

L'importanza della sinergia, anche al proprio interno

Il Gruppo Arcoplex è composto da una serie di società che, anche all'interno della struttura di Gruppo, hanno conservato e, se possibile, enfatizzato le proprie peculiarità, che le hanno fatte conoscere e apprezzare dal mercato.

di Francesco Goi



Giacomo Scanzi, amministratore delegato di Arcoplex Group

La consueta intervista all'Amministratore Delegato Giacomo Scanzi, oltre a ricordare i fatti recenti più significativi dell'attività di Arcoplex Group, passa in rassegna le società che lo compongono, ne sottolinea il ruolo e le accresciute potenzialità mediante l'applicazione della sinergia di Gruppo.

POD - Sig. Scanzi, alla fine del 2014 prevale la soddisfazione per i risultati raggiunti dalle società del Gruppo Arcoplex o la preoccupazione per una congiuntura economica ancora complessa?

Siamo ancora in attesa, e in parte preoccupati,

che il nostro Governo crei le condizioni per una ripartenza del Sistema e la tanto auspicata crescita. A oggi si registra una preponderante burocratizzazione che non accenna ad alleggerirsi e tuttora mette in difficoltà il sistema industriale.

Ho notato un crescente interesse da parte dei produttori di polimeri termoplastici nei confronti di una più permeante organizzazione commerciale: in altre parole, si è ricominciato a pensare al mercato in modo più costruttivo. A una società come la nostra, che dal 2001 ha scelto di svolgere prioritariamente il ruolo di consulente, questo non può fare che piacere. Ritengo infatti

che il mercato italiano conservi delle eccellenti individualità e una tecnologia installata di alto livello, in molti casi superiore a quella di molte regioni europee blasonate.

Le materie prime, se gestite con cultura e capacità consulenziale, potranno ancora una volta fare la differenza, come spesso è accaduto nel passato. Sarebbe stato preferibile che questa fase fosse iniziata vent'anni fa; purtroppo non è stato così. Tuttavia ritengo che questo desiderio ritrovato di essere più vicini al mercato rappresenti una notizia di grande importanza. Lo scenario che intravedo, e che fortemente auspico, è quello che vengano messe in luce

le nostre eccellenze per fare in modo che le qualità della struttura di trasformazione italiana possano essere sfruttate dai clienti chiave, e dal mercato in generale, garantendo risultati adeguati agli investimenti sostenuti.

L'industria italiana del settore non ha mai lesinato sugli investimenti, al contrario, talvolta si è attrezzata per uno sviluppo superiore a quello che in realtà è stato possibile realizzare.

È mancata la capacità di fare squadra, continuerò a ripeterlo. Questo atteggiamento ci ha fatto perdere una serie di potenzialità: in molte aziende non ci sono tutte le funzioni necessarie, per cui si perdono molte opportunità di confronto con il mercato. Scambiare competenze tra aziende non rappresenta un'ammissione di debolezza, al contrario denota la capacità di riconoscere le competenze di altre strutture e utilizzarle, insieme alle proprie, per formulare proposte più articolate e competitive.

La capacità di correggere questo approccio sbagliato rappresenta la scommessa per i prossimi anni.

POD - Attraverso Axtrolab avete fatto squadra con il mercato, ma anche al vostro interno avete costituito un Gruppo che ha le caratteristiche per soddisfare le esigenze diversificate del mercato. Quali sono le peculiarità e le competenze delle società che compongono il Gruppo Arcoplex?

Vorrei ribadire innanzitutto che Axtrolab è una delle iniziative principali che il Gruppo Arcoplex ha deciso strategicamente di offrire al mercato. Posizionando questo strumento all'interno della piattaforma tutte le società del Gruppo hanno potuto a loro volta proporlo ai loro interlocutori. In altre parole, Axtrolab rappresenta un'opportunità per le relazioni con il mercato di tutte le società del Gruppo che si occupano di produzione e distribuzione.

