

# Un'affermazione "glocal": soluzioni globali per un mercato locale

*La collaborazione con Chr. Hansen, attiva da sei anni, ha consentito a Biochim di proporre ai clienti for e servizi tailor made partendo dai prodotti sviluppati dalla Ricerca di un gruppo multinazionale*

Ott 17, 2017



Anche nel 2017 è proseguita la crescita di **Biochim** oltre 50 anni fornitore di riferimento di materie pr per i settori alimentare, cosmetico e farmaceutico Per un aggiornamento sui risultati ottenuti e le strategie per il medio termine abbiamo incontrato

l'Amministratore Unico Sergio Carinelli e il Technical Product Manager della Divisione Alimen Micaela Viganò.

Ing. Carinelli, quali sviluppi più significativi hanno caratterizzato la recente attività di Biochim?

Da diversi anni Biochim ha implementato la strategia finalizzata ad assicurare un servizio sempre più efficace, che parte dalla consulenza sulla scelta del prodotto e arriva fino al supporto in fase applicativa. Gli investimenti prioritari, per un distributore specializzato quale Biochim, sono quelli finalizzati a rafforzare costantemente l'organizzazione, perché sia in grado di assolvere al meglio la mission aziendale.

Da qui la collaborazione con case produttrici, come **Chr. Hansen**, che dispongono di prodotti ad alto valore aggiunto. Questa strategia ha assicurato la soddisfazione del cliente, che sta alla base dei risultati economici conseguiti. Il trend favorevole è continuato anche nel 2017: per quest'autunno è previsto anche il lancio alcuni nuovi prodotti, che ci rendono fiduciosi sull'andamento degli ultimi mesi dell'anno.



*Sergio Carinelli  
Amministratore Unico  
Biochim*



Oltre alla partnership con Chr. Hansen, iniziata nel 2011, il vostro approccio al mercato potrebbe prevedere anche altre collaborazioni?

La strategia di Biochim, valida per entrambi i settori in cui l'azienda è presente (alimentare e cosmetico), è quella di un distributore special che, naturalmente, vuol evitare sovrapposizioni tra i prodotti delle cas mandatarie.

Micaela Viganò Technical  
Sales Manager

Quindi, siamo aperti alla possibilità di rivendere altri ingredienti che facciano parte del portafoglio di Chr. Hansen.

Per il momento, peraltro, siamo concentrati soprattutto a cogliere tutte le opportunità offerte dalla gamma attuale di cui disponiamo.

“Grazie alle competenze e al supporto della Dr.ssa Viganò, Sales Manager della società, siamo riusciti a garantire una crescita costante negli anni, chiudendo anche quest’anno con una crescita a doppia cifra.

La collaborazione con Biochim ha permesso a Chr. Hansen di ottenere una migliore penetrazione sul mercato; grazie al distributore è stato più facile per la multinazionale danese entrare in contatto con i clienti medio piccoli italiani.

La scelta è stata vincente ed ha permesso di soddisfare in modo più capillare la realtà italiana, costituita principalmente dalle PMI.

Il mercato dei coloranti per l’alimentare è sicuramente in crescita, sia per i quantitativi impiegati che dal punto di vista qualitativo: oggi il consumatore richiede il colorante naturale o addirittura l’estratto.

Quando abbiamo iniziato la collaborazione con Chr.

Hansen si stava verificando la conversione dai coloranti sintetici a quelli naturali; oggi si sta passando dal colorante naturale all’estratto.

Il nostro obiettivo attuale è quello di mantenere il giro d’affari acquisito e, possibilmente, di sviluppare nuove soluzioni e applicazioni: c’è ancora spazio per crescere e, grazie anche al lancio dei nuovi prodotti, dovremmo riuscire a sviluppare un buon lavoro”.



Con questo trend favorevole, ing. Carinelli, come si caratterizza la vostra attività di distributori della fascia alta?

Il nostro obiettivo è sempre quello di sviluppare le cosiddette tailor made solutions, che scaturiscono dallo studio delle specifiche esigenze del cliente e, sulla base del nostro portafoglio prodotti, si concretizzano con la proposta delle soluzioni più efficaci per le diverse applicazioni.



Dopo sei anni di crescenti affermazioni, su quali fattori contate di puntare per raggiungere ulteriori traguardi?

Il connubio tra società familiare e gruppo multinazionale, la cosiddetta soluzione “glocal” ha rappresentato una sfida riuscita. Il mercato può contare da un lato su una società multinazionale,

attività di Ricerca & Sviluppo porta al lancio di prodotti idonei a rispondere alle differenti necessità; d'altro canto può avvalersi della collaborazione con una società, come Biochim, la cui Divisione Alimentare è in grado di supportare anche i piccoli clienti del tessuto industriale italiano.

L'unione delle due eccellenze è destinata a rappresentare, anche in futuro, il punto di forza dell'organizzazione. Sono convinto che, anche nei prossimi anni, Chr. Hansen lancerà nuovi prodotti interessanti e il nostro team alimentare riuscirà a soddisfare le richieste, probabilmente sempre più articolate, provenienti dal mercato.

Impiegando un'espressione molto usata, proponiamo non solo un prodotto, ma anche un servizio. Il nostro obiettivo non è quello di vendere commodities: non disponiamo delle dimensioni per puntare sulla quantità, i volumi e affrontare la guerra dei costi; pertanto quei prodotti non rientrano nelle nostre strategie.

Continueremo a puntare sui prodotti di qualità e sul servizio perché il cliente possa sfruttarne appieno i vantaggi competitivi che garantiscono. Nel corso di questi ultimi anni è cresciuta l'attenzione del consumatore e del mercato nei confronti del settore dei coloranti naturali. Siamo orgogliosi di essere stati tra i primi, fin dagli anni Cinquanta quando fu fondata l'azienda, a richiedere il sostegno dei prodotti naturali anche da parte della legislazione. Ci abbiamo creduto fin dall'inizio e, dopo diversi anni e quasi tre generazioni della famiglia Carinelli, siamo riusciti a raggiungere l'obiettivo che ci eravamo proposti.

Fa piacere constatare la crescita di prodotti naturali, dei funzionali e degli estratti, su cui avevamo puntato quando erano ancora scarsamente conosciuti e considerati.

