

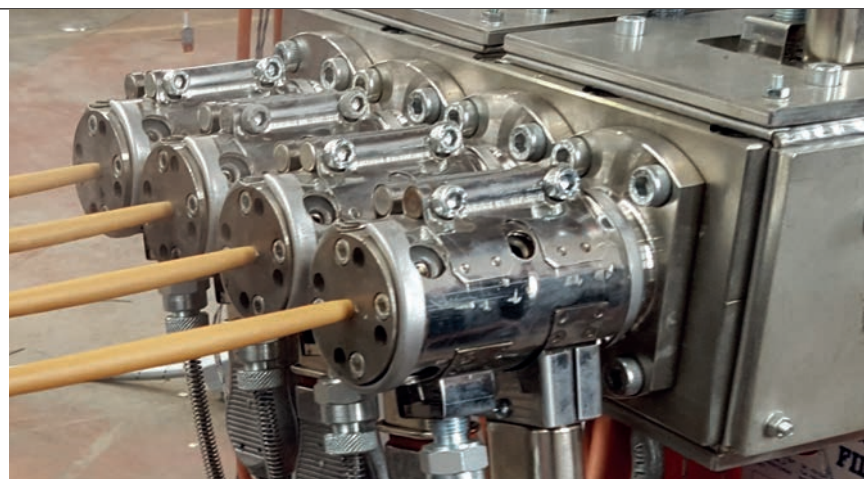
AMAPLAST
Verso un record
storico

AXTROLAB
I biopolimeri
compostabili

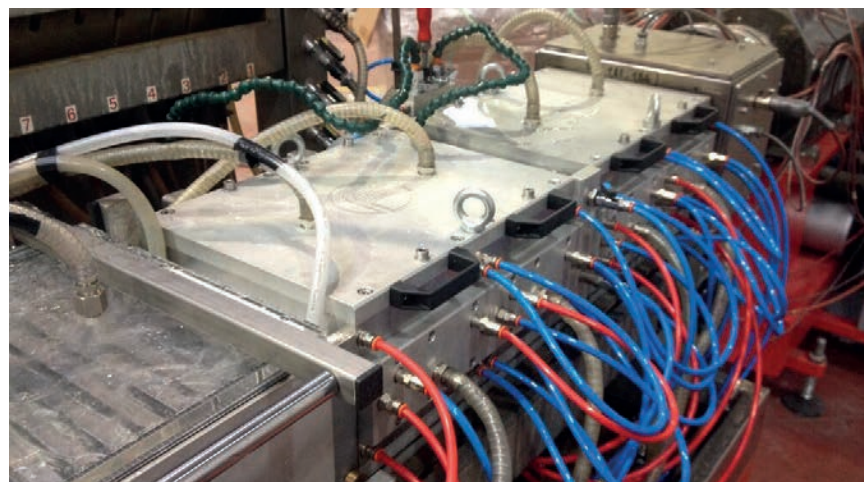
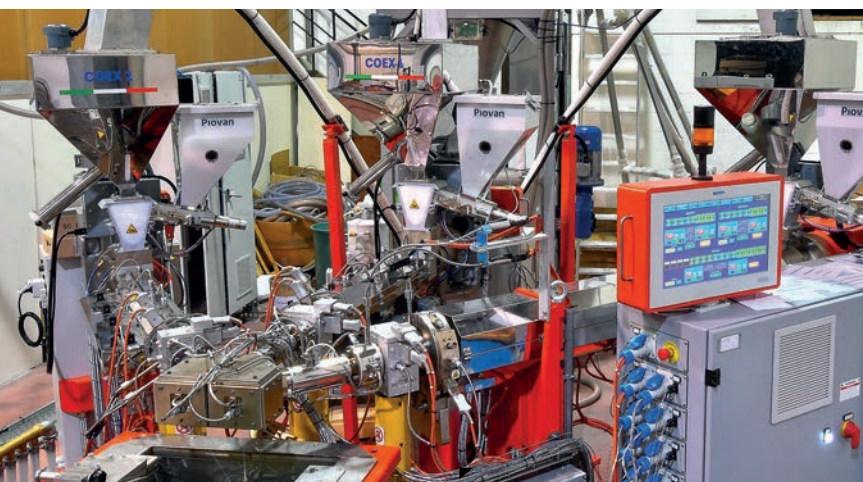
LUCHSINGER
Il senso
della misura

la plastica

OGGI e DOMANI



4 FRIULFILIERE
NEXTTRUSION CIRCLE
1978-2018



ATTREZZATURE PER TUBI
E PROFILI SPECIALI

KNOW-HOW DI
PROCESSO

LINEE DI ESTRUSIONE
COMPLETE

Quarant'anni a garanzia dei tuoi successi

I biopolimeri compostabili e i nuovi investimenti per migliorare l'efficienza



Sede di Arcoplex Group a Pontirolo Nuovo (BG)