La capogruppo Arcoplex si occupa di distribuzione dei primari marchi mondiali di resine termoplastiche. Raiexè anch'essa impegnata nella distribuzione di marchi primari e secondari, quindi di materiali di prima scelta e di qua-

lità industriale; produce inoltre masterbatch liquidi espandenti per ottimizzare alcune specifiche applicazioni.

Primacolor è la società che, all'interno del Gruppo Arcoplex, dedica la propria attività alla produzione di masterbatch coloranti destinati allo stampaggio, con un'attenzione particolare al settore delle fibre, un ambito in cui vanta una competenza molto spiccata. È una risorsa in più, nell'ambito del portafoglio dei prodotti del Gruppo, dedicata anche ai clienti che non richiedono soltanto la risoluzione di problemi puntuali, ma anche forniture per il medio-lungo termine: questo è possibile grazie alle risorse finanziarie e tecniche di cui l'azienda dispone. Powderex e Resinmix sono entrate quest'anno a far parte del Gruppo. Powderex è fornitore in un ambito in cui Gruppo Arcoplex non era presente, quello dello stampaggio rotazionale.

Possiamo affrontare lo stampaggio rotazionale grazie alla specifica competenza Powderex nel settore delle polveri e alla nostra disponibilità di materie prime delle più importanti società petrolchimiche a livello mondiale e siamo fornitori dei più importanti produttori di masterbatch.

Resinmix, l'ultima nata, produce compound di poliammide 6 e 6.6 e si rivolge ai trasformatori di taglia medio-piccola, quindi con necessità di ricevere forniture nel breve termine. In questa società sono state riportate le esperienze di com-

ponentazione maturate in molti anni di lavoro, con l'obiettivo di realizzare un prodotto che sia contemporaneamente economico e qualitativo. Acquistiamo le materie prime dai grandi gruppi con cui collaboriamo per la distribuzione: anche in questo caso si realizzano sinergie e non si verificano situazioni di conflittualità.

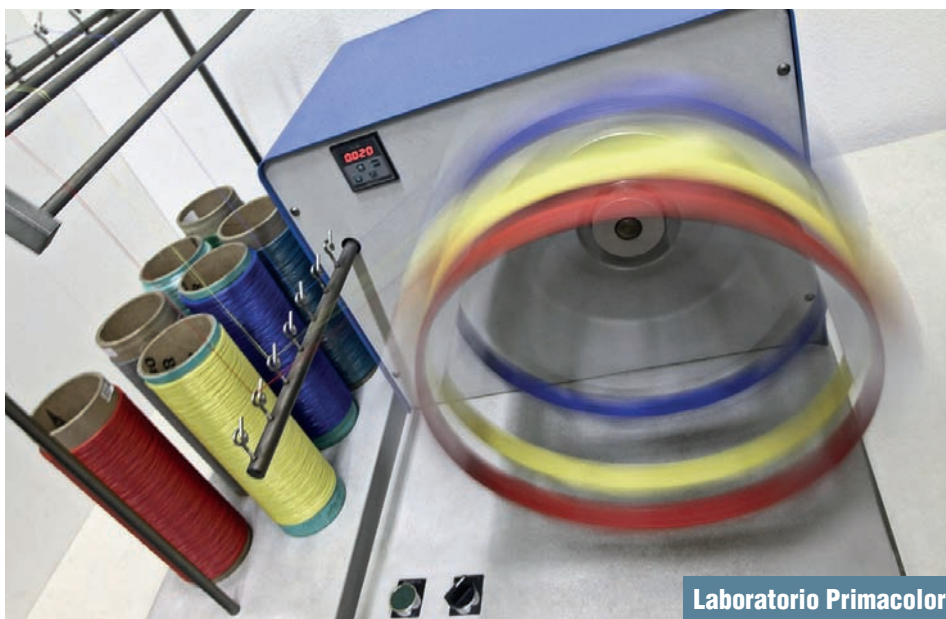
Sector 2 è una società che si occupa di investimenti diversificati e sviluppa le nuove iniziative, non necessariamente legate al mondo delle materie plastiche.

