



# tecnoEdizioni



[www.piovan.com](http://www.piovan.com)

[HOME](#) [MEDIA KIT](#) [EDIZIONI DIGITALI](#) [IL NOSTRO NETWORK](#) [CONTATTI](#) [CHI SIAMO](#)

## Intervista a Giacomo Scanzi, Amministratore Delegato di ARCOPLEX

30 marzo 2016



*Arcoplex commercializza e distribuisce materie plastiche di prima scelta. È partner dei più importanti produttori internazionali di materie prime e mantiene rapporti di collaborazione con le principali società di trasformazione. Con il suo Amministratore Delegato abbiamo ripercorso la storia dell'azienda e ne abbiamo indagato i punti di forza*

Pierluigi Brenna, fondatore di Arcoplex negli anni cinquanta, si occupò inizialmente di rigenerare la plastica e di utilizzarla come materia prima. Comprese fin da subito le grandi potenzialità di questo materiale e quali mutamenti avrebbe portato nel modo di produrre e di consumare nell'Italia del boom economico. Nel 1994 con l'ingresso in azienda di Giacomo Scanzi come Direttore Generale, oggi Amministratore Delegato, ebbe inizio una trasformazione a cui ancora oggi non è possibile mettere la parola fine, fatta di continui e puntuali stimoli finalizzati ad affrontare con competenza e creatività le sfide economiche in un mercato in continua evoluzione. È la strategia di successo di Arcoplex, la strada per affrontare il futuro con modelli organizzativi più efficienti e l'impegno nella ricerca della qualità e della diversificazione produttiva. La nuova strutturazione aziendale arriva nel 2001, un salto di qualità professionale, non più commercianti ma consulenti capaci di accogliere e soddisfare, in autonomia, le più diverse esigenze del mercato. Dal 2011 a oggi forti investimenti hanno portato ad una struttura complessa che ha richiesto un consolidamento dell'organizzazione manageriale. **Accanto all'Amministratore Delegato, Giacomo Scanzi, l'entusiasmo delle nuove generazioni, i figli Giulia e Carlo.**

Abbiamo intervistato **Giacomo Scanzi, classe 1955, nella quartier generale di Pontirolo Nuovo, in provincia di Bergamo.**



### La sua storia professionale è legata ormai ad Arcoplex da più di 20 anni...

Ho iniziato la mia carriera in Arcoplex al fianco del dottor Brenna. Lui fece cose pionieristiche, condusse l'azienda con una forte impronta Olivettiana, mettendo sempre la persona al centro. Era in prima linea, andava a consegnare i sacchi di materiali plastici agli stampatori in prima persona. Poi siamo passati a lavorare con Eni e con tutte le multinazionali più note. Piano piano ci siamo specializzati nel compound e poi nella distribuzione.

### Siete dei trader o piuttosto dei consulenti?

Siamo dei veri e propri consulenti. Negli anni '80/'90 i grandi produttori non svelavano le loro strategie. Poi all'inizio degli anni 2000, quando si è rivoluzionato tutto il mercato, chi non era pronto a essere un portatore sano di informazioni è rimasto bloccato. Chi aveva previsto invece uno sviluppo è andato avanti ed è cresciuto. Lavoriamo in una logica internazionale e copriamo più settori in Europa, anche se abbiamo scelto di stare in Italia. Questo non ci ha impedito di diventare una società consorziale.

### Qual è la vostra filosofia?

Non lavoriamo con la sola logica del prezzo. Scegliendo di essere consulenti ci siamo posti in un modo diverso, il prezzo è una componente necessaria, ma oggi più che mai il mercato si rivolge ad Arcoplex per chiederci qualcosa che viene prima del prezzo. Guardiamo oltre la distribuzione e la logistica, consapevoli di dover proporre al mercato un servizio di consulenza specializzato attraverso prodotti testati e, soprattutto, un'accurata assistenza pre e post vendita. L'azienda è attiva in un processo di cambiamento culturale teso a costruire sinergie e alleanze vincenti tra imprese, per competere con maggiore incisività su scala internazionale e continuare ad eccellere sul mercato interno. Offriamo quindi una vera e propria consulenza.