Le bioplastiche, che hanno confermato il trend positivo, hanno la possibilità di essere alla base di inediti progetti e applicazioni innovative. Il nuovo edificio dedicato allo stoccaggio, situato presso la sede di Pontirolo Nuovo (BG), ospiterà i prodotti di tutte le società del gruppo, migliorando l'efficienza energetica e ottimizzando i rapporti con le strutture di distribuzione.

di *Francesco Goi*

Con l'Amministratore Delegato di Arcoplex Group Giacomo Scanzi facciamo il punto sui più recenti sviluppi dell'attività e sulle prospettive per il breve-medio termine.

POD - Sig. Scanzi, nel novembre scorso Arcoplex Group ha partecipato ad Ecomondo, un appuntamento di riferimento per la green e circular economy nell'area euro-

mediterranea. Per cosa si è distinta quest'ultima edizione?

Per quanto riguarda le bioplastiche compostabili, l'attesa era notevole. Dal 1° di gennaio del 2018, infatti, viene applicata la nuova normativa per il sacchetto leggero per ortofrutta e molti operatori erano presenti in fiera per approfondire questa tematica e dare una risposta ai dubbi eventuali. Dubbi che, in realtà, erano pochi, diversamente da quando avvenne con il passaggio dal classico sacchetto in polietilene a quello in biopolimero. I dati diffusi dall'organizzazione confermano che l'affluenza in fiera è stata maggiore rispetto all'anno precedente: fa piacere che si siano affermati una maggiore consapevolezza e un crescente interesse per il tema ambientale. Per quanto ci riguarda, ritengo che con ecovio®, il nostro biopolimero compostabile, potremmo essere ancora più efficaci affrontando progetti e applicazioni più innovativi. Si riscontra ancora una certa staticità, si guarda a quello che fa la concorrenza e, a mio avviso,



Giacomo Scanzi, Amministratore Delegato di Arcoplex Group

si sta perdendo un po' di tempo. Senza dubbio ci sono ricercatori impegnati a sviluppare prodotti interessanti, con caratteristiche meccaniche diverse rispetto a quel-



le del biopolimero compostabile.

Tuttavia, ritengo che, rispetto a quanto è stato fatto con le plastiche tradizionali, le bioplastiche, che ancora stanno vivendo la prima fase della loro affermazione, meriterebbero una spinta e un entusiasmo maggiori. Si è discusso troppo sul prezzo dello shopper, sviluppando pochi nuovi progetti e applicazioni.

Le bioplastiche, tra l'altro, hanno potuto contare su un giudizio molto positivo da parte del mercato e delle istituzioni, contrariamente a quanto era accaduto per le plastiche tradizionali.

Detto questo, occorre però sottolineare che il 2017 per i polimeri compostabili si è chiuso comunque molto positivamente.

POD - Questo andamento favorevole si è espresso anche nel settore delle plastiche tradizionali?

L'andamento dei volumi venduti è stato costantemente positivo fatta eccezione per l'ultima parte dell'anno. Il motivo è sempre lo

stesso: le materie prime erano più care rispetto ai mesi precedenti e, per acquistare, si attendeva un calo dei prezzi.

È anche vero che è molto cambiata la morfologia del mondo industriale, e quella delle materie plastiche in particolare. Nel passato, alla fine dell'anno c'era la tendenza a stoccare materiale per ripartire positivamente all'inizio dell'anno successivo; oggi il magazzino è diventato un tabù e si è imposta la convinzione secondo cui, grazie allo sviluppo dei trasporti e della logistica, non deve rappresentare un asset per il trasformatore, ma deve essere gestito da altri.

Il nostro 2017 si è chiuso con alcuni investimenti. Uno, molto importante, è rappresentato dalla realizzazione di un edificio dedicato allo stoccaggio, un enorme parallelepipedo con un'altezza di 15 m, una lunghezza di 70 m e una larghezza di 32 m: sarà la costruzione più alta del Comune di Pontirolo Nuovo che ci ha seguito con puntualità, correttezza e buoni consigli, e dove sarà possibile stoccare

una notevolissima quantità di merci di tutte le società del Gruppo e ottenere un'efficienza logistica decisamente maggiore rispetto a quella attuale.

