



Sotto i riflettori **Giacomo Scanzi**, Amministratore delegato di Arcoplex Trading

“RICERCA E SVILUPPO SONO PER NOI UN IMPEGNO QUOTIDIANO. E, DATA LA NOSTRA IDENTITÀ DI DISTRIBUTORE, QUESTO SIGNIFICA NON CERCARE SOLAMENTE LA NUOVA FORMULAZIONE, MA RISPONDERE ALL'ESIGENZA APPLICATIVA”

2

Quali evoluzioni ha vissuto negli ultimi 30 anni il settore in cui operate?

Dieci anni fa il mondo della plastica aveva già ritmi molto veloci, ma le regole erano ancora in fase di scrittura. Allora il produttore si relazionava con il mercato attraverso un numero imprecisato di interlocutori, poi le esigenze sono iniziate a cambiare e il mercato è diventato sempre più desideroso di punti di riferimento in linea con le richieste che il trasformatore riceveva dall'utilizzatore finale, e quindi il produttore ha scelto dei canali privilegiati.

Dopo varie evoluzioni che hanno contraddistinto il settore, oggi il mercato si muove nell'ottica della stabilità e della continuità. È necessario essere il più a lungo possibile equilibrati; domanda e offerta si devono equivalere.

Qual è l'attuale andamento del mercato nel vostro ambito di competenza e quali evoluzioni si prospettano?

Sembra ormai superata la fase decisamente preoccupata, che risale a quattro anni fa. Penso quindi che il momento attuale sia favorevole anche se, certo, tutto dipende dai progetti e dai risultati a cui si mira.

Con quali strategie operative la vostra azienda affronta le sfide poste oggi da tale mercato?

Preparando le nostre risorse umane a rispondere a esigenze mutate di anno in anno. Abbiamo cercato di “leggere” tra le intenzioni dei produttori e abbiamo quindi lavorato per essere pronti al momento in cui ci sarebbe stato richiesto un servizio diverso. Abbiamo investito moltissimo in due direzioni. In primis abbiamo ampliato le nostre capacità di stoccaggio, modificandoci anche nei tempi di risposta e adattandoci alle esigenze a monte e a valle, cioè del produttore e del trasformatore. Il secondo investimento ha riguardato nuovamente le risorse umane, principale punto di forza della nostra azienda, che abbiamo doverosamente premiato.

A quali ambiti applicativi vi rivolgete prevalentemente?

Oggi come oggi direi tutti: ultimamente, infatti, abbiamo puntato anche su una maggiore diversificazione di gamma e applicazioni. Nell'ambito dello stampaggio a iniezione ci rivolgiamo quindi a tutti i settori

applicativi. Inoltre, ci poniamo come buoni interlocutori per quanto riguarda i film in generale, e quindi l'estrusione. Il tutto senza intralciare mai l'attività del produttore, che rispettiamo totalmente.

Quali azioni, a livello produttivo o commerciale, avete messo in atto per accrescere la competitività della vostra clientela?

La produttività della nostra clientela passa prima di tutto attraverso il servizio, che non è fatto solo di aspetti ovvi come la celerità nelle consegne, ma soprattutto di informazione, del saper rispondere alle esigenze, espresse e non espresse.

Che importanza rivestono nell'ambito della vostra azienda gli investimenti in Ricerca e Sviluppo?

Ricerca e Sviluppo sono per noi un impegno quotidiano. Ma, dato che siamo una società principalmente distributiva, non cerchiamo solamente la nuova formulazione, quanto di rispondere all'esigenza applicativa. Cerchiamo cioè di scegliere, insieme al trasformatore, all'utilizzatore finale e naturalmente al produttore, la soluzione ideale per la specifica applicazione.

Che tipo di rapporto avete instaurato con i vostri clienti? Come avete conquistato la loro fiducia?

Siamo sempre stati onesti, abbiamo riconosciuto l'errore quando c'è stato e non abbiamo mai avuto paura di proporre soluzioni che potevano essere copiate.

L'innovazione tecnologica è attualmente una scelta obbligata per un'azienda che voglia essere competitiva?

Direi di sì in senso generale, ma soprattutto in Italia, perché abbiamo la capacità e la creatività per realizzarla.

Quali requisiti deve avere oggi un prodotto per trovare il giusto riscontro nel mercato?

