

LA DISTRIBUZIONE SECONDO ARCOPLEX GROUP

L'OTTIMIZZAZIONE COME PARTE ATTIVA DEL PROCESSO DI VENDITA

AL DI LÀ DEGLI SLOGAN PUBBLICITARI, C'È IN ITALIA UN GRUPPO CHE INTERPRETA PER DAVVERO "A TUTTO TONDO" IL MESTIERE DEL DISTRIBUTORE: NON LIMITANDOSI, PER ESEMPIO, A SCEGLIERE IL GRANULO GIUSTO PER UNA DETERMINATA APPLICAZIONE, MA OTTIMIZZANDONE PURE IL RELATIVO PROCESSO INDUSTRIALE... FINO A ENTRARE NEI SEMPRE PIÙ INTRICATI MERITI NORMATIVI

DI ANGELO GRASSI E RICCARDO AMPOLLINI



Giacomo
Scanzi, CEO
di Arcoplex
Group



“A riprova del fatto che la sovente tanto sbandierata “condivisione delle esigenze applicative” con i clienti finali - che per noi sono i trasformatori di materie plastiche - in Arcoplex Group è un must reale e tangibile, mi piace ricordare che abbiamo ottenuto la prima certificazione ISO 9001 nel 1995”, esordisce Giacomo Scanzi, CEO del gruppo italiano, in un recente incontro avuto con la redazione di MacPlas.

Sono certamente due le considerazioni da fare subito a lato delle parole di Scanzi. In primis che il gruppo è attento alle evoluzioni storiche del mercato. La norma ISO 9001 “Sistemi di gestione per la qualità” è stata infatti emessa nell’ormai lontano 1987 e poi rivista una prima volta nel 1994, cioè solo un anno prima dell’accredito da parte di Arcoplex Group. Inoltre, la norma ISO 9001 pone in posizione centrale il cliente e la sua soddisfazione, per cui applicazione

e monitoraggio dei processi dell’accreditato sono - come ribadito a chiare lettere da Scanzi - oggettivamente volti a determinare il benessere dell’utilizzatore finale. Il tutto con un’attenta analisi delle opportunità di business attraverso la politica della qualità su più livelli.

Una scelta imprenditoriale che ha dato “buoni frutti”, dato che, come aggiunge il CEO di Arcoplex Group: “Quest’anno non si è ritenuto solo d’anticipare di qualche mese la scadenza della norma ISO 9001, ma, in linea con il regolamento CE 2023/2006, si è deciso d’integrare il Sistema Gestione Qualità con l’implementazione della norma ISO 15593 “Gestione dell’igiene nella produzione di imballi destinati ai prodotti alimentari”. Questo è stato fatto per soddisfare al meglio i requisiti igienici sempre più cogenti dei nostri clienti attivi nella filiera degli imballaggi plastici per il comparto alimentare, agendo nel rispetto delle buone pratiche di fabbricazione,

note ai più con l'acronimo GMP (Good Manufacturing Practices)".

Integrazione positivamente conclusa nel marzo scorso, aggiungiamo noi della redazione.

DISANIMA DEI 'BUONI FRUTTI' DI UNA REALTÀ COMPOSITA

"Considerando il fatturato come l'elemento per valutare la salute del gruppo, ebbene, vorrei dire che, complessivamente, il risultato del 2017 ci ha proprio soddisfatto. Alcune business unit - penso a Primacolor e a Resinmix - hanno perfino registrato incrementi a due cifre", afferma Scanzi con giusto orgoglio. Può quindi essere utile ricordare che il gruppo è composto da cinque unità complementari:

1. Arcoplex Trading: la capofila, che commercializza e distribuisce materie plastiche quali compound, tecnopolimeri, commodity, biopolimeri;
2. Powderex, che produce polveri naturali e colorate destinate alle aziende che realizzano masterbatch e additivi, ma anche a quelle del carpeting o agli stampatori rotazionali;
3. Primacolor, che produce masterbatch colore e additivi, ma che è anche distributore esclusivo per l'Italia dei prodotti Plastica Kritis;
4. Raiex, che distribuisce termoplastici di "prima" e di "seconda" scelta, e produce paste espandenti e colorate sia in granulo sia in forma liquida;
5. Resinmix, che realizza compound su base PA6 e PA66 di "prima" e di "seconda" scelta, in gradi standard, modificati, rinforzati, naturali e in tutte le tonalità che il cliente richiede.

