

altrettanti motivi di nuovo impegno per l'ufficio acquisti Torchiani. "E' proprio così - ci dice Gloria Pagnoni – lo scenario in questi ultimi anni si è fatto ancora più impegnativo. Sono cambiati i parametri di molte filiere produttive, ma soprattutto la crisi economica impone a tutti la massima attenzione sia in fase di vendita che di acquisto. Tra gli elementi più eclatanti il fatto che i clienti non vogliono o non possono più fare loro magazzino: ci richiedono quindi ancora maggiore flessibilità e versatilità. Dobbiamo essere estremamente tempestivi nelle risposte. Questo chiaramente si traduce nel fatto che la nostra logistica deve essere molto efficiente. Capita spesso che dobbiamo trasferire questa condizione di costante pressione ai nostri fornitori. Qui entra in gioco tutta la nostra esperienza e professionalità, il sapere come agire e

come raggiungere il migliore obiettivo realisticamente praticabile. Oggi poi le richieste diventano sempre più personalizzate, anche per quanto riguarda esigenze riferite a nuovi sistemi industriali, chimica ecosostenibile, integrazione fra impianti e prodotti di uso e consumo, solo per fare alcuni esempi. Consideriamo che la Torchiani commercializza anche prodotti che riguardano gli oli lubrificanti o l'industria della gomma, tanto per fare altri due esempi. La nostra attività si svolge quindi in diretto collegamento anche con i responsabili di settore della Torchiani; spesso le indicazioni per attivare un monitoraggio di mercato su specifici prodotti giunge da loro, che dialogano direttamente con i clienti in quella funzione di partner che è poi il tratto distintivo della nostra azienda sul mercato".



GLORIA PAGNONI



ANTONELLA VISTALLI

*Un progetto culturale
per le giovani generazioni*



Musica & cinema

Sviluppiamo il nostro impegno finalizzato a promuovere la cultura e l'educazione scolastica, in particolare nel territorio dove la Torchiani ha sede, con un progetto che crea una collaborazione diretta fra Conservatorio di Brescia e Accademia di Santa Giulia.

Promuovere e sostenere le giovani generazioni, soprattutto nel delicato passaggio fra termine del loro ciclo di studi e ingresso nel mondo del lavoro è per la Torchiani un compito sempre molto gradito, che ci appassiona e ci piace percorrere anche con soluzioni innovative. Abbiamo più volte invitato classi di studenti a "porte aperte" in azienda, anche nell'ambito di eventi come il PMI Day di Confindustria, e abbiamo sostenuto la produzione di progetti nati direttamente da nostre idee. Ci sembra giusto guardare prima di tutto al territorio dove la Torchiani ha la propria sede, ecco perché in questi anni abbiamo collaborato con alcuni dei più autorevoli istituti di formazione di Brescia. Arti visive e musica sono altrettanti settori

culturali che ci interessano molto. Abbiamo quindi pensato di rafforzare il dialogo sia con il Conservatorio Luca Marenzio di Brescia (una dei più prestigiosi centri di formazione musicale italiani ed europei, con il quale abbiamo già realizzato eventi concertistici significativi), sia con l'Accademia di Santa Giulia, con la quale nel 2012 abbiamo dato vita ad un concorso di idee conclusosi con la produzione di un originale calendario da muro valorizzato da creazioni degli studenti. Ora abbiamo pensato di mettere insieme queste due straordinarie realtà educative e culturali bresciane, promuovendo il progetto di un backstage che "racconta" il conservatorio attraverso la vita quotidiana di alcuni studenti

che si apprestano a diplomarsi e cominciare la carriera concertistica, il loro avvio nel mondo professionale della musica. Il video sarà realizzato dai loro "colleghi" dell'Accademia di Santa Giulia, che stanno compiendo studi di comunicazione visiva. La nostra idea è stata accolta con grande favore dalle direzioni e dai corpi docenti dei due istituti, cosa che ci ha fatto molto piacere. La produzione del "corto" inizierà prima della prossima estate e la presentazione del prodotto filmico è prevista per l'autunno. Un momento che la Torchiani desidera sia la degna celebrazione di un bel progetto di cultura educativa. Ne parleremo anche nei prossimi numeri del nostro magazine.

Network imprenditoriali

Total Leasing

Società finanziaria privata interamente dedicata al leasing, nata nel 1979 su iniziativa della famiglia Torchiani, ha conquistato un autorevole posizionamento sul mercato grazie ad una vera e propria vocazione per il settore veicoli, alla dinamicità dell'organizzazione e alla serietà del dialogo con la clientela.



L'autorevolezza è un traguardo che si raggiunge essenzialmente con le capacità di lavoro. Mantenersi autorevoli anche nei periodi più difficili per l'economia e per i mercati finanziari, significa consolidare le relazioni sulla base della qualità del servizio, con scelte caratterizzanti ed anche controcorrente se necessario. E' esattamente quanto è accaduto con la Total Leasing, società finanziaria che dal 1979 basa la sua attività sui principi di efficienza, tempestività e trasparenza. Mentre nel settore leasing c'è chi ha rincorso in modo quasi spasmodico "il contratto", al

contrario Total Leasing ha puntato a creare rapporti continuativi, di reciproca stima e fiducia, dove al centro del proprio impegno sono sempre i valori "umani", i progetti e le ambizioni dell'imprenditore o del professionista. Altra carta vincente la specializzazione, che fa di Total Leasing un riferimento molto apprezzato nel campo dei targati: dall'autovettura di prestigio, ai van, fino ai veicoli industriali. L'idea della famiglia Torchiani, da sempre proprietaria di Total Leasing, si è dimostrata valida e competitiva unendo serietà

nell'approccio al finanziamento e velocità di erogazione (mediamente una richiesta viene evasa in 48 ore). Il commerciale di Total Leasing, nelle persone di Matteo Martinelli, Roberto Pala e Michele Pedersini, è pronto a coadiuvare il cliente partecipando attivamente ai progetti, fin dalla fase di consigli e indicazioni. Un dialogo ancora più importante, considerando le novità normative che proprio in questi ultimi mesi hanno riproposto gli esclusivi vantaggi del leasing, anche e soprattutto per quanto riguarda i veicoli, rispetto a qualsiasi altra formula di finanziamento.

RAFFORZIAMO IL DIALOGO TRA CHIMICA E AMBIENTE



È fra gli impegni essenziali della Torchiani di Brescia: sulla base di 80 anni di esperienza e di una forte capacità innovativa, con l'obiettivo di offrire prodotti chimici sempre più efficaci e allo stesso tempo sempre più attenti all'ambiente.


TORCHIANI SRL
CHIMICA E AMBIENTE DAL 1928

via Cacciamali 45 | 25125 Brescia | Italy
t. +39.030.3511411 | f. +39.030.3511444
info@torchiani.com | www.torchiani.net