

Univar



Tra i principali distributori mondiali di prodotti e specialità chimiche (per i settori farmaceutico, coatings, pitture e vernici, alimentare ed energia), Univar offre ai suoi clienti servizi ad alto valore aggiunto, tenendo presente criteri di sicurezza e sostenibilità.



DISTRIBUZIONE DI CHEMICALS E SVILUPPO DI FORMULAZIONI: EFFICIENTI E SOSTENIBILI

di Alessandro Gobbi



Univar è tra i principali distributori mondiali di prodotti e specialità chimiche. Univar rappresenta oltre 2500 produttori e fornisce alla sua clientela, che attualmente conta 80.000 aziende, un portafoglio completo di prodotti. La società gestisce una rete di 179 punti di distribuzione in Nord America, Europa e Cina.

La società nacque nel 1960 con il nome di Unione Chimica Europea e vanta una tradizione consolidata nel tempo che ha permesso di trasformare una società a carattere familiare nella multinazionale più importante a livello mondiale nel campo della distribuzione di prodotti chimici.

Con 56 centri di distribuzione dislocati in 25 paesi in Europa, Medio Oriente e Africa, i 2.200 dipendenti di Univar Europe servono oltre 28.900 clienti in una varietà di settori industriali come vernici e rivestimenti, alimentari, igiene della persona, farmaceutica e altre importanti industrie.

Univar sul mercato Italiano è presente in 16 differenti settori industriali nei quali operano funzionari commerciali specializzati supportati da un Marketing operativo di primo livello.

Dallo scorso 24 gennaio, il nuovo presidente di Univar Europe è David Jukes, che ha preso il posto di John van Osch, che ha lasciato l'azienda alla ricerca di nuove opportunità. A David Jukes abbiamo rivolto alcune domande.

Quali sono i motivi che hanno permesso a Univar di diventare leader nella distribuzione di prodotti chimici in Italia e in Europa?

Oltre a focalizzarsi sull'eccellenza logistica globale siamo orgogliosi di essere più di un semplice distributore fornendo servizi ad alto valore aggiunto come la competenza nelle aree sales & marketing. Fornitori e clienti si affidano alle nostre competenze in-house e capacità di sviluppo delle applicazioni permettendo a noi di lavorare come partner e non come semplici fornitori. Un altro punto di forza è l'ampia gamma di prodotti, in Europa offriamo più di 2500 prodotti per un vasto numero di industrie inclusi i nostri settori chiave quali il personal care, pulizia industriale e detergenza, coatings, alimentare, energia, farmaceutico. In un momento in cui molti clienti stanno cercando di ridur-



re il numero di fornitori la nostra abilità di offrire soluzioni globali per ogni esigenza del cliente ci rende molto attraenti. Negli ultimi anni abbiamo puntato su una strategia di crescita ambiziosa in Europa, Medio Oriente ed Africa rafforzando le nostre posizioni attuali entrando in nuovi territori attraverso nuovi progetti, sviluppi ed acquisizioni. Di recente abbiamo stabilito o rinforzato la nostra presenza in Turchia, Nord Africa, Grecia, Belgio e la regione dei paesi baltici.

Univar offre un canale di distribuzione ad alto valore aggiunto per una grande varietà di prodotti chimici. Quali sono le caratteristiche di un servizio così efficiente, in grado di creare valore aggiunto per i vostri clienti?

La nostra conoscenza tecnica è un valore aggiunto alla nostra offerta di servizio. Avendo la capacità di sviluppare applicazioni specifiche ed innovative per il mercato usando i prodotti dei nostri fornitori, ciò ci aiuta ad aumentare il volume con clienti storici ed espandere il loro business in nuove aree o categorie di prodotto. Nei nostri laboratori dedicati lavoriamo fianco a fianco con i nostri fornitori per aiutarli a migliorare le formulazioni o sviluppare nuovi prodotti



David Jukes, presidente di Univar Europe

per soddisfare i bisogno dei nostri clienti. Le persone sono spesso piacevolmente sorprese quando scoprono che un distributore ha nel proprio organico così tanta esperienza tecnica ed apprezzano la nostra profonda conoscenza che abbiamo dei loro prodotti e del mercato. Questa è una chiave che ci aiuta a creare partnership di lunga durata, che sono essenziali al nostro business.

Quali sono i principali servizi che offrite per l'utilizzatore finale?

Univar Italia distribuisce prodotti chimici a clienti di 12 differenti industrie con un particolare focus sui settori coatings, pitture e Vernici, alimentare, personal care, far-

maceutico e energia. Come in altre parti d'Europa aggiungiamo valore al processo di distribuzione con attività di vendita e marketing, conoscenza tecnica interna e capacità di sviluppo di applicazioni.

La società vanta anche una lunga serie di successi in materia di sicurezza, salute, ambiente e sostenibilità per il settore chimico. Come sta procedendo il programma U+sustainability? Quali risultati sta portando?