Faremo in modo di gestire centralmente i rapporti con tutti gli spedizionieri e le compagnie di trasporto: l'ottimizzazione di questo servizio produrrà miglioramenti nella qualità del servizio.

L'investimento permetterà anche di migliorare l'efficienza energetica e l'impatto con il mondo esterno: l'energia classica verrà in buona parte sostituita con quella pulita e rinnovabile prodotta mediante un sistema fotovoltaico.

L'edificio potrà ospitare anche i prodotti di nuove eventuali aziende, confermando la nostra volontà di essere una società distributrice innovativa, solida, ben organizzata ed efficiente.

Il progetto Axtrolab ha rappresentato, ad esempio, il punto di partenza di una serie di iniziative che si sono susseguite nel tempo. Anche la partecipazione a Mecspe ed Ecomondo, che abbiamo privilegiato rispetto alle fiere generaliste, confermano una scelta di campo basata sulla concretezza.

POD - L'attività di distribuzione è destinata a svilupparsi anche a livello europeo?

Solo in parte. In Europa siamo maggiormente propensi a presentarci con le società produttrici del gruppo, mentre Arcoplex non propone i suoi marchi distribuiti su altri mercati.

Stiamo crescendo in Europa con le controllate: Primacolor, Powderex, Resinmix, società di cui possiamo esportare i prodotti senza alcun limite.

All'estero svolgeremo un'attività sempre più specifica: ci rivolgeremo alle società che richiedono qualità, ma soprattutto soluzioni: le forniremo anche a chi non dispone di grandi volumi.

Recentemente abbiamo arricchito lo staff con alcuni specialisti che ci consentiranno di sfruttare al meglio queste scelte strategiche.



Laboratorio Axtrolab

POD - Il mercato italiano è tornato ad offrire buone opportunità?

Il mercato italiano conferma la sua qualità: dove c'è qualità ci sono molto lavoro e una visibilità maggiore.

È positivo che il sistema bancario, da un po' di tempo a questa parte, stia incoraggiando molte imprese a fare qualità: di struttura, di servizio, di relazione, ecc. La qualità dà stabilità: nel nostro ambito, cercheremo di aver ben presente que-

sto concetto, migliorando ulteriormente le nostre performance.

POD - Prosegue con successo anche il progetto Pharma?

Il progetto Pharma, che portiamo avanti con Repsol, sta decollando, come è emerso in un recente incontro con il nostro partner. Nel 2018 avremo una maggiore presenza nel pharma con il polietilene e il polipropilene prodotti da Repsol per le applicazioni che, in questo settore, necessitano di una relazione con il mercato basata su impegni di lunghissimo termine. Una resina specificata per un'applicazione pharma deve infatti rispondere a una serie di validazioni che implicano il suo impiego per un lungo periodo di tempo. Nel 2018 contiamo di implementare anche questo ramo di attività. Repsol ha obiettivi ambiziosi (svariate decine di migliaia di tonnellate) e in Italia ha scelto Arcoplex come suo unico distributore, per sviluppare i contatti, i progetti, le relazioni e il futuro. In seguito, le necessità emerse vengono sottoposte a Repsol e ai suoi laboratori di ricerca. La collaborazione in quest'area di mercato ha migliorato ulteriormente il rapporto con questo eccellente gruppo spagnolo.



Lo stand di Arcoplex Group a Ecomondo

POD - L'efficacia delle partnership, peraltro, ha sempre rappresentato un punto forte della vostra organizzazione...

In effetti, collaborando con molti grandi gruppi, abbiamo sempre prestato attenzione ad evitare ogni sovrapposizione che potesse condizionare il rapporto con il mercato. I grandi produttori di materie prime sono particolarmente sensibili a questa problematica e il nostro approccio è risultato premiante.

Ogni nostro partner si è "sentito importante" grazie alle persone, alla formazione, agli investimenti su cui ha potuto contare.

Anche nell'epoca in cui alcuni grandi produttori avevano pensato di operare direttamente sui diversi mercati, compresa l'Italia, abbiamo dimostrato come un'efficace struttura distributiva rappresenti la soluzione vincente.