



TREVISO-TORINO-VERONA

UN TOUR DI TRE TAPPE PER INFORMARE E FORMARE I TRASFORMATORI

Seminario itinerante di carattere informativo e formativo, pensato da Arcoplex per clienti e stampa tecnica di settore, Axtrolab Way 2016 è partito il 21 aprile da Mogliano Veneto, in provincia di Treviso, ha fatto tappa il 19 maggio a Torino e si concluderà in settembre a Verona. L'evento si contraddistingue per un format innovativo, pensato per raggiungere gli operatori nel settore delle materie plastiche e affrontare con essi tematiche di attualità, metterli in relazione con la realtà del Gruppo Arcoplex, farli incontrare con i suoi fornitori strategici e presentare loro i casi di successo frutto di queste collaborazioni.

Axtrolab Way 2016 è reso possibile grazie al lavoro portato avanti quotidianamente e all'esperienza acquisita da Axtrolab, il laboratorio di Arcoplex che offre un servizio di consulenza su misura, esclusivo e qualificato per sfruttare fino in fondo le potenzialità della tecnologia oggi disponibile tanto sul fronte dei materiali quanto su quello delle macchine di processo. È una struttura strategica al servizio dei trasformatori, che permette al distributore di Pontirolo Nuovo (Bergamo) di differenziarsi dai concorrenti. Per questo è stato creato con l'obiettivo di diffondere, nel settore delle materie plastiche, una nuova cultura della qualità e della conoscenza tecnica.

DA SEMPRE ATTIVA NELLA DISTRIBUZIONE DI MATERIALI PLASTICI, ARCOPLEX HA SAPUTO RINNOVARSI NEL TEMPO PER STARE AL PASSO CON I TEMPI. PER QUESTO OGGI, INSIEME AI PRODOTTI, PROPONE UN SERVIZIO DI CONSULENZA TECNICA SULLE LORO CARATTERISTICHE E POSSIBILITÀ APPLICATIVE. IN TALE OTTICA RIENTRA AXTROLAB WAY 2016, NON UN SEMPLICE CONVEGNO, MA UN VERO E PROPRIO SEMINARIO ITINERANTE NEL NORD ITALIA, DURANTE IL QUALE ABBIAMO INTERVISTATO L'AD GIACOMO SCANZI

DI LUCA MEI

In Arcoplex, infatti, è l'attività di consulenza tecnica a dare un apporto decisivo alle capacità produttive dei trasformatori, contribuendo al mantenimento delle quote di mercato esistenti e creando nuove opportunità di sviluppo. Axtrolab intende rispondere con il massimo dell'efficacia alle loro esigenze, occupandosi degli aspetti tecnici relativi ai materiali e ai processi. È chiamato a dare una risposta alle singole criticità, a risolvere specifici problemi attinenti all'ambito burocratico e normativo, a intervenire nella selezione del materiale più idoneo al manufatto che il trasformatore desidera ottenere. Con questo servizio il trasformatore è affiancato in ogni fase produttiva, dalla progettazione alla realizzazione del bene, fino alla sua applicazione finale. Le moderne strumentazioni da laboratorio consentono l'esecuzione di molteplici analisi sulle materie prime o sui manufatti e, nel contempo, garantiscono un controllo sistematico delle produzioni interne di compound. Una struttura davvero atipica per un distributore.

I primi due appuntamenti di Axtrolab Way 2016 hanno richiamato un nutrito pubblico di trasformatori, in prevalenza stampatori, cui sono stati offerti aggiornamenti e informazioni su temi di grande attualità nel comparto della lavorazione delle materie plastiche, come, per esempio, la sostituzione del metallo e l'impiego di polimeri autoestinguenti, tecnici e resistenti alla corrosione in svariati settori applicativi, dall'industria automobilistica a quella elettrica ed elettronica. A Mogliano Veneto abbiamo avuto l'occasione di intervistare Giacomo Scanzi, amministratore delegato di Arcoplex Trading, il quale, oltre a illustrarci questa iniziativa, ha anche parlato di mercato, del presente e dei progetti futuri della società che dirige.

INNANZI TUTTO SPENDIAMO QUALCHE PAROLA SU QUESTO EVENTO. COME E PERCHÉ NASCE AXTROLAB WAY 2016?

“Diciamo che l'evento è il punto culminante di una scelta fatta già nel 2001, ossia quella di diventare un'azienda con una chiara propensione alla consulenza, più che commerciale. Siamo nati come società commerciale, ma, nel tempo, abbiamo volutamente scelto di seguire un percorso diverso dagli altri distributori: ci siamo infatti dotati di un laboratorio attrezzatissimo e di persone che fossero competenti nella caratterizzazione e nella scelta dei materiali. Abbiamo voluto mettere i trasformatori nelle condizioni di poterci scegliere come loro partner tecnici nell'ambito della distribuzione. È stato poi consequenziale decidere di creare Axtrolab, una struttura a disposizione di chi ha esigenze di ottimizzazione del proprio manu-

fatto, piuttosto che di competitività, di scelta di un materiale ecc. Axtrolab è nato per questi motivi e Axtrolab Way 2016 ne è la naturale conseguenza in termini di divulgazione”.

