

TREND

Cauto ottimismo
per la plastica europea

MACCHINE

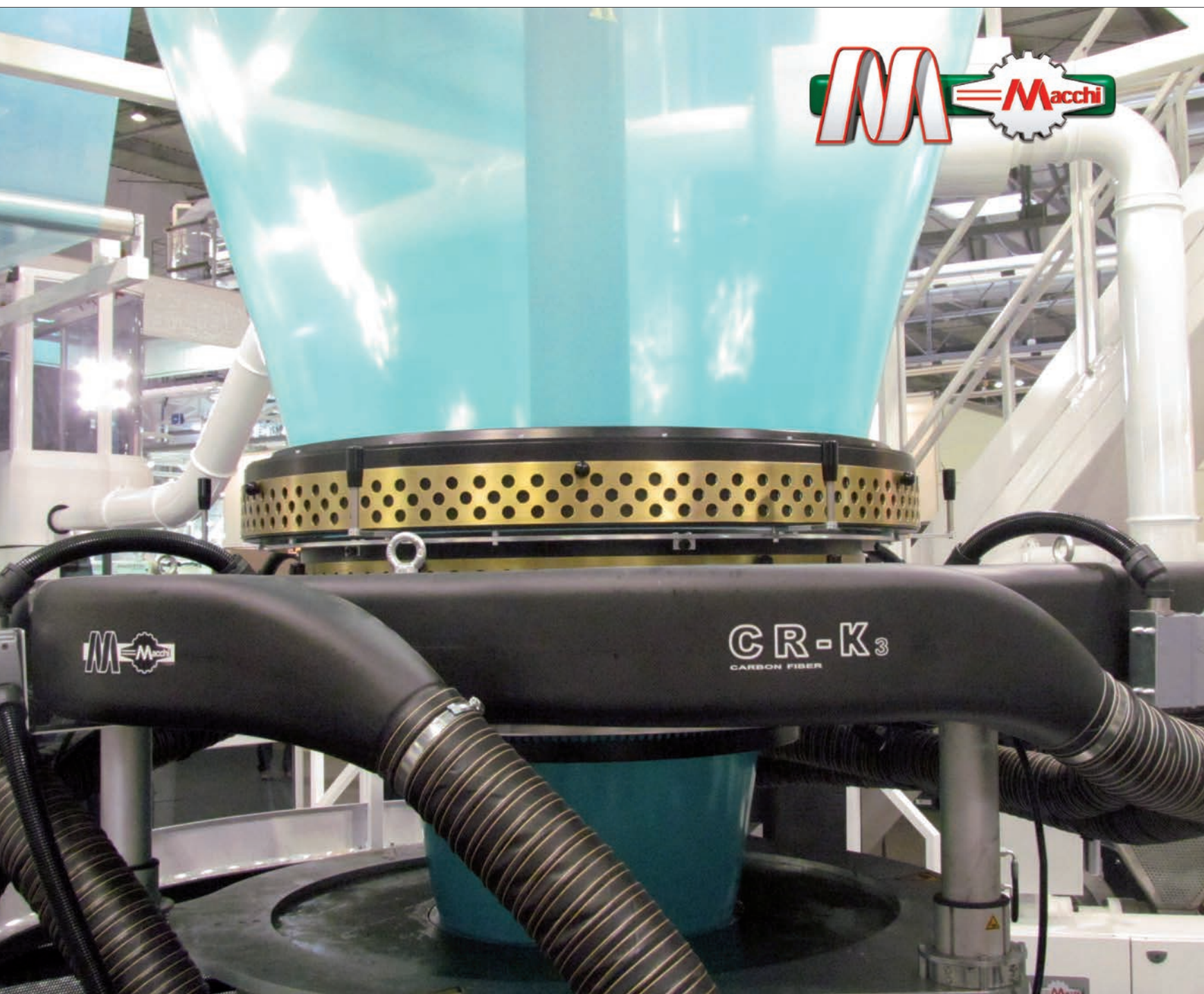
Macchine per estrusione
compound e masterbatch

AUTOMAZIONE

Software di supervisione
per la fabbrica digitale

la plastica

OGGI e DOMANI



Lo sviluppo della distribuzione nonostante le incertezze del mercato



Il Gruppo Arcoplex e il progetto Axtrolab si consolidano nonostante i problemi vecchi e nuovi del mercato di riferimento.

di Francesco Goi

Quali sono i fattori che stanno maggiormente incidendo sull'andamento del mercato della distribuzione e sui risultati delle società produttive e commerciali del Gruppo Arcoplex?