Da alcuni anni è in corso un investimento nel settore delle costruzioni per la realizzazione di pannelli per l'isolamento a cellula chiusa in XPS, prodotti negli spessori più richiesti dal mercato.

POD - Tutte queste società sono state acquisite o hanno iniziato l'attività in questi anni, in cui è stata promossa Axtrolab. Anche al vostro interno avete mostrato i vantaggi che derivano dalla sinergia, anche tra società con una storia diversa...

In tutte le società del Gruppo, esclusa Sector 2, sono presenti i soci fondatori; tutte le società hanno mantenuto una identità e una territorialità, che non sono mai state messe in discussione. In alcuni momenti storici altre società hanno realizzato collaborazioni con Arcoplex, nel rispetto del principio secondo cui chiunque vo-





Laboratorio Primacolor

soluzioni ad ogni nuova richiesta o progetto proveniente dal mercato.

POD - Per concludere, quali sono gli obiettivi principali per il 2015?

L'obiettivo principale sarà una più decisa focalizzazione verso il mondo delle grandi commodities e dei tecnopolimeri: confermeremo una grande attenzione per i segmenti che conosciamo, ma dedicheremo specificamente nuove risorse ai settori che ho citato, in modo che il mercato riceva il massimo del supporto e della concentrazione sulle proprie specifiche esigenze.

Sarà una sfida impegnativa, sulla quale stiamo già lavorando da tempo, che riteniamo risultati premiante per il trasformatore stesso, per il

glia aggregarsi o anche cedere una quota di maggioranza della propria società può essere certo che la propria presenza continuerà a sussistere, rappresentando un'eccellenza che non deve essere persa.

I miglioramenti si devono perseguire, anche all'interno di Arcoplex, ma nessuno vorrà mai stravolgere i punti di forza di ogni realtà.

POD - Come prosegue l'attività di distribuzione in esclusiva dei biopolimeri di BASF?

Solo in Italia, con Arcoplex, BASF ha scelto di affiancare la propria attività diretta con un'organizzazione distributiva, in esclusiva, per il biopolimero compostabile.

Ha preso questa decisione ritenendo che in questa forma avrebbe raggiunto il mercato in modo più concreto, facendo conoscere le peculiarità e le finalità di questo tipo di prodotto. Arcoplex è stata ritenuta la società che per tipologia, qualità di servizio e formazione, era la più adatta a svolgere questo importante ruolo. È partito un percorso di condivisione di intenti, condizione voluta da entrambe le parti, che ha previsto un completo interscambio di informazioni e il massimo supporto della casa madre. Il mercato può rivolgersi a propria discrezione a noi o al produttore.



Raieux offre una vasta gamma di prodotti soddisfacendo le più diverse esigenze con competenza e affidabilità

Abbiamo debuttato ufficialmente alla recente edizione di Ecomondo e, soddisfatti di questo inizio di collaborazione, stiamo già lavorando su nuovi progetti.

Questa attività è fortemente strategica per le attività di BASF e Arcoplex. Nell'ambito delle attività di distribuzione, ha molte affinità con quello che già noi facciamo con altri materiali e ne avrà sempre di più con la gamma di prodotti che BASF continuerà a sviluppare. Per noi è una partnership ideale, che riesce a trovare

produttore e anche per noi.

Un altro obiettivo prioritario, che si concretizzerà a partire dal 1 gennaio 2015, sarà rappresentato da un sistema informativo unico, completamente nuovo, per tutte le attuali società del Gruppo e per un nuovo eventuale ingresso. In questo modo le diverse società saranno estremamente sinergiche, più ancora di quanto lo sono state finora. Un'unica identità di Gruppo verrà ribadita con la realizzazione dei nuovi siti Internet, aventi la stessa matrice per tutte le società.