L'EVENTO PREVEDE TRE TAPPE. QUESTA È LA PRIMA. QUALI SARANNO LE PROSSIME?

“La prima, appunto, qui a Mogliano Veneto, in provincia di Treviso, la seconda a Torino, il 19 maggio, e la terza all'inizio dell'autunno di nuovo in Veneto, a Verona. La scelta di queste due regioni - Piemonte e Veneto - per noi è strategica. Sono aree in cui ci sono ampi margini di crescita e di manovra e dove riteniamo di poter esprimere bene il nostro potenziale. Da sempre puntiamo moltissimo sui polimeri tecnici e sappiamo che in Veneto e in Piemonte le applicazioni non mancano”.

IN VENETO PERCHÉ C'È UN'ALTA CONCENTRAZIONE DI AZIENDE TRASFORMATRICI E IN PIEMONTE PERCHÉ C'È UN FORTE INDOTTO LEGATO ALL'INDUSTRIA AUTOMOBILISTICA?

“In entrambe le regioni ci sono tante aziende che lavorano le materie plastiche e, in particolare, molte che trasformano polimeri tecnici. A questo riguardo penso che l'Italia non sia seconda a nessuno in quanto a investimenti relativi alla trasformazione delle materie plastiche e a conoscenze delle tecniche relative all'impiantistica necessaria per questa attività. L'Italia, poi, ha il piccolo, grande difetto di essere un Paese fatto da tante minuscole realtà imprenditoriali. Eppure ognuna di esse possiede competenze che all'estero, spesso, non si trovano nemmeno nelle aziende di grandi dimensioni.

Noi crediamo che, al di là del nostro ruolo di distributori al fianco dei produttori e dei tra-



Giacomo Scanzi, amministratore delegato del Gruppo Arcoplex

sformatori che ci hanno scelto come partner, dobbiamo offrire le nostre competenze sui materiali come strumento di crescita delle aziende. Troppo spesso le informazioni distributore-cliente corrono solo sul binario del prezzo, tralasciando tutta la parte relativa alle prestazioni di un materiale e a quelle che è in grado di conferire al prodotto finale. Proprio per questo ci siamo dati la missione di portare a conoscenza del mercato soprattutto gli aspetti tecnici e prestazionali dei materiali che distribuiamo”.

QUANTI E QUALI MARCHI DISTRIBUITE IN ITALIA?

“Circa venti. Di questi, i primi che mi vengono in mente, a titolo di esempio, sono Solvay, Samsung, Total, Arkema e Basf tra gli esteri, Coim e Versalis tra gli italiani. Nel mondo delle poliolefine e in particolare del polipropilene, siamo i più importanti distributori europei di Repsol. Referenze ne abbiamo molte, e di alto livello.

Al di là di questi elenchi, ciò che conta è la relazione che cerchiamo sempre di instaurare



Un momento di Axtrolab Way 2016 a Mogliano Veneto: Carlo Scanzi, figlio di Giacomo e responsabile commerciale di Arcoplex Trading, presenta brevemente i prodotti e i servizi offerti dal gruppo

Transpallet in poliammide

Un progetto di sostituzione del metallo tutto made in Italy

Un ottimo esempio di sostituzione del metallo con la poliammide: questo è il nuovo transpallet I-ton per la movimentazione di pallet realizzato con TechnylStar SX 218 V50 di Solvay. Presentato in occasione della prima tappa di Axtrolab Way 2016, questo carrello è composto da due sezioni, corpo centrale e forche, e, oltre a garantire le stesse prestazioni di quelli in metallo, offre svariati vantaggi: riduzione di peso, costi di produzione e rumorosità; maggiore maneggevolezza; minor carico per l'operatore; possibilità di sterilizzazione. Il transpallet realizzato con TechnylStar pesa 38 kg - 65% in meno rispetto ai 110 kg della corrispondente versione in metallo - ed è in grado di sopportare carichi fino a 1000 kg.

Per questo prodotto, realizzato dalla società italiana Lifter e al 100% made in Italy, era indispensabile un materiale altamente tecnico, studiato appositamente per conferire al manufatto specifiche caratteristiche che lo rendessero paragonabile, o addirittura superiore, a quelli in metallo. TechnylStar è una gamma di poliammidi 6 che offre prestazioni e libertà di progettazione, consentendo di realizzare prodotti che devono possedere anche una perfetta finitura superficiale. Questa gamma consente una riduzione della temperatura di lavorazione di 40°C rispetto alle varietà tradizionali di PA6, permettendo un notevole risparmio di energia e di tempo.

