



L'eccellenza antidoto per la crisi. Il settore delle industrie plastiche cerca la via per reagire



Ai blocchi di partenza Plast 2012, fiera italiana del settore plasturgico. Oltre mille le aziende presenti in rappresentanza di un mercato che in Italia, per valore di materie prime trasformate, valeva nel 2010 oltre 7,5 miliardi di Euro. Il modello italiano, in Europa secondo solo alla Germania, privilegia flessibilità e fornisce soluzioni su misura.

PLAST NEL 2012

Il prossimo **8 maggio** aprirà le porte, nel **polo fieristico di Milano Rho, Plast2012**, la vetrina dell'eccellenza italiana nelle **materie plastiche e gomma**. Plast contende all'analoga esposizione tedesca il primato mondiale nel settore plasturgico per rilevanza di contenuti e livello tecnologico. Anche in questa edizione si sta registrando un tutto esaurito. **Oltre mille aziende**, nonostante la congiuntura attuale, credono nelle opportunità e nelle ricadute positive che questa fiera avrà sulla propria attività, immagine e business. È il popolo dei capitani coraggiosi e la fiera sarà, come oramai tradizione, un momento di esibizione della loro competenza e ingegnosità. La ricchezza di questo comparto in Italia è costituita dall'articolato e diffuso know how che permea il tessuto produttivo e che, tra i pochi o forse

unici al mondo, si è suddiviso equamente tra i costruttori di macchine e attrezzature e le aziende che lavorano le materie plastiche. Un mondo di PMI, denso di saperi, con capacità di concepire e concretizzare innovazione all'insegna della flessibilità.

LA PLASTURGIA IN ITALIA

È risaputo che la geografia del nostro paese, lungo, stretto e diviso in due dagli Appennini, ha favorito la nascita di **tante piccole unità produttive** inizialmente orientate a operare con un raggio d'azione prevalentemente locale o nazionale. Nel tempo queste attività si sono moltiplicate dando vita al ben noto **fenomeno dei distretti**.

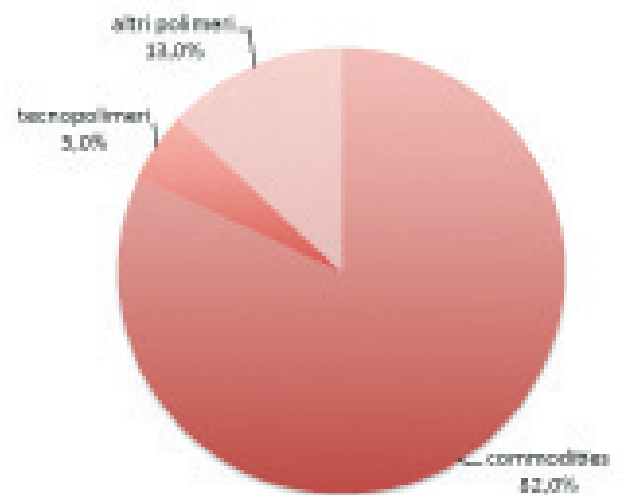
La lavorazione delle materie plastiche, in particolare, è sostanzialmente volta a fornire

altri settori industriali, per cui all'interno dei maggiori distretti italiani, in stretta simbiosi con le aziende utilizzatrici, vi è di norma una forte presenza di aziende trasformatrici di plastiche. E' il caso dell'indotto collegato all'automotive in Piemonte, della termoidraulica nel bresciano, del farmaceutico, del medicale e della meccatronica in Emilia, delle calzature nelle Marche, del mobile nel Veneto, e così via.

Il modo di operare sia dei costruttori di attrezzature, sia dei trasformatori detentori di tecnologia propria ha dato vita a un vero e

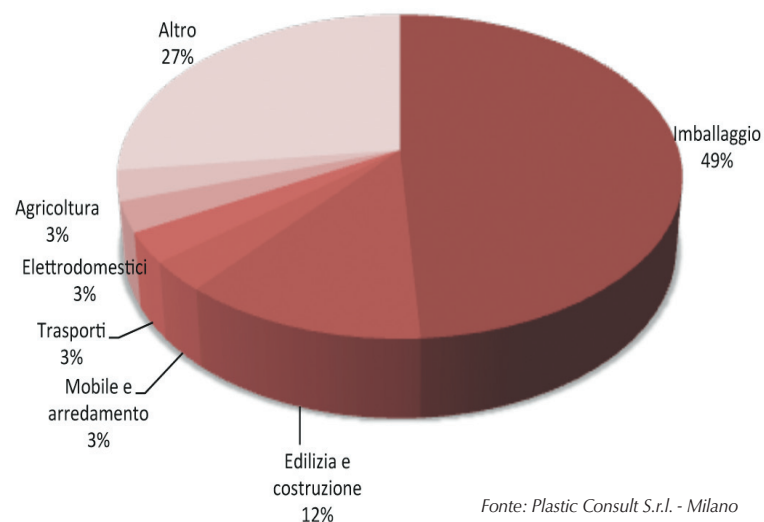
proprio **modello italiano che privilegia la flessibilità**, in alternativa al modello teutonico, orientato a massimizzare l'intensità produttiva. L'approccio distintivo del sistema materie plastiche italiano è il **reagire con estrema rapidità alle variazioni** delle condizioni

