

SPECIALE
a cura di Sale's Solutions Pubblicità

ECONOMIA

Arcoplex Trading, la forza dell'organizzazione

L'azienda di Pontirolo Nuovo, leader nella distribuzione di materia prima in granuli e materiale plastico, ha registrato una forte crescita negli ultimi anni.

L'ad Scanzi: "Alla base dei risultati raggiunti c'è una distribuzione sempre più efficace e una filosofia d'impresa che privilegia soprattutto la fidelizzazione della clientela"



“Coraggio, intuizione ed un rapporto privilegiato con i collaboratori”.

Sono le chiavi giuste per affrontare con successo i mercati e sopravvivere nei momenti di crisi. Giacomo Scanzi, amministratore delegato di Arcoplex Trading Spa, gruppo leader in Italia per la distribuzione, compounding di materie plastiche (soprattutto polimeri per lo stampaggio a iniezione), fa tesoro delle proprie esperienze imprenditoriali e le mette a disposizione di chi come lui ha il coraggio di cambiare. Alla guida della società

che nel giro di pochi anni ha visto quasi raddoppiare il fatturato passando dai 45 milioni di euro del 2005 agli 83 milioni del 2012, Scanzi non si ferma e annuncia per il futuro investimenti che porteranno a nuove acquisizioni. Già negli ultimi tre anni, Arcoplex – che dal 1970 ha trasferito il proprio quartier generale da Seregno a Pontirolo Nuovo – ha preso il controllo di altre tre aziende: Primacolor, impresa produttrice di masterbatch (concentrati di colore e additivi di alta qualità per materie plastiche), Raiex (società di distribuzione con esperienza ultra ventennale con sede a Biella e produttrice di paste

espandenti) e Sector2 (azienda specializzata nella produzione di pannelli in XPS per isolamento in edilizia). Operazioni che nel 2012 hanno fatto fatturare all'intero gruppo circa 120 milioni di euro. Un gruppo ormai consolidato che trae la propria forza dall'alta specializzazione del personale, formato all'interno dell'impresa con una maggiore predisposizione alla consulenza più che all'attività commerciale. "Ad un certo punto del mio percorso imprenditoriale nel 1999 – spiega Scanzi – ho avuto l'intuizione che non si poteva più produrre senza conoscere quale sarebbe stata l'entità delle vendite

e per questo è stato necessario pensare ad un processo di attività previsionale. Non si poteva più pensare solo a produrre e a vendere senza porsi dei limiti. Le condizioni del mercato in quel momento non ce lo permettevano. Dovevamo attrezzarci per fornire soprattutto consulenza ai nostri clienti. Un processo a cui non eravamo preparati ma dovevamo farlo. È stato un momento difficile che ha comportato un cambiamento importante per l'attività aziendale ma che ha segnato nel 2001 una svolta decisiva. Cambiare costa sempre fatica – sottolinea l'imprenditore – ma ogni cambiamento, se fatto con convinzione, è sempre stimolante e coinvolgente". Fondamentale per lo sviluppo dell'impresa è stato il passaggio al sistema informativo Sap, oggi leader mondiale nelle soluzioni software per il business, che nel 1996 ha comportato per l'azienda un investimento di circa 1,4 miliardi di lire. "È stato un investimento decisivo che ci ha aperto nuovi orizzonti e ci ha consentito di cambiare il modo di ragionare e di fare impresa. Oggi alla base dei risultati raggiunti – continua Scanzi – c'è un'organizzazione di distribuzione sempre più efficace e viene seguita una filosofia d'impresa che non si limita solo alle specifiche funzioni di distribuzione e logistica ma che va verso la fidelizzazione della clientela. Ormai da anni offriamo ai nostri clienti un servizio in più che altri fornitori non danno. Oltre alle materie prime, infatti, forniamo servizi di consulenza e formazione e dal 2012 è partito il progetto Axtrolab



Giacomo Scanzi, amministratore delegato di Arcoplex Trading Spa

che mette gratuitamente a disposizione dei clienti, attuali e potenziali, i nostri laboratori e il know how dei nostri tecnici specializzati, per analisi e prove tecniche finalizzate alla caratterizzazione dei polimeri, da granulo o manufatto. Attraverso questa iniziativa, Arcoplex intende mettere a disposizione della clientela la propria esperienza e competenza al fine di poter offrire un vantaggio competitivo, importante per affrontare le sfide che oggi il mercato impone". Una struttura sempre più complessa, quindi, che richiede un consolidamento dell'organizzazione manageriale. E non solo. Per assicurare il futuro dell'impresa e degli operatori che vi lavorano, la proprietà comincia a pensare sin da adesso e con serietà al cambio generazionale. Una previsione di responsabilità che Scanzi non intende sottovalutare. Per questa ragione