TechnylStar comprende anche poliammide 66, per offrire una combinazione di eccellente portata e di capacità di riempimento (60%) senza precedenti. Il prodotto assicura rigidità elevata, resistenza al calore e migliore lavorabilità. ■

Il transpallet I-ton realizzato con TechnylStar SX 218 V50 di Solvay, nella foto presentato da Lorenzo Magro nel corso della tappa veneta di Axtrolab Way 2016, rappresenta un progetto di sostituzione del metallo tutto italiano



tra i progetti che ci vengono sottoposti e i polimeri per realizzarli e, quindi, i produttori di questi ultimi. In altre parole, non abbiamo mai trascurato forniture di 25 kg, come di 25 mila kg: per noi hanno la stessa importanza, perché dietro a ogni quantità richiesta c'è sempre un progetto, un'applicazione, un investimento, una partnership.

Fin dalla nascita, nel 1958, Arcoplex ha sempre cercato di portare soluzioni ai propri clienti, indipendentemente dalle quantità di materiale acquistato. Questo per noi significa anche qualità, oltre che dei materiali che trattiamo, anche di fornitura e servizi.

Per tutto ciò oggi il Gruppo Arcoplex dispone di una squadra di circa sessanta persone in vari ruoli, la cui età media supera di poco i quaranta anni e la cui anzianità media in azienda è di oltre venti anni. Questo vuol dire poter contare su persone che, da un lato, sono ancora giovani, con energie da spendere e una carriera da costruire e, dall'altro, condividono i valori dell'azienda. Il rapporto di fiducia che si crea con clienti e mercato attraverso la stabilità di relazioni che la nostra squadra può garantire è importantissimo ed è l'elemento che fa la differenza. E, a mio avviso, ancora di più quando, come dicevo, bisogna fornire 25 kg di materiale anziché 25 mila".

ATTUALMENTE QUANTI CLIENTI AVETE IN ITALIA?

"Circa tremila. Oggi le cinque società del gruppo raggiungono un po' più di tremila clienti "attivi". L'Italia, come è noto, è il paese europeo con il maggior numero di trasformatori di materie plastiche e credo che Arcoplex - che si è sempre dedicata a svolgere il ruolo di distributore "vero", quindi, senza mai prendere il posto dei produttori che rappresenta, e si è sempre posizionata in una fascia di mercato a lei adeguata - oggi abbia una presenza abbastanza importante e diffusa su tutto il territorio nazionale".

QUAL È STATO IL FATTURATO NEL 2015 E QUALI SONO LE ATTESE PER IL 2016?

"Nel 2015 il gruppo ha fatturato circa 100 milioni di euro e il 2016 - a parte il mese di gennaio, che è stato condizionato dall'andamento del petrolio, mettendo in stand by un po' tutti - sta andando bene. Rispetto al 2015, che per noi è stato un anno discreto, registriamo già



Giacomo Scanzi (al centro) con i figli, Giulia e Carlo, che oggi lo affiancano nella guida dell'azienda

qualche punto percentuale di crescita. Va però rimarcato che per tutti gli imprenditori, e non solo nel settore delle materie plastiche, i problemi sono oggi rappresentati dai margini ridotti e, per molte aziende, dal difficile accesso al credito.

A mio avviso la situazione sta parzialmente migliorando per quanto riguarda il credito, mentre non sono molto fiducioso sul miglioramento dei margini nel breve-medio termine. Per accrescere i margini sono convinto che oggi le aziende debbano puntare molto anche sull'offerta di servizi nei rispettivi settori di attività".

AVETE ACCUSATO LA CRISI E, QUESTA, SI PUÒ RITENERE SUPERATA?

"Nel novembre 2007 dichiarai a tutti i dipendenti del mio gruppo che "sentivo puzza di bruciato". E si tenga presente che quello per noi, come per molte aziende a quel tempo, stava per chiudersi come uno degli anni migliori di sempre.

Sentivo puzza di bruciato perché già allora, quasi un anno prima dello scoppio della crisi economica e finanziaria mondiale, percepivo che sarebbe successo qualcosa di preoccupante e, di conseguenza, dovevamo in parte tirare i remi in barca. Quindi abbiamo ridotto la nostra presenza in alcuni settori applicativi, cercando di ottimizzare le vendite. È stata una scelta per certi versi azzardata, ma la mia intuizione si è rivelata corretta. Da allora ne abbiamo viste di tutti i colori e abbiamo dovuto affrontare periodi in cui i volumi si sono quasi dimezzati. Ciononostante, nel nostro Paese, e lo dico con orgoglio, si è avuto il coraggio di continuare a investire. Lo dico anche con cognizione di causa, perché è quello che hanno fatto molti trasformatori nostri clienti. Tutto questo ha consentito a loro, e a noi, di superare i momenti difficili e, oggi, le aziende che realizzano prodotti di qualità stanno tornando, se già non sono tornate, ai livelli pre-crisi e sono sature di ordini e di lavoro". ■