Fondamentalmente deve rispondere alle normative. Le prestazioni sono importanti, ma le normative sono la base, perché il domani deve essere fatto di certezze. E noi ci muoveremo sempre in quella direzione.

Che valore ha la qualità in un mercato come quello attuale?

La qualità in senso lato è senza dubbio al primo posto: nel processo, nel prodotto, nel servizio.

Arcoplex Trading S.p.A.
Via Francesca, 1/A
24040 Pontirolo Nuovo (BG)
Tel. 0363 33201
Fax 0363 332000
www.arcoplextrading.com
uff.marketing@arcoplextrading.it



zero difetti



Il 17 maggio 2007 Arcoplex Trading ha inaugurato la sede di Pontirolo Nuovo (BG), dove ha preso vita l'area ecosolidale. Il concetto "...è plastica, non fa male" si rinforza dimostrando, in una sede altamente tecnologica, che le materie plastiche possono convivere con la natura in completa sinergia. Il tetto è costituito da pannelli fotovoltaici in silicio, in grado di soddisfare il fabbisogno energetico dell'azienda.



Fondata nel 1958, la società è presente sul territorio italiano attraverso Arcoplex Trading. Forte di un'esperienza nel mondo della compoundazione maturata in vent'anni di proprietà Resinmec, poi ceduta, Arcoplex ha successivamente concentrato i propri investimenti nella distribuzione, sviluppando e consolidando rapporti di fattiva collaborazione con i più grandi produttori mondiali di resine termoplastiche, per

poi trasferirne capillarmente i vantaggi alle società di trasformazione. La storia recente di Arcoplex Trading vede l'inaugurazione, nel 2007, dell'area "ecosolidale", dove viene concretizzato il messaggio "è plastica, non fa male", in una struttura dove materiali plastici ed elementi naturali convivono sinergicamente in una location altamente tecnologica. 50 collaboratori, 5 depositi (Pontirolo Nuovo in provincia di



Arcoplex Trading pone un particolare occhio di riguardo ai dipendenti, che da quest'anno possono usufruire 7 giorni su 7 di: palestra interna, sauna, asilo nido, ristorante, piscina. Un'intera area viene inoltre dedicata ai fornitori, che possono incontrare direttamente i clienti centrando così l'obiettivo di sempre dell'azienda essere l'anello di congiunzione tra i fornitori e un mercato sempre più esigente. Un modello d'azienda innovativo, fatto di persone, dove la vendita di un materiale diventa vera e propria consulenza.



Il servizio tecnico di Arcoplex Trading si occupa di assistenza e consulenza tecnica per tutti i clienti. L'esperienza interna e la collaborazione con i propri partner permettono di affiancare il cliente a partire dall'idea dell'oggetto fino alla sua realizzazione e all'applicazione finale. La strumentazione di laboratorio consente di eseguire analisi reologiche, termiche e meccaniche e di mantenere monitorate le produzioni interne dei propri compound.

Bergamo, Leini in provincia di Torini, Macerata, Napoli e Bologna), 6.500 tonnellate di resine termoplastiche a disposizione di 3.000 clienti che quotidianamente usufruiscono dei suoi servizi: questi, in sintesi, i numeri di Arcoplex Trading. La società, certificata ISO 9002, opera principalmente nel settore dello stampaggio a iniezione, offrendo al mercato un'intera gamma di polimeri tecnici e una completa assistenza commerciale, tecnica

e logistica prima e dopo la vendita, con il preciso intento di soddisfare quelle che sono le aspettative del cliente. Il futuro è ricco di investimenti e di una continua e sempre maggiore valorizzazione delle risorse umane, visto che esse rappresentano il principale fattore di successo per l'azienda. Il suo concetto di partnership si ricollega a un programma avviato tempo fa, e oggi più che mai Arcoplex Trading si rivolge a tutti i produttori alla ricerca

di un braccio commerciale, i quali intendono consolidare la loro posizione nel mercato italiano, sempre più tecnico e alla ricerca di competitività. Competenza, cultura, gamma, servizio, assistenza pre e post vendita sono i concetti che accompagnano la mission dell'azienda: fornire la soluzione giusta ai progetti dei clienti, comunicando col mercato in termini di affidabilità.