

Axtrolab è apprezzato e inizia il suo percorso



Giacomo Scanzi, amministratore delegato di Arcoplex Trading e promotore del progetto Axtrolab

Il mercato ha risposto positivamente all'iniziativa promossa da Arcoplex Trading con l'obiettivo di accrescere il livello di competenze delle aziende trasformatrici. Il promotore Giacomo Scanzi ribadisce l'importanza dei servizi in grado di accrescere il livello di competitività delle aziende.

Sig. Scanzi, il progetto Axtrolab è partito nel maggio scorso. Come è stato recepito finora dal mercato? E' già in parte cambiato l'approccio dei vostri interlocutori?

L'iniziativa da alcuni è stata accolta con curiosità, mentre altri hanno manifestato una immediata reazione positiva. Ci conforta riscontrare che si sono avvicinati

al nostro progetto anche alcuni clienti finali, che hanno ritenuto importante procedere verso un percorso di qualità promosso da una struttura in grado di offrire un servizio di analisi e di riscontro di laboratorio, ma anche un'assistenza a livello procedurale. Queste competenze sono più che mai indispensabili non solo per mantenere la propria competitività, ma

anche per conservare le posizioni acquisite in tanti anni di lavoro, che a volte vengono messe in discussione dalla necessità di rispondere alle nuove priorità di un mondo in costante evoluzione.

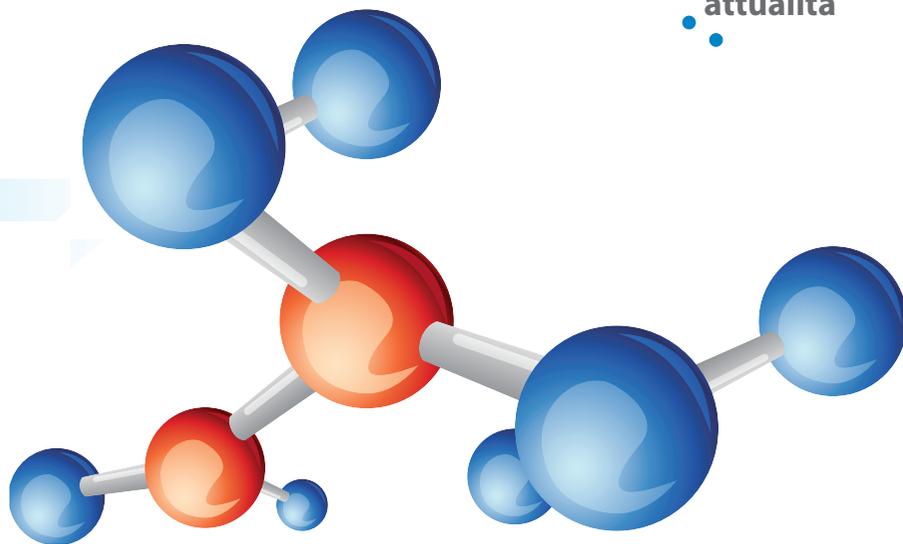
Quindi, la reazione è stata positiva, molto motivante anche per il nostro gruppo di lavoro.

Axtrolab non affronterà soltanto problematiche relative ai materiali, ma anche temi più generali relativi all'utilizzo delle materie plastiche...

Axtrolab è un progetto molto aperto che si propone di accompagnare le necessità e il lavoro delle società partner, occupandosi degli aspetti tecnici relativi ai materiali e al processo. Ma non dimentica che le competenze in questi ambiti devono essere completate da conoscenze relative all'area burocratica e normativa, anch'esse assolutamente essenziali.

Molte aziende, infatti, sono in difficoltà nel dover affrontare queste proble-

Arcoplex estende a tutto il 2013 l'offerta di lancio di Axtrolab: il laboratorio tecnico di analisi sarà a disposizione gratuitamente di tutti i clienti.



matiche, che non fanno parte del loro background culturale...

Quando abbiamo iniziato a pensare ad Axtrolab già da tempo perceivamo una crescente pressione sulla parte normativa. Arcoplex Trading è sempre stata preparata a supportare la propria clientela in tal senso; Axtrolab lo farà ancora di più, possibilmente meglio, ricordando ogni volta a se stessa e al partner interessato che il mondo è cambiato profondamente. Oggi sono richieste regole chiare e la capacità, da parte delle società, di interpretarle correttamente e di saper fornire risposte precise.

In tanti anni di lavoro abbiamo costituito un team di persone, estremamente sinergiche fra di loro, che sono in grado di rispondere alle esigenze del trasformatore relative al processo ma anche, e soprattutto, alle fasi che lo precedono e lo seguono. Ci riferiamo ad argomenti che spesso le aziende non sono preparate ad affrontare, poiché esulano dalle loro competenze di ordine tecnico.

Sul piano tecnico potrebbe affrontare anche problemi relativi al processo e all'utilizzo delle macchine?

Sicuramente. In una fase successiva dello sviluppo del progetto, se si riuscisse a costituire un certo tipo di agglomerato, la



Il team Ricerca & Sviluppo. Da sinistra: Fausto Boschi, Diana Vanoli, Diego Belluschi, Sebastiano Pozzi

stessa presenza dei costruttori di macchine e attrezzature potrebbe rappresentare un'ulteriore opportunità per rispondere con il massimo dell'efficienza alle esigenze dei trasformatori.

La crisi economica di questi anni è stata maggiormente avvertita dalle società meno strutturate, essendo stata spesso privilegiata la qualità e l'organizzazione. Ritiene che le aziende trasfor-

matrici del settore materie plastiche abbiano recepito questo messaggio e sentano la necessità di trovare forme di collaborazione in grado di migliorare la loro efficienza?

