

La distribuzione quale elemento equilibratore tra produttori e trasformatori

Anche in questa fase di ripresa il Gruppo Arcoplex, nel suo colloquio costante con il mercato, è impegnato a soddisfare ogni esigenza dell'industria trasformatrice, puntando a limitare i contraccolpi determinati dalla disponibilità dei materiali e dalla variazione dei prezzi.

Mar 3, 2016



Giacomo Scanzi, Amministratore Delegato di Arcoplex Group

Nel consueto incontro con l'amministratore delegato di **Arcoplex Trading**, Giacomo Scanzi, passiamo in rassegna alcuni dei temi più sentiti del 2015: il consolidamento della ripresa e alcune problematiche di mercato hanno messo in primo piano il ruolo della distribuzione. A poche settimane dalla chiusura di Ecomondo, dedichiamo inoltre uno spazio alla collaborazione tra BASF e , distributore esclusivo sul mercato italiano del biopolimero compostabile ecovioR.

Sig. Scanzi, a fine anno è d'obbligo commentare l'andamento del settore materie plastiche in Italia, e in particolare il comparto della distribuzione. Quali considerazioni si sente di esprimere su questo tema?

Il 2015 ha messo in evidenza una maggiore fiducia da parte del sistema, ma anche una costante pressione dovuta all'incostante disponibilità dei polimeri e ai relativi sbalzi di prezzi.

Una presenza saltuaria dei broker internazionali ha influenzato a volte l'offerta, mentre si è registrato un ricorso a strategie conservative da parte dei produttori. Questi ultimi, attraverso la razionalizzazione delle loro capacità produttive, sono riusciti a mantenere l'offerta allineata alla domanda. È stato questo il leitmotiv degli ultimi anni, una scelta che espone noi distributori a dover filtrare una serie di situazioni che non sono in alcun modo dominabili da parte nostra e influenzano l'attesa dei trasformatori.

La distribuzione rappresenta l'anello più flessibile della catena ed è chiamata a trovare una soluzione quando si determina una mancanza di prodotto, quando i prezzi schizzano verso l'alto o invertono inspiegabilmente le proprie tendenze. Anche in questo mese di

dicembre, nel giro di pochi giorni, i monomeri hanno fatto registrare aumenti a tre cifre. Di fronte a queste situazioni dobbiamo essere chiari nello spiegare ai nostri clienti che, di fronte a situazioni profondamente modificate, non siamo in condizione di confermare i prezzi previsti.

Nelle nostre strategie è indispensabile tener conto di questi aspetti: ogni comunicazione intempestiva al mercato rischia di penalizzarci: tutto viaggia in tempo reale, e forse anche più velocemente.

Nel mercato ci sono attori che arrivano e scompaiono senza dare spiegazioni: sono questi i nostri maggiori "disturbatori", perché offrono determinati lotti di prodotto, aggiungendo che il giorno seguente non saranno più disponibili, non essendo attrezzati per effettuare regolari spedizioni.

Il Gruppo Arcoplex oggi può contare su 160-180 contatti quotidiani di vendita: è facile capire come sia fondamentale la rapidità con cui realizziamo il nostro servizio giustificando agli acquirenti le condizioni alle quali è possibile assicurarlo.

La situazione descritta deriva dalle dinamiche che caratterizzano un nuovo modo di operare dei gruppi industriali che, a loro volta, lavorano a brevissimo termine e approfittano di ogni situazione geopolitica o tecnica per sviluppare azioni in grado di garantire margini maggiori.

Quando si verifica una rincorsa agli acquisti che giustifica l'aumento dei prezzi, viene lasciata correre, non essendoci alcuna convenienza a fermarla. Nel corso degli ultimi anni, è vero che la distribuzione ha ricevuto maggiori quote dal produttore, ma talvolta fatica ad avere gli strumenti per gestire questo suo ruolo più impegnativo. Consideriamo poi tre elementi: la domanda del mercato è nota, così come la capacità produttiva degli impianti e le previsioni sugli acquisti: nonostante questo, anche i distributori di prima fascia spesso non vengono soddisfatti quando sarebbero intenzionati a fare acquisti superiori a quelli previsti dal budget. Di fronte a tutto questo, occorre essere molto più efficienti rispetto al passato: un'ulteriore scrematura del mercato certamente sarebbe utile per tutelare l'attività dei protagonisti più seri.

Nonostante questi problemi, il mercato nel 2015 ha offerto segnali positivi: qualche settore applicativo più di altri?