Nella conversazione con l'Amministratore Delegato Giacomo Scanzi ci soffermiamo su questi temi, sui risultati più recenti e sulle aspettative per il medio termine.

POD - Sig. Scanzi, alla vigilia dell'ultimo trimestre, qual è il Suo giudizio sull'andamento del 2016? Il 2016 ha registrato alcuni momenti delicati, dovuti all'andamento delle materie prime che

ha fortemente influenzato le decisioni dei player di mercato. Soprattutto dei trasformatori, che hanno sentito la necessità di un costante approfondimento delle condizioni e molto spesso hanno rimandato gli acquisti all'ultimo momento. Questo ha condizionato l'attività della distribuzione che, specie nei mesi centrali del primo semestre, ha sofferto di un calo di visibilità. Attraverso le società di brokeraggio internazionale sono stati messi sul mercato grandi volumi di materie prime: anche questo non è un vantaggio per la distribuzione. Tuttavia, per Arcoplex Group i segni sono stati tutti positivi, in particolare per i tecnopolimeri, con cui è stato

possibile mantenere un livello di marginalità analogo a quello del 2015, limitando le inevitabili conseguenze sui margini determinati dai fenomeni di particolare pressione.

Il tentativo di tutti è quello di non perdere quote di mercato e, confrontandosi con strutture di dimensioni ed esigenze diverse, le aziende sono impegnate ad affrontare sacrifici più o meno sostenibili.

Per quanto concerne le società del Gruppo, quelle che svolgono attività produttiva hanno ottenuto una crescita molto interessante, con sensibili aumenti dei volumi e degli utili.

Nel campo della distribuzione, Raiex ha con-



L'amministratore delegato del Gruppo Arcoplex Giacomo Scanzi con i figli Giulia e Carlo

fermato l'andamento del corrispondente periodo dello scorso anno: la società è impegnata soprattutto nei prodotti industriali e di seconda scelta, in cui possono contare su una buona presenza di mercato. Con i broker molto attivi, che propongono prime scelte a prezzi molto bassi, le opportunità di vendere prodotti più economici vengono in parte smorzate: ciononostante, l'andamento generale è stato soddisfacente anche in questo ambito. Nel corso dell'anno il Gruppo Arcoplex ha assunto il controllo completo di Powderex, acquistando la totalità delle quote: l'intenzione è quella di essere ancora più presenti nei settori dello stampaggio rotazionale e dei masterbatch. Dopo l'acquisto di un terzo mulino, l'unità produttiva è stata ulteriormente attrezzata per incrementare la produttività e migliorare la sicurezza con nuovi impianti di aspirazione. Presentato lo scorso anno il piano industriale, stiamo ulteriormente applicando le logiche del medio-lungo termine, continuando ad investire nei settori in cui riteniamo di dover essere presenti.

Le risorse umane, che rappresentano l'asset principale delle società del Gruppo, continuano ad essere al centro della nostra attenzione.

POD - Nel corso dell'anno avete organizzato in alcune città italiane Axtrolab Way, in cui sono state ribadite le finalità del progetto Axtrolab e le opportunità che lo caratterizzano. Siete soddisfatti del successo che ha riscosso?

L'iniziativa ha suscitato l'interesse degli operatori del settore e anche della concorrenza, che in alcuni casi si è affrettata ad organizzare eventi simili. A parte questo, l'impatto è stato sicuramente positivo. Più difficile è replicare un progetto come Axtrolab e in qualche caso lo si è fatto più con le parole che con i fatti. Ma vorrei soffermarmi su questo aspetto, per non apparire presuntuoso e citando un fatto preciso. Anni fa era frequente, da parte della distribuzione, attribuirsi la capacità di lavorare just-in-time. In realtà questo approccio era possibile solo da parte di chi poteva contare su un'adeguata struttura finanziaria e organizzativa

alle spalle, in grado di gestire la vendita, la logistica e, in un secondo tempo, anche la fase previsionale.

Nel biennio 1999-2001, gestendo insieme a Basell un progetto di forecast diffuso, in seguito, in tutta Europa, abbiamo capito l'importanza di saper prevedere in anticipo i progetti e i consumi di materiali, quindi di realizzare il just-in-time. Inoltre, la consegna rapida e il lavoro in just-in-time hanno un significato completamente diverso.