Innanzitutto occorre non dimenticare che il mercato globale alza il livello della richiesta ed è normale che imponga alle aziende di essere più strutturate.

Le aziende italiane, a mio avviso, si possono distinguere in due categorie:

quelle che sono nate e cresciute con l'intenzione di confrontarsi sui mercati internazionali e quelle che hanno preferito non investire sul proprio prodotto e privilegiare le lavorazioni per conto terzi.

Molte delle aziende appartenenti a questa seconda categoria forse non hanno ancora capito che il gap che le separa da quelle più intraprendenti è destinato a crescere; purtroppo sono numerose quelle che non hanno i mezzi per reagire.

Di fronte alla situazione attuale, a mio avviso, la soluzione per un imprenditore non può che essere quella di pensare da chi farsi accompagnare in un nuovo processo.

Se si potesse contare sull'apporto dei sistemi istituzionali, delle associazioni, piuttosto che delle banche, sarebbe molto positivo creare un'iniziativa in grado di collettare gli interessi di molte piccole realtà, fornendo competenze e risorse di cui singolarmente non sono in grado di dotarsi.

Axtrolab vuole essere un primo passo in questa direzione. Quello successivo potrebbe essere la creazione di strutture in grado di fornire competenze e servizi, svolgendo funzioni di cui le aziende sono carenti al loro interno. Dovrebbero comunque rimanere entità super partes e non essere viste come soggetti intenzionati a manifestare interessi diretti sulle singole società.

Sono assolutamente convinto che un progetto di questo tipo creerebbe interesse ed anche posti di lavoro.

Ci sono già casi in cui il progetto Axtrolab è diventato operativo?

Ci sono già una serie di adesioni al progetto per quest'anno e per il 2013, ma soprattutto si è ripreso a proporre al mercato una relazione diversa da quella che ha



contraddistinto l'ultimo periodo, basata quasi esclusivamente sul fattore quantità/prezzo. Un approccio che rischiava di squalificarci rispetto alla concorrenza d'oltralpe, a partire da quella tedesca, dove si investe molto sulla qualità di ciò che si fa.

Axtrolab ha permesso anche di riprendere un'idea che mi stava a cuore alcuni anni fa, prima della crisi del biennio 2008-2009, quando già sostenevo l'importanza di apportare al mondo della trasformazione la cultura delle materie plastiche, purtroppo assente in molte società italiane. Un concetto che, a mio avviso, già allora legava la nostra società al mercato, a prescindere da ogni aspetto commerciale, ponendo le basi per un lavoro diverso da parte di tutti.

Vorrei fare un esempio. Se oggi i nostri figli fossero ingegneri e parlassero il tedesco, troverebbero in Germania numerose possibilità di occupazione, ciò che in Italia non succede. Troppe volte da noi si trovano soggetti che sanno vendere, sanno

sviluppare una parte del processo, ma mancano delle qualità di base per poter investire su di loro in funzione di un processo più globale e di un risultato tecnologicamente avanzato.

Ed è pericoloso continuare su questa strada.

Ritiene che, per le aziende aderenti ad Axtrolab, l'acquisizione di nuove competenze ed esperienze possa, nel tempo, costituire un valore aggiunto e non soltanto un modo per risolvere problemi contingenti?

Ho sempre sostenuto, fin da quando ne sono stati identificati i fondamentali, che Axtrolab non avrebbe dovuto soltanto asservire alla necessità puntuale del trasformatore, bensì fare in modo che la sua attività diventasse così virtuosa da poter essere spesa come una garanzia per il cliente finale. Tante volte i trasformatori mi hanno confessato che rischiavano di perdere il lavoro, non essendo in grado di fornire risposte a specifici problemi che



venivano loro sottoposti.

Axtrolab non ha la presunzione di rappresentare la soluzione per ogni tipo di problema, ma sono convinto che raggiunge il suo obiettivo se il nostro associato è convinto di poter contare su un partner preparato, che lo aiuta nel fornire al suo cliente anche le risposte più complesse.

L'industria trasformatrice è penalizzata anche dall'attuale situazione di mercato, in cui la spinta all'innovazione sembra molto rallentata? Quale può essere l'apporto di Axtrolab?

Continuo a riscontrare sul mercato un processo di commodizzazione di cui non sono per niente entusiasta. Questo si verifica non per una crescita particolare dei paesi emergenti, ma perché i produttori hanno molto rallentato gli investimenti in nuovi progetti e nuove applicazioni.

Così facendo, il rischio è che tutto diventi standard e nello standard siamo perdenti. Occorre assolutamente difendere il

patrimonio di investimenti in tecnologia e innovazione sostenuto dalle piccole e medie aziende trasformatrici italiane negli ultimi 20 anni, mentre ci accorgiamo che il mercato si sta commodizzando. In questo contesto Axtrolab può dare un apporto al

marketing affinché si possa guardare ad applicazioni con forti contenuti tecnologici, piuttosto che alla semplice trasformazione.

Nel settore del film per imballaggio ad esempio, se i produttori italiani non avessero costantemente migliorato la qualità del loro prodotto, sarebbero stati vanificati tutti gli investimenti in tecnologia sostenuti per incrementare le capacità produttive e sviluppare l'automazione degli impianti.

Se la spinta all'innovazione non riprenderà slancio, anche nel settore delle materie prime, il rischio è di ritrovarsi in gravi difficoltà nel giro di pochi anni, poiché le dinamiche sono molto rapide.

Con questo, non voglio né alimentare la preoccupazione, né apparire quello che ne sa più degli altri, ma mi sentirei di sostenere questa opinione a voce alta in qualsiasi contesto.

Per poter valorizzare al meglio il nostro lavoro, è indispensabile che tutti gli attori svolgano efficacemente il loro ruolo, nessuno escluso.

