

**MACCHINE PER
PLASTICA E GOMMA**

Un'eccellenza
del made in Italy

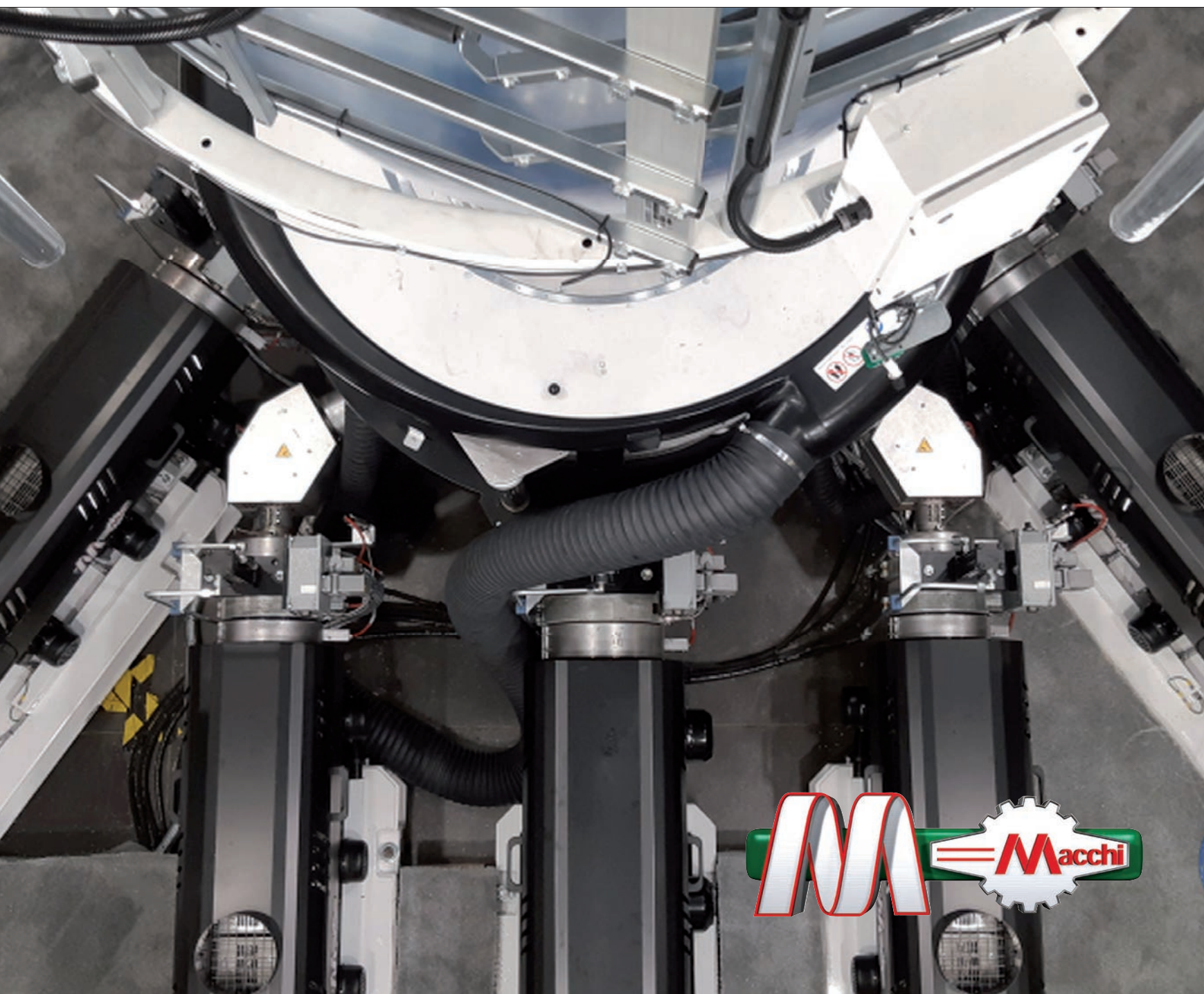
**UNION OFFICINE
MECCANICHE**

Estrusione di
PET espanso

HAITIAN - IMG

Un'offerta di presse
ampia e diversificata

la **plastica**
OGGI e DOMANI





La domanda di materie prime ha cominciato a indebolirsi, lasciando spazio alle speculazioni dei broker. Un distributore di riferimento, come Arcoplex Group, affronta questa fase ascoltando le esigenze dei trasformatori e puntando su nuove applicazioni e progetti.

di Alessandro Bignami

Nuovi progetti e applicazioni in contrasto alle strategie speculative

L'amministratore delegato di Arcoplex Group Giacomo Scanzi ci ha aiutato a riflettere sul momento che sta attraversando il settore della distribuzione delle materie plastiche e su come stanno cambiando gli equilibri del mercato.