Ripartizione per famiglie principali



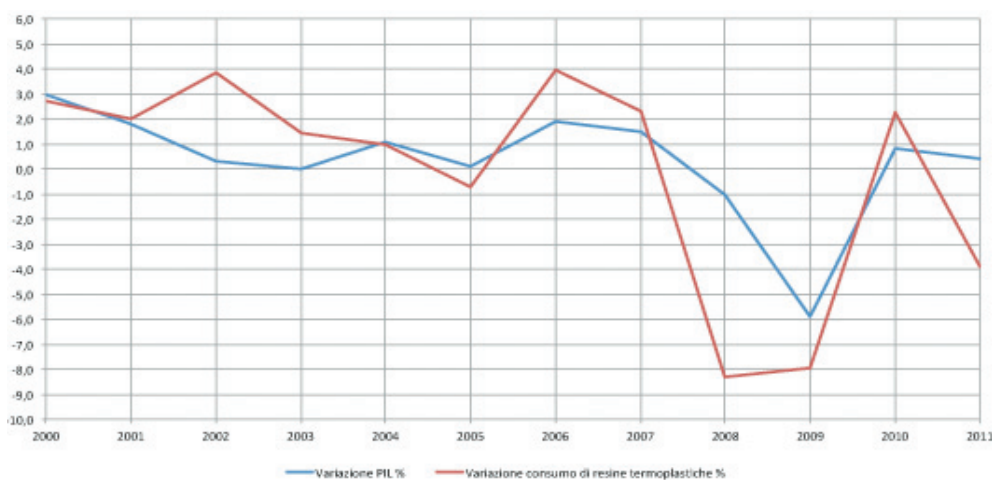
Fonte: Plastic Consult S.r.l. - Milano

Suddivisione del consumo di termoplastici per settore di sbocco - 2010 %



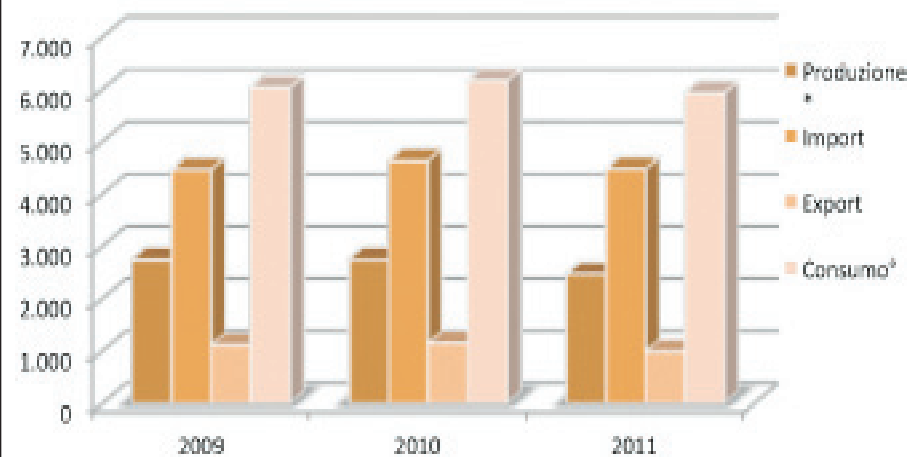
Fonte: Plastic Consult S.r.l. - Milano

Confronto storico tra la variazione del PIL e l'industria della trasformazione (var. %)



Fonte: Plastic Consult S.r.l. - Milano

Totale termoplastici - Evoluzione del mercato 2009-2011 - Kton (cifre arrotondate)



	2009	2010	2011
Produzione*	2.745	2.750	2.480
Import	4.470	4.635	4.480
Export	1.120	1.155	995
Consumo°	6.035	6.170	5.930
Variazione sull'anno precedente %	-7,9	2,2	-3,9