In altre parole, Axtrolab rappresenta più di un servizio efficace, è un approfondimento tecnologico che si propone di indirizzare il mercato verso un certo tipo di scelta strategica.

POD - Axtrolab, in questi anni, ha rappresentato anche un fattore importante per l'affermazione del Gruppo Arcoplex...

Non è stato solo un fattore importante, ma ha dato un indirizzo strategico alle iniziative organizzative assunte nell'ambito di una sinergia tra le varie società del Gruppo e rappresentato un'ottimizzazione della relazione tra il mercato ed Arcoplex. Al punto da ritenere che Axtrolab



Il tour dell'evento Axtrolab Way ha coinvolto gli operatori di alcuni distretti neuralgici del settore della trasformazione

non dovesse essere centrale solo per i ragionamenti affrontati con il mercato, ma anche fisicamente all'interno della società, al centro della divisione commerciale.

Credo che Axtrolab stia rispettando pienamente le migliori aspettative: la scelta è stata buona e dovremo perseguire la strada intrapresa con tutte le nostre forze.

POD – Anche i mercati esteri rappresentano un obiettivo per il Gruppo?

Con le società avviate o acquisite recentemente, abbiamo perseguito una crescita all'estero, soprattutto nei paesi in cui l'affermazione delle materie plastiche è già consolidata.

Arcoplex conta su una presenza capillare sul mercato interno e, superato il periodo dei mandati paneuropei, non ha come obiettivo – peraltro realisticamente quasi irraggiungibile – quello di estendere la sua attività all'estero, un compito affidato alle nostre società controllate.

POD – Quale andamento del mercato è possibile prevedere per gli ultimi mesi del 2016?

Rispetto al primo semestre dell'anno, ritengo che in questi mesi si potrà registrare una maggiore instabilità, dovuta a fattori geopolitici, economici, al terrorismo. La nostra attività è comunque molto legata al petrolio e alle continue oscillazioni del suo prezzo, in contrasto con le



Prove di laboratorio per il progetto Axtrolab

previsioni di stabilità che erano state formulate. Mi sembra sterile anche il tentativo delle grandi coalizioni di governo in Europa e nel mondo di far credere che la situazione sia realmente sotto controllo.

A livello d'informazione, servirebbe una regia più valida per rappresentare con maggiore realismo la drammaticità della situazione.

Secondo recenti analisi l'indice della fiducia è cresciuto nel secondo semestre dell'anno; è difficile prevedere se questo trend troverà conferma.

POD – In questo contesto, quali sono le vostre previsioni per il breve-medio termine?

Le previsioni di chiusura dell'anno 2016 sono discrete e non giustificano particolari preoccupazioni per quanto riguarda i volumi di vendita.

Maggiori apprensioni sono legate ai rischi legati ai prezzi, e di conseguenza ai margini. È vero

che il nostro tipo di distribuzione è in grado di assorbire il cambiamento con estrema velocità, ma eventuali mutamenti al ribasso troppo frequenti non provocherebbero la stessa reazione degli anni Novanta, quando il calo dei prezzi consentiva acquisti ad un costo molto ridotto e produceva margini più interessanti.

POD – Come procedono le attività di commercializzazione più recentemente intraprese?

Siamo molto soddisfatti dei risultati raggiunti nel campo dei biopolimeri compostabili, nonostante le normative vengano solo parzialmente rispettate e si susseguano sequestri, denunce, sanzioni, ecc.

Peraltro, la nostra quota è in aumento rispetto al 2015 in un mercato che cresce meno rispetto alle aspettative.

Il destino di Versalis rappresenta un'altra variabile importante per dare conferme al settore: nell'incertezza, come accennavo, saranno ancora i broker a trarre i maggiori vantaggi.

POD – Siamo alla vigilia della fiera K, alla quale sarete presenti come visitatori. Quali sono i segnali più favorevoli che potrebbero pervenire dalla fiera di Düsseldorf?

Ci auguriamo di poter apprezzare una maggiore concretezza nelle azioni dei produttori, che ci consenta di proporci, ai prossimi appuntamenti fieristici più interessanti.

A mio avviso, lo scopo della K è proprio quello di avere relazioni che permettano di capire in quale misura i soggetti portanti credono ancora in questo mercato.

Sede di Arcoplex Group a Pontirolo Nuovo (BG)