POD - Sig. Scanzi, come giudica il primo quadrimestre dell'anno per il vostro settore?

La prima parte del 2018 è stata complicata da diversi fattori esterni che hanno cominciato a influenzare l'andamento delle materie prime. Si tratta di un segnale da non sottovalutare, anche se importanti indici economici appaiono ancora

in crescita. Da gennaio perdura una certa debolezza della domanda di materie prime, che annuncia il rischio di ridimensionamento dell'economia e, in una fase successiva, il possibile calo delle produzioni industriali.

POD - L'incertezza politica italiana seguita alle elezioni del marzo scorso sta avendo effetti negativi già visibili?

Certamente non sta facendo bene all'economia. L'Italia sembrava essere tornata ad essere attraente per gli investitori esteri, ma lo scenario è cambiato improvvisamente. Forse ora non ce ne rendiamo ben conto, ma questa



Giacomo Scanzi, Amministratore Delegato di Arcoplex Group

lunga fase di stallo a medio termine ci penalizzerà. Quell'onda positiva che stava sostenendo il mercato e che l'industria aveva faticosamente contribuito a creare, ora rischia di infrangersi. È vero che anche in Germania la nascita del governo ha avuto un lungo periodo di gestazione, ma intanto l'esecutivo in carica era pienamente operativo e Angela Merkel non aveva mai rallentato le relazioni internazionali.

POD - Questo scenario come si è riflesso sulla vostra attività?

La domanda nel primo quadrimestre è risultata appunto in calo, se ci riferiamo ai grandi volumi. Il sentiment del mercato è che i prezzi delle materie prime continueranno a essere deboli e che quindi convenga attendere ancora prima di acquistare. In un contesto del genere, ad avere la meglio sono gli operatori meno radicati e privi di strutture, come i broker, che non hanno territori, comprano in un'area del mondo e vendono in un'altra.

POD - In passato il mercato ha già vissuto molte situazioni simili. Un distributore di riferimento, come voi, come deve affrontarle?

In primo luogo si impegna ad ascoltare e capire le esigenze della propria clientela, cercando di reggere alla strategia speculativa e aggressiva che alcuni operatori hanno deciso di adottare.

Bisogna pensare a nuove applicazioni e progetti, consolidare quelli attuali, descrivere ai produttori partner lo scenario in cui ci troviamo, senza naturalmente pretendere di influenzare le loro scelte.

È una fase ciclica. A cui si aggiunge, però, il ruolo decisivo della Cina, che è diventata l'ago della bilancia dei consumi globali. Per alcuni anni ha assorbito gran parte delle esportazioni di materie plastiche da tutto il mondo. Da quando è quasi autosufficiente, la sua necessità di importazione è calata notevolmente e la produzione internazionale deve trovare altri sbocchi. E qui entrano in gioco i broker.

POD - Ora è più difficile confrontarsi con i partner produttori rispetto al passato?

Oggi noi abbiamo maggiori responsabilità sul mercato, perché siamo cresciuti e abbiamo acquisito più quote. Negli anni le persone con cui dialogavamo sono cambiate o hanno assunto altri ruoli. Noi ci sforziamo di mantenere delle relazioni dirette, ma non è facile perché spesso manca la figura a cui riferirsi.

Nei primi anni 2000, avevamo istituito la funzione del capo-prodotto, che aveva anche il compito di tenere aggiornato il manager del produttore partner sui movimenti del mercato, le nuove necessità, le prospettive. Oggi questo approccio interessa molto meno ai produttori e quella



Laboratorio Axtrolab

funzione così strategica viene a ridursi spesso a quella di mero venditore.

POD - I suoi figli, da tempo in azienda, hanno già dato un contributo importante. Oggi la loro sfida è più difficile rispetto a quella che Lei si trovò ad affrontare agli inizi?