L'insieme di queste unità significa 32000 metri quadrati di magazzini, 7000 tonnellate di materiali sempre disponibili, 68 collaboratori nelle sedi di Brescia, Biella e Pontirolo Nuovo, in provincia di Bergamo; che è - quest'ultima - il quartier generale della capofila Arcoplex Trading.

"Se poi, invece, vogliamo considerare le tipologie dei materiali che nel 2017 più ci hanno dato soddisfazioni, ebbene, in pole position c'è sicuramente il biopolimero compostabile Basf ecovio, che ci ha permesso di stupire gli stessi partner tedeschi con le vendite fatte prioritariamente nel comparto italiano degli shopper; nonostante proprio qui, nel nostro Paese, sia presente un importante competitor di Basf che, sia a livello commerciale sia a livello istituzionale, è parecchio presente", prosegue Scanzi. "A poca distanza da questo biopolimero compostabile, mi sento poi di citare il polietilene Resistex ad alta resistenza. Si tratta di un materiale già presente da tempo nella nostra offerta di prodotti Repsol, ma che, in virtù di importanti miglioramenti sulle



Tecnico all'opera nel laboratorio Axtrolab, presso la sede principale del gruppo, a Pontirolo Nuovo, in provincia di Bergamo

due linee che lo producono, ha beneficiato di un significativo incremento qualitativo e prestazionale che, di fatto, il nostro mercato ha mostrato di apprezzare in modalità nient'affatto banale". Va quindi aggiunto che, a livello di referenze, il gruppo detiene la rappresentanza di primari marchi quali Solvay, Lotte, Total, Carmel Olefins, Ducor e Arkema, oltre che, ovviamente, dei già menzionati Basf e Repsol. Riguardo a quest'ultima casa produttrice, in particolare, è doveroso puntualizzare che Arcoplex ha in essere un rapporto un po' speciale: "Siamo il suo più importante distributore di poliolefine per l'Italia - perlopiù LDPE, ma anche mLLDPE, HDPE e PP - e, tra tutte queste, direi che il "polipropilene by Repsol" è in assoluto quella di maggior successo", tiene a precisare sempre Scanzi.

UN PROGETTO OGGI ASSURTO A PERNO DEL GRUPPO

Corre l'anno 2011 quando in Arcoplex Group si vara il progetto denominato Axtrolab; un laboratorio d'analisi decisamente sui generis dove - quantomeno nelle intenzioni degli ideatori del progetto - produttori e trasformatori di materie plastiche si possono confrontare "vis-à-vis" con gli analisti del gruppo, al fine di elaborare le migliori risposte possibili, da dare a un mercato

che, a tambur battente, chiede prodotti sempre più completi e/o performanti.

"Oggi Axtrolab è, a tutti gli effetti, una divisione operativa del gruppo", chiosa a tale proposito il CEO Giacomo Scanzi, "ed è pure l'area sulla quale si investe forse con più costanza, dato che, proprio lì, scaturisce quell'approccio consulenziale che, di fatto, è ormai la pietra angolare del nostro iter lavorativo. In altre parole, per noi di Arcoplex Group il termine partenariato con il cliente non presuppone solo di dovergli comunicare, per esempio, che una certa poliammide di Solvay o che un polietilene di Repsol costeranno X o Y fra uno o due mesi.

Per noi partenariato significa certamente cercare insieme al cliente trasformatore qual è la soluzione più congrua per le sue esigenze, ma anche saper calibrare questa soluzione con determinati strumenti analitici, al fine di definirne l'ottimizzazione sia sul piano industriale sia sul piano economico. Dopodiché siamo diventati - passatemi il termine - così bravi che siamo stati in grado d'impiegare il know-how del laboratorio anche in servizi conto terzi, slegati dalle vendite". Non male, verrebbe da dire, in un'impresa che di mestiere fa il "distributore commerciale".

A supporto delle ultime parole spese dal CEO di Arcoplex Group, ecco di seguito l'elenco puntato delle analisi svolte in seno al laboratorio Axtrolab:

- spettrometria FT-IR DSC (analisi dei materiali);
- resistenza all'urto Izod-Charpy (analisi meccaniche);
- melt flow index, densità-peso specifico (analisi fisiche);
- Vicat e HDT (analisi termiche)
- autoestinguenza UL 94 (analisi d'inflammabilità);
- spettrofotometria del colore;
- durezza Shore A e Shore D;
- residuo fisso. ■



Lo stand di Arcoplex Group alla recente esposizione Mecspe di Parma