#### **Avete sempre investito nell'R&D?**

Abbiamo ritenuto che il mondo dei Petrochimici si sarebbe mosso in quella direzione ed eravamo pronti. Abbiamo saputo interpretare il mercato. Il fiore all'occhiello del nostro reparto Ricerca e Sviluppo è il laboratorio Axtrolab, uno strumento strategico al servizio dei clienti che permette ad Arcoplex di differenziarsi dai competitor. Nasce con l'obiettivo di diffondere, nel settore delle materie plastiche, una nuova cultura della qualità, della conoscenza tecnica e della competitività. In Arcoplex è proprio l'attività di consulenza tecnica a dare un apporto decisivo alle capacità produttive dei clienti, contribuendo al mantenimento delle quote di mercato esistenti e creando nuove opportunità di sviluppo.

#### **Italia e internazionalizzazione, su quali mercati puntate?**

Credo che sia fuori discussione l'importanza del mercato italiano per tonnellate trasformate e livello tecnologico. Durante gli ultimi impegnativi anni il mercato ha selezionato i fornitori meritevoli e il sistema Italia ha saputo investire.

Il coraggio (o a volte dovremmo dire l'incoscienza) dell'imprenditore italiano ha reso possibile una veloce ripresa. Gli italiani possono essere fieri di non avere mai mancato in tenacia, coraggio, arguzia e fantasia. Se c'è un popolo "tosto" è proprio quello italiano.



#### **In questi anni lei ha lavorato per trasformare l'azienda in un Gruppo manageriale. In che modo?**

Oggi Arcoplex è un Gruppo di cinque società che cerca di offrire un servizio a chi ha bisogno di un buon portafoglio di servizi e prodotti termoplastici. Operiamo significativamente in tutti i settori. Tocchiamo tutte le situazioni e aggregiamo società, attraverso un chiaro spirito di servizio. Non imponiamo il nostro prodotto, ma consigliamo soluzioni. Il nostro approccio fortemente consulenziale ci ha permesso di affrontare il cambiamento strutturale del mondo delle materie plastiche, avvenuto a partire dai primi anni 2000. Ritengo il grande limite del nostro comparto, che muove importantissimi interessi, quello di non avere un vero ricambio generazionale. Il Gruppo Arcoplex, invece, facendo riferimento a Giulia e Carlo Scanzi ha dato avvio da qualche anno al passaggio generazionale e negli ultimi anni abbiamo trasformato un'azienda in un Gruppo manageriale con responsabilità chiare ed estese a vantaggio del controllo e della visione. Una piattaforma centrale dei principali servizi permette ad ogni singola società di dedicarsi al proprio core business. Tutte le altre funzioni sono centralizzate ed erogate da un'unica realtà.

#### **Avete sempre puntato sull'innovazione tecnologica in azienda...**

Decisi di cambiare sistema informativo nel 1996. La nuova storia di Arcoplex ebbe inizio con la grande intuizione di introdurre il sistema informativo SAP (forse la prima PMI in Italia), un'applicazione impegnativa ma estremamente innovativa per la gestione integrata dei principali processi. Questo ci ha permesso di essere individuati e prescelti come distributore innovativo.

#### **Come sta cambiando il mercato e cosa ci riserva il futuro?**

Oggi il mercato è velocissimo, cambia pelle tutti i giorni, bisogna essere reattivi da tutti i punti di vista. L'impresa Italiana sta producendo un'accelerazione virtuosa, la mia impressione è che stiamo correndo e crescendo. Lo vediamo dai consumi delle materie prime. Il consolidato sta aumentando su applicazioni che seguiamo da tempo. Se dovessi indicare un limite, trovo calati i progetti innovativi.

#### **Condividi questo articolo**



ARCOPLEX Intervista