* Produzione apparente (produzione - variazioni di stock dei produttori)
 ° Consumo reale (acquisti - variazioni di stock dell'industria di trasformazione)
 Fonte: Plastic Consult S.r.l. - Milano

di mercato e il poter rispondere con **soluzioni su misura** alle richieste dei clienti. Questa industria estremamente flessibile e snella ha prodotto, nel corso degli anni, risultati straordinari, con aziende estremamente orientate al servizio che **esportano oltre il 90% dei propri manufatti** senza nemmeno il supporto di un network commerciale all'estero, aziende incredibilmente versatili che hanno messo a punto numerose formule per produrre lo stesso manufatto con un mix di gradi di polimeri differenti, PMI terziste per vocazione che producono componentistica per i marchi di grandi multinazionali in tutta Europa e sempre più nel mondo. Il settore plasturgico, come già accennato, è strutturato in maniera analoga al resto dell'industria italiana, la cui spina dorsale è costituita da piccole

e medie imprese. Le unità locali del manifatturiero nazionale sono a oggi poco più di 640 mila, e di queste, solo 28 mila (meno del 5%) sono riconducibili ad aziende con più di 50 addetti. Il dato è in linea con il **comparto della trasformazione di materie plastiche**, dove sono operative **in Italia poco più di 5.000 società** di prima trasformazione, di cui **solo alcune centinaia di dimensioni rilevanti (con più di 50 addetti)**. Una peculiarità di quest'industria è che il suo andamento rispecchia in maniera piuttosto precisa il polso dell'economia italiana. Anzi, costituisce un vero e proprio "anticipatore" della tendenza in atto. Questo perché i manufatti, componenti e semilavorati **prodotti dalla plasturgia vengono impiegati in tutti i settori con rilevanza economica**. Dall'imballaggio, industriale, consumer e alimen-

IL MERCATO ITALIANO ED EUROPEO

"Il nostro paese ha assorbito nel 2010 **6,17 milioni di tonnellate di polimeri termoplastici vergini**, con un piccolo recupero (+2,2%) sul dato registrato nel 2009, per poi regredire nel 2011 a livelli inferiori al 2009 (-3,9%)". Chi fotografa il mercato italiano è **Paolo Arcelli**, Responsabile Divisione Business Insight Plastic Consult S.r.l. "Rispetto al periodo pre-crisi (2007) si registra un **calo di circa un milione di tonnellate**. Il solo valore delle materie prime trasformate nel 2010 **oltre 7,5 miliardi di Euro**."

Del totale termoplastiche, i prodotti a maggior volume, ovvero **le commodity** (polietilene, polipropilene, PVC, polistirolo compatto ed espanso), **rappresentavano nel 2010 oltre l'82% dei volumi**, 5,07 milioni di tonnellate.

E' certo che nel breve termine le prospettive non sono favorevoli, data la domanda interna in tendenziale contrazione, in particolare per quanto riguarda i beni durevoli destinati al consumo finale la riduzione della capacità di spesa delle famiglie e, non è una sorpresa, il settore pubblico che ha drasticamente tagliato gli investimenti.

Estendendo lo sguardo oltre i confini nazionali, la rilevanza del nostro Paese nel panorama europeo è manifesta: **rappresentiamo il 17% del volume totale europeo**, includendo l'Est. "Siamo il **secondo paese, dopo la Germania** (che "pesa" per il 22% con 8,1 milioni di tonnellate nel 2010) per quantità di materie plastiche trasformate, **per alcuni polimeri (polistirolo compatto e PET) siamo i primi in assoluto**, e ottimamente piazzati per quanto riguarda i volumi di polipropilene, del resto inventato in Italia da Giulio Natta negli anni '50". E conclude Arcelli. "**Stacchiamo di gran lunga tutte le altre economie dell'Unione Europea**, visto che la **Francia al 2010 lavorava circa 3,8 milioni di tonnellate**, la **Spagna circa 3,1 milioni** e il **Regno Unito meno di 3 milioni**."

tare, che rappresenta quasi il 50% dei volumi di materie prime lavorate, all'edilizia, costruzioni e infrastrutture (12%), mobile e arredamento, trasporti, elettrodomestici e agricoltura (ognuno di questi pesa tra il 2% ed il 3% del totale), ad altri settori di minor peso quali casalinghi, giocattoli, macchine industriali, fibre, supporti audio-video e informatici, prodotti medicali, ecc. Il raccordo tra il settore delle termoplastiche e l'economia nazionale è facilmente riscon-



Paolo Arcelli, Responsabile Divisione Business Insight Plastic Consult S.r.l.

trabile mettendo a confronto l'andamento di PIL e consumo di materie prime vergini: le evoluzioni sono analoghe, con **le oscillazioni del comparto materie plastiche più accentuate e che tendono ad anticipare, per lo meno dal 2000 in avanti, quelle del PIL**. La crescita è stata più veloce negli anni caratterizzati da forti innovazioni e accelerati processi sostitutivi dei materiali tradizionali, e per contro ha registrato una flessione più accentuata negli anni di crisi 2008 e 2009.

