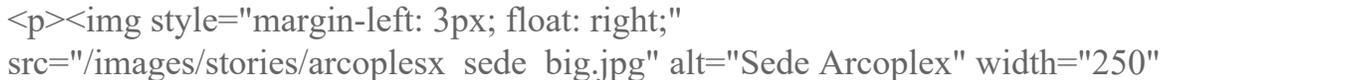


Arcoplex cresce e fa gruppo

 Produzione di compound, master e pannelli isolanti in XPS, a fianco della distribuzione. In progetto l'integrazione nei polimeri e la vendita di bioplastiche.

29 novembre 2013 07:20

“Ci siamo sentiti sempre distributori con vocazione di consulenti, ma oggi ci riteniamo prima di tutto consulenti dei nostri clienti e poi distributori di materie plastiche”: il CEO di Arcoplex Trading, Giacomo Scanzi (nella foto a destra con i figli), inizia con queste parole la lunga intervista con Polimerica.



Incipit necessario per comprendere le strategie del gruppo bergamasco che ormai da qualche anno non si limita a commercializzare in Italia tecnopolimeri e masse da stampaggio di alcuni noti marchi del settore, ma ha avviato servizi di R&D, supporto applicativo e programmi di formazione destinati ai clienti. Più recentemente, ha potenziato la produzione di compound e masterbatches, con l'intenzione di integrarsi a monte nella produzione del polimero base. Tanto che oggi si può parlare a ragion veduta di un gruppo con competenze diversificate, pur mantenendo un forte legame con il mondo dello stampaggio.



Un cambiamento di prospettiva suggellato dal nuovo marchio, che riporta il claim “Plastic Thinking”, a sottolineare il valore aggiunto apportato dal gruppo.

“Alcuni progetti sono già realtà - spiega Scanzi -. A Pontirolo Nuovo entrerà in funzione a gennaio una nuova linea di compounding di poliammide 6 e 66 della consociata Resinmix che si affiancherà alle quattro linee masterbatches colore per fibre e stampaggio di Primacolor, mentre nelle resine base siamo ancora in trattativa, seppur avanzata, per acquisire un impianto in Italia e integrarci a monte. Operazione che potrebbe concludersi prima della fine di quest'anno”.

Una politica di acquisizioni e partnership che privilegia il fattore umano e la condivisione di approcci e obiettivi, piuttosto che la mera crescita dei volumi o l'esaltazione dei risultati finanziari di breve periodo. “Abbiamo sempre tutelato l'identità, la territorialità e le peculiarità di tutte le aziende con cui abbiamo collaborato, nell'ottica di una crescita di lungo periodo che possa portare vantaggio a tutti i partner - sottolinea Scanzi -. E' il caso di Raix, che con l'ingresso nel gruppo Arcoplex, avvenuto a metà del 2011, ha visto crescere il giro d'affari da

2,5 a 14 milioni di euro”.



Oggi il gruppo mette a disposizione una piattaforma che comprende i servizi generali, dall'amministrazione alla gestione degli ordini, oltre all'infrastruttura informatica (a gennaio sarà unificata) e logistica, che oggi consente di stoccare nei magazzini oltre 6mila tonnellate di resine. “In questo modo, le società operative possono dedicarsi senza distrazioni al loro core business - aggiunge Marco Trevisan (foto a sinistra), direttore generale di Arcoplex Trading - Migliorando l'efficienza e riducendo i costi di sistema”.

Da un paio di anni, la società fornisce con Axtrolab un servizio gratuito di caratterizzazione, ricerca applicativa e test analitici presso i laboratori di Pontirolo Nuovo. “Aiutiamo le aziende a restare competitive in un momento difficile per il comparto industriale - commenta Scanzi -. Non mettiamo a disposizione solo strumenti, ma anche il bagaglio di competenze dei nostri tecnici e, quando necessario, le risorse dei gruppi che rappresentiamo”.

Nella stessa ottica si muove Plastic Revolution Project, un programma per formare in azienda - attraverso uno stage di dodici mesi - quattro neolaureati in discipline scientifiche ed economiche, con l'obiettivo di creare tecnici commerciali di alto profilo; un progetto impegnativo (il budget è di quasi 100 mila euro) che ha suscitato l'interesse di alcune aziende rappresentate, che hanno fornito piena disponibilità a completare il processo formativo presso le proprie sedi. “Non si può pensare di competere solo praticando il prezzo più basso - nota Scanzi -. Bisogna anche avere il coraggio di investire guardando avanti”.

Arcoplex sta valutando con interesse anche il nascente mercato delle bioplastiche: “Abbiamo acquisito una risorsa con esperienza che sta analizzando questo settore, per capire come entrare in modo efficace, in qualità di distributori, mettendo a frutto la struttura, le competenze e le risorse di cui disponiamo”. “Siamo ancora in una fase di studio e di colloqui con potenziali partner - aggiunge Trevisan -. Si tratta di un progetto a medio termine, contiamo di entrare in questo segmento l'anno prossimo, se coglieremo reali opportunità di sviluppo e individueremo il giusto approccio al mercato”.

Fondato nel 1958 dall'imprenditore Pierluigi Brenna, il gruppo Arcoplex oggi comprende la holding Arcoplex Trading, attiva nella distribuzione di materie plastiche, la partecipata al 70% Raix (distribuzione di plastiche e produzione di agenti espandenti) e le società interamente controllate Primacolor (masterbatches colorati), Resinmix (compound PA6 e PA66) e Sector 2, attiva da due anni a Torino nella produzione di pannelli isolanti per edilizia in XPS. “Stiamo valutando investimenti in Sector 2 per aumentare la capacità produttiva - conclude Scanzi -. Nonostante la crisi delle costruzioni, registriamo una crescita della domanda dei nostri prodotti destinati all'efficienza energetica degli edifici”.



© Polimerica - Riproduzione riservata