da qualche anno l'imprenditore ha voluto al suo fianco la figlia Giulia di 29 anni e il figlio Carlo di 23 anni che si stanno formando all'interno dell'azienda a stretto contatto con il personale che l'amministratore delegato di Arcoplex definisce "la risorsa più preziosa dell'impresa. Entro il 2013 – sottolinea Scanzi – è prevista la realizzazione di una borsa di studio finalizzata a corsi di formazione per 2/4 neolaureati in ingegneria-chimica-economia della durata di un anno. Al termine del percorso di studio-lavoro il neo laureato potrà rimanere in Arcoplex Trading oppure potrà avere la possibilità di essere inserito con più facilità nel mondo del lavoro in un settore, quello della plastica, che contribuisce in maniera rilevante alla creazione della ricchezza italiana". Un'attenzione particolare nei confronti del personale che non si desume solo attraverso i

criteri di assunzione ma anche negli obiettivi della società che tende a trattare gli operatori già assunti con ogni riguardo. All'interno dell'azienda di Pontirolo Nuovo, infatti, trovano spazio sauna, piscina, palestra e un'area verde di 3 mila metri quadri oltre ad una cucina casalinga per il pranzo ed un'area gioco dedicata ai bambini. «Nella sola sede di Pontirolo lavorano una cinquantina di persone con un'età media di 41 anni e un'anzianità di servizio di 20 – afferma Scanzi –. All'interno del Gruppo il personale raggiunge le cento unità. Tra i nostri obiettivi c'è anche quello di fidelizzare i dipendenti e rendere il soggiorno nei luoghi di lavoro sempre più piacevole e familiare». Un investimento importante realizzato per restituire ai collaboratori parte della ricchezza da loro stessi creata, che nel 2007 è costato all'impresa oltre 3 milioni di euro.

“DECISIVO SAPER DIALOGARE CON CHI È IN GRADO DI FORNIRE ASSISTENZA E SERVIZI”

"Bisogna avere il coraggio di fare un passo indietro per farne due in avanti". È il consiglio che l'amministratore delegato di Arcoplex Trading, Giacomo Scanzi, dà alle piccole realtà italiane che vogliono crescere e sopravvivere senza essere fagocitate dalla crisi. In un sistema imprenditoriale come quello italiano fatto di microstrutture, dove vige la polverizzazione delle attività produttive, bisogna avere il coraggio, l'intelligenza, l'arguzia di fare squadra, di mettersi in gioco e di dialogare con chi è in grado di fornire assistenza e servizi. "Purtroppo nel nostro Paese – spiega l'imprenditore – oltre a mancare il coraggio, manca proprio la cultura imprenditoriale necessaria alle esigenze di ogni singola impresa, quell'apertura mentale adeguata alle scelte che l'imprenditore ritiene di poter portare avanti. Il più delle volte si avverte l'incapacità di sedersi attorno ad un tavolo e riuscire a dialogare e soprattutto capire quali sono le reciproche esigenze. Nella maggior parte dei casi, i piccoli imprenditori si rivolgono a noi in cerca di aiuti per lo più economici e finanziari senza capire che il loro problema non è quello. Aiutarli secondo tali aspettative, ammesso che si abbia la possibilità di farlo senza correre rischi, significherebbe risolvere solo provvisoriamente le loro difficoltà. Noi invece offriamo una piattaforma di servizi tecnici, finanziari, economici, amministrativi e chiediamo in cambio la loro disponibilità a crescere con noi e a fare squadra". E verso questa direzione l'attività del Gruppo è densa di molte iniziative. Il punto di forza, rappresentato dalle partnership con i produttori leader di materie plastiche provenienti da tutto il mondo, è ulteriormente consolidato da una consulenza che trasforma Arcoplex in una vera e propria società di servizi. La rete di vendita è supportata da un'area di ricerca e sviluppo, da un dipartimento logistico, un dipartimento acquisti ed un ufficio marketing ben coordinato e sempre più all'avanguardia. "Il nostro concetto di partnership – sottolinea Giacomo Scanzi – si ricollega ad un programma avviato già da tempo. Il nostro obiettivo non è quello di porci ad un livello superiore o di primeggiare sugli altri. Oggi più che mai ci rivolgiamo a tutti i produttori che sono alla ricerca di un braccio commerciale che tende a consolidare la propria posizione nel mercato italiano, sempre più tecnico e alla ricerca di competitività. In tale contesto, la nostra forza è quella dei molteplici settori produttivi che ruotano attorno al Gruppo e che vanno dall'arredo urbano, l'automotive, gli elettrodomestici e i casalinghi sino ad arrivare alla cosmesi, il design, l'elettronica, l'illuminazione, la meccanica e l'ottica".