È certamente più difficile. Sono cambiati l'orizzonte, le dimensioni del mercato, i parametri che lo regolano. Tutto è più grande e va molto più veloce.

POD - Anche voi però vi siete ingranditi...

Sì, ma operiamo in uno scenario molto diverso

Powderex a Plast 2018 con l'associazione IT-RO

L'associazione IT-RO, Italia Rotazionale, nata dalla collaborazione di aziende legate al mondo dello stampaggio rotazionale, dal 29 maggio al 1 giugno sarà presente a Plast 2018 nel padiglione 24, area C171. Stampatori, fornitori di materie prime, di macchine, di attrezzature e accessori e consulenti per lo stampaggio rotazionale hanno deciso di creare un'associazione che li riunisse e che facesse da riferimento per la promozione e l'approfondimento di questa tecnologia. Per questo motivo durante la fiera sarà presente anche Antonella Nieddu, membro del Direttivo IT-RO e Sales Manager di Powderex Srl, azienda

del Gruppo Arcoplex specializzata nella produzione di polveri sia per lo stampaggio rotazionale che per la produzione di masterbatch. Powderex possiede il know-how indispensabile per lo sviluppo di prodotti tailor-made di elevata qualità, flessibilità e velocità di risposta del sistema produttivo per essere sempre al passo con le esigenze del cliente.

Grazie al supporto di un laboratorio tecnologico all'avanguardia e di un impianto produttivo di eccellenza i prodotti Powderex vengono polverizzati in diverse granulometrie, a seconda dell'applicazione finale. Granulometria, fluidità, densità e dry flow, possono essere misurati nel laboratorio interno durante tutte le fasi produttive.



Presso la sede di Pontirolo Nuovo verranno concentrate le attività produttive del Gruppo e completata una grande area di stoccaggio pluripiano



rispetto ad alcuni decenni fa, quando ancora l'Europa era il focus dei produttori di materie plastiche.

Oggi il vecchio continente resta sullo sfondo, mentre le maggiori energie finiscono altrove. Ciò non toglie che si continui a pretendere dall'Europa il massimo dei risultati. Un altro elemento caratteristico di questi anni è la scarsa visibilità sul futuro.

Non si possono fare previsioni realistiche superiori a qualche settimana. Questa condizione ha influito molto sull'attività del distributore.

Se prima chi voleva raggiungere il top del mercato puntava sull'importanza della disponibilità, oggi si gioca quasi tutto sulla competitività. In un contesto reso complicato per le ragioni che ho detto, in cui mancano certezze sui prezzi e sull'equilibrio fra domanda e offerta, noi abbiamo comunque scelto di essere un distributore che dà servizi e prodotti di alto livello.

POD - In un contesto così competitivo serve solo minimizzare gli errori o sono ancora de-

terminanti le idee e le scelte strategiche delle persone che guidano il Gruppo?

Grazie alle indiscusse professionalità presenti al nostro interno, non commettiamo molti errori. Certo, qualche sbaglio è inevitabile, ma non è tanto questo a preoccuparci. Siamo invece concentrati sull'importanza di andare incontro alle necessità dei nostri clienti, i trasformatori. Il progetto Axtrolab è un chiaro esempio di questo approccio.

La consulenza di un distributore con una struttura e un'esperienza come la nostra è fondamentale per loro, soprattutto in un mercato diventato più complesso ed esigente anche per la rapida evoluzione di certificazioni e normative. La grande credibilità che ci siamo costruiti in tanti anni oggi rappresenta per noi un prezioso vantaggio competitivo.

Un nuovo polo logistico

Da sempre proiettato verso il futuro, il Gruppo Arcoplex è impegnato nella realizzazione di un unico polo logistico dove concentrare stoccaggio merci e spedizioni.

Il polo sorgerà nella storica sede di Pontirolo Nuovo in cui è stato costruito un nuovo edificio di 2.200 m², alto 15 m. Questo edificio diventerà un magazzino pluripiano, in grado

di ampliare notevolmente la capacità di stoccaggio merci.

L'attenzione di Arcoplex è rivolta anche all'ecosostenibilità, per questo il nuovo polo logistico sarà dotato di un impianto fotovoltaico che occuperà tutta la copertura dell'edificio (2.200 m²/400kw). Verrà quindi utilizzata energia pulita autoprodotta per soddisfare gran parte del fabbisogno energetico dei reparti produttivi del Gruppo.