È utile fare una premessa: l'industria italiana oggi ha come obiettivo l'eccellenza e anche la maggior parte delle aziende trasformatrici di materie plastiche sono ben attrezzate e rappresentano al meglio il tessuto industriale del nostro Paese. In tutti i comparti

applicativi delle materie plastiche le aziende più qualificate oggi lavorano a pieno ritmo: quasi tutte stanno raggiungendo i numeri degli anni migliori, che hanno preceduto la crisi del biennio 2008-2009. Alcuni dei comparti principali, come l'automotive, hanno vissuto il loro anno migliore.

Da questo punto di vista non dovremmo avere preoccupazioni, le previsioni per il breve-medio termine sono confortanti: solo le aziende poco capitalizzate non sono riuscite a restare sul mercato.

Rimaniamo deboli dal punto di vista della competitività di squadra, ancora permane la tendenza a voler fare da soli ma, complessivamente, ritengo che siamo entrati in una fase positiva.

Le aziende di media dimensione, che rappresentano la fascia più ampia della nostra clientela, più che mai ci chiedono consulenza. Recentemente siamo stati messi a confronto con un produttore di rilevante importanza che non intendeva spendere tempo e investimenti per garantire un'assistenza adeguata: anche in quel caso, il nostro approccio è stato apprezzato e premiato.

Axtrolab è nata per fornire risposte e assicurare valore aggiunto all'industria trasformatrice: non ci sarà giorno in cui, utilizzando anche il nostro sito Internet, non ribadiremo la nostra disponibilità ad affrontare qualsiasi esigenza dei nostri interlocutori, che per noi potrà rappresentare anche un'opportunità.



Laboratorio di Axtrolab

Dal 2014 BASF ha affidato ad Arcoplex Trading la distribuzione esclusiva del biopolimero compostabile ecovioR per l'Italia, primo paese al mondo in cui la distribuzione affianca la vendita da parte del produttore. Qual è il suo commento su questa prima fase della collaborazione?

La distribuzione di ecovioR sta dando grandi soddisfazioni a noi e a BASF, malgrado in Italia si competa con il produttore nazionale Novamont, molto determinato e preparato. BASF ha realizzato un grande prodotto e tutto il mercato ce lo riconosce: questo ci permette di accelerare giorno dopo giorno. Arcoplex per ora dispone di alcuni gradi del biopolimero, dedicati al segmento dello shopper, mentre gli altri vengono gestiti direttamente dal produttore. I volumi venduti sono in crescita e i clienti finali hanno espresso soddisfazione per la disponibilità di un prodotto meccanicamente molto valido.

La partnership sta funzionando molto bene: in particolare, la collaborazione tra l'ufficio marketing di BASF e il nostro è molto buona, caratterizzata da un'assoluta trasparenza, finalizzata a rispondere al meglio alle specifiche richieste del mercato.

La partecipazione alla recente edizione di Ecomondo ha soddisfatto pienamente le nostre aspettative: le visite allo stand sono state molto numerose e qualificate. La disponibilità del biopolimero ecovioR ha completato ulteriormente la nostra offerta.

Nell'ambito del portafoglio dei nostri prodotti, rappresenta uno strumento molto importante, che ci permette di "colpire al cuore" una fascia importante del mercato: è prodotto da BASF e risponde a normative che guardano al futuro, essendo caratterizzato da una formulazione chimica esclusiva che ne consente la completa biodegradazione entro poche settimane.

Ritengo che ecovioR rappresenti uno dei materiali sui quali puntare nel futuro, non solo nel campo degli shopper: il processo graduale di collaborazione con BASF probabilmente ci metterà a disposizione altri gradi del polimero per applicazioni in altri settori.

Già ora, attraverso ecovioR, abbiamo avuto l'opportunità di ampliare ulteriormente la nostra presenza sul mercato, avviando collaborazioni con aziende interessate anche ad altri materiali del nostro portafoglio.



Sede di Arcoplex Group a Pontirolo Nuovo (BG)

Per un 2016 che si presenta con prospettive molto buone, quali saranno le priorità per il Gruppo Arcoplex?

Le nostre priorità per il 2016 sono relative all'organizzazione: nell'area dei tecnopolimeri vogliamo avere una maggiore forza commerciale, che sarà ben strutturata e ben guidata.

Completeremo inoltre il progetto legato all'Information Technology, ormai in dirittura d'arrivo, per il quale tutto il Gruppo disporrà dello stesso sistema informativo.

Altri investimenti sono già stati pianificati per un ulteriore miglioramento del laboratorio, una parte dell'azienda fondamentale per lo sviluppo del progetto Axtrolab.

In campo produttivo sono previsti due importanti investimenti che aumenteranno le capacità produttive di due delle società controllate, nell'area dei masterbatch e delle resine poliammidiche.

Nel 2016, infine, svilupperemo uno sforzo ancora maggiore per migliorare le nostre partnership, mantenere le relazioni e cercare di sfruttare ogni opportunità per fare

meglio e fare di più.

Francesco Goi