La nostra strategia sulla sostenibilità sta andando molto bene e continuiamo ad andare nella direzione positiva degli ultimi anni con molti successi. Il nostro focus è sulla sicurezza sul lavoro infatti il nostro LTIR già basso è ulteriormente diminuito del 40% a un OSHA (Occupational Safety and Health Administration) dello 0,3 del 2010. Continuiamo a lavorare sulla riduzione nel consumo di acqua ed emissioni CO₂, Spagna e Belgio sono all'avanguardia nell'ambito dell'energia alternativa ed hanno l'obiettivo di generare il 100% della loro energia utilizzando fonti verdi. Abbiamo anche fatto progressi significativi con il nostro impegno di aumentare i prodotti verdi nel nostro portfolio. L'anno scorso abbiamo annunciato la distribuzione di



**In apertura: un truck Univar in partenza
Sopra: nei laboratori dedicati Univar si lavora migliorare le formulazioni o sviluppare nuovi prodotti
A fianco: magazzino di stoccaggio prodotti chimici**



Univar (la vetrina di ICP)

biosolventi di Liberty Chemicals e prodotti per il trattamento acque GE, oltre al lancio della nostra gamma di prodotti naturale ricca di botanici per l'industria cosmetica. Il nostro programma sulla sostenibilità sta generando molto interesse da parte dei nostri fornitori e clienti che lo vedono come un punto chiave che porta un forte valore aggiunto nei nostri rapporti di business.

Offrite anche competenze specifiche in ambito REACH?

Come distributore e produttori di prodotti chimici abbiamo un importante ruolo da giocare nel processo del Rea-

ch. Univar ha generato un programma REACH implementato con i nostri partner ed include training, aggiornamenti ed un servizio self service online. Questo servizio vitale è gestito dal nostro team dedicato di esperti, senior manager multi funzionali ed esperti tecnici che assicurano che le migliaia di diversi prodotti chimici che distribuiamo siano gestiti in linea con le aspettative dei nostri clienti, fornitori e in totale conformità con il regolamento REACH.

Offrite ai produttori anche informazioni approfondite e regolari sul mer-



➔ Scarpanti (Univar Italia): "Competenti anche in logistica e in formulazioni in-house"

Univar S.p.A in Italia è attiva in 12 differenti settori industriali, di cui cinque (pitture & vernici, alimentare, personal care, farmaceutico e Oil & Gas) rappresentano il core business dell'azienda. Accanto alla distribuzione delle materie prime offre anche assistenza tecnica qualificata, con laboratori dedicati ai diversi comparti e un forte supporto logistico.

L'azienda è certificata ISO 9001 dal 1995 e aderisce al programma Responsible Care, mirato alla salvaguardia dell'ambiente, della sicurezza e della salute nel settore chimico, e segue le direttive del sistema ESAD II (*European Single Assessment Document*), voluto dai produttori al fine di affidare i propri prodotti a distributori affidabili e garantiti. In Italia è operativa con sede principale a Milano,

consta di 200 dipendenti e 5 depositi distribuiti sull'intero territorio nazionale.

Afferma Silvio Scarpanti, Managing Director di Univar Italia: "La nostra azienda svolge il ruolo di ponte tra i produttori di materie prime e i consumatori di questi prodotti. Offriamo una vasta gamma di prodotti di alta qualità, provenienti da fornitori di primissimo piano a livello globale, distribuiti attraverso un servizio di logistica efficiente che si occupa della consegna in tempi rapidi, ma anche della documentazione, dei certificati di analisi, delle brochure e di tutto quello che necessiti ai nostri clienti. Attraverso la propria struttura di vendita e marketing è in grado di offrire un servizio diversificato alla propria clientela che va dall'assistenza tecnica, nuove formulazioni, aggiornamenti legislativi oltre a vari supporti di carattere commerciale. Univar svolge anche un servizio di armonizzazione tra i mercati in cui opera, così da facilitare la commercializzazione e supporto dei prodotti in tutti i paesi europei. Non a caso la società con gli anni ha abbandonato la veste di mero distributore per divenire una società specializzata nella vendita e nel marketing. Univar offre la competenza nello sviluppo di formulazioni *in-house* e laboratori dove poter studiare con il cliente avanzate soluzioni tecniche."



Silvio Scarpanti, Managing Director di Univar Italia

cato, un supporto tecnico efficiente. In che cosa consiste questo servizio?

Oltre alla nostra copertura geografica globale, la gamma di prodotti, le diverse tipologie di packaging e l'infrastruttura logistica che offriamo, forniamo ai produttori vie alternative al mercato, informazioni complete e dettagliate riguardanti le esigenze future dei clienti e i trend del mercato per non parlare della nostra forza vendite e team tecnico focalizzati su specifiche industrie.

La Turchia rappresenta un mercato importante per Univar, come indica la recente acquisizione Eral-Protek, azienda di distribuzione turca?

Sì, la Turchia è un mercato molto attraente e pensiamo offra importanti opportunità per il nostro business. In un paese che sta vivendo una forte crescita economica come la Turchia, si vede emergere un trend quando i gusti del consumatore si affinano e la domanda richiede maggiore qualità e prodotti più vari. Il nostro portfolio di ingredienti e sostanze di alta qualità per le più svariate applicazioni nei differenti settori industriali, consentono ad Univar ed ai nostri partner di beneficiare di questo trend positivo.

Eral Protek è una grande azienda ed uno dei maggiori leader in questo mercato



Laboratorio per il settore Personal Care

con più di 25 anni di esperienza. Insieme con le operazioni ad Istanbul ed Izmir di Basic Chemical Solutions, il cui business globale è stato acquisito a dicembre, tutto ciò darà ad Univar una forte ed attendibile punto d'appoggio in Turchia. La Turchia inoltre rappresenta un impor-

tante ponte logistico e culturale tra l'Europa ed il crescente business nel Medio Oriente e Nord Africa.

Quali sono gli obiettivi strategici di Univar nei prossimi anni?

Continuiamo ad essere focalizzati sulla

crescita che sarà raggiunta attraverso un mix di vendite ed acquisizioni. Continueremo ad investire nel nostro staff al fine di aumentare la nostra market share, la nostra eccellenza operativa oltre alla nostra infrastruttura globale della supply chain.