L'INTERFACCIA DI SOSTEGNO: IL DISTRIBUTORE DI POLIMERI

I produttori di materie prime, aziende petrolchimiche multinazionali, sono sempre più focalizzati nelle relazioni dirette con una serie di medie e grandi aziende (key customer) con le quali impostano partnership e progetti di sviluppo di ampia scala geografica. Al canale della distribuzione è stato demandato il ruolo di farne le veci nei confronti della fitta platea delle PMI, con il compito di creare, capillarmente sul territorio, valide e durature partnership anche in questo ambito. **Il mestiere del distributore si distingue così**, in maniera netta, **dalla pura attività del commerciante, rivenditore, broker**, che invece imposta il proprio modello di business sull'acquisto di materie prime a prezzi il più competitivi possibili, per poter ricavare poi un profitto dalla loro rivendita. **Il distributore ha tutto un altro profilo d'impresa, vocazione, mission e relazione con i clienti**. Svolge una prima funzione cruciale nella filiera delle materie plastiche: **è l'interfaccia, trait d'union e facilitatore tra la grande azienda petrolchimica ed il tessuto imprenditoriale nazionale**, dove le piccole imprese sono abituate a vivere l'operatività quotidiana, con esigenze e dinamiche che le multinazionali hanno scelto strategicamente di non seguire più. Oltre a raccordare, logisticamente e commercialmente, produttore e trasformatore, **il distributore fa impresa, fornisce assistenza tecnica, servizi e consulenza**. I più qualificati sono in grado di supportare le PMI nei progetti di sviluppo di nuovi prodotti e applicazioni.

La rilevanza della distribuzione è certificata anche dai volumi gestiti. **Relativamente alle sole commodity, le vendite dei produttori primari in Italia sono state circa 4,2 milioni di tonnellate nel 2010. I distributori ne gestiscono circa il 18%** in volume, **in netta crescita** rispetto agli anni passati, e riferendoci al **valore del venduto, si supera il 20%** del mercato delle commodity. Sono numeri importanti: oltre 800 milioni di Euro di ricavi con la vendita di circa 350 mila tonnellate di polietilene, poco meno di 250 mila di polipropilene, circa 80 mila di PVC e oltre 60 mila tra PS ed EPS.

L'ECCELLENZA NELLA DISTRIBUZIONE: FEBO

Molte sono le caratteristiche che distinguono un distributore: l'organizzazione logistica, gestita con magazzini e mezzi propri, la capacità di stoccaggio, il patrimonio di esperienze e competenze tecniche e com-

merciali, il presidio efficiente e capillare del territorio, la velocità di risposta alle sollecitazioni di clienti e fornitori, la flessibilità e la capacità di dialogo con entrambi. Nel panorama della distribuzione di materie plastiche spicca **Febo, una presenza storica sul mercato italiano**. Fondata nel 1958 dalla famiglia Ferretti, già dalla metà degli anni '80, periodo caratterizzato da un boom di nascite di piccole imprese della trasformazione, Febo **ha assunto il ruolo di distributore di marchi di primaria importanza**.

"Oggi Febo è una realtà unica nel suo genere, con un portafoglio prodotti tale da coprire pienamente tutto il ventaglio delle commodity (polietilene, polipropilene, PVC e polistirolo compatto ed espanso). Deteniamo una posizione di leadership pienamente supportata da consolidati rapporti di collaborazione con il produttore nazionale e numerose società petrolchimiche di primaria importanza a livello europeo e mondiale". Spiega con orgoglio **Carlo Monti, Amministratore Delegato di Febo**. "Vantiamo anche una presenza nel campo dei tecnopolimeri stirenici (ABS e SAN) e nelle specialità (EVA), che nel futuro contiamo di estendere. L'ampliamento dell'attività nei tecnopolimeri potrebbe passare anche da acquisizioni di società qualificate già presenti sul mercato italiano o dalla stipula di accordi di partnership." L'unicità di Febo non riguarda solo la gamma dei materiali trattati. **L'azienda è dotata di un esteso network commerciale e logistico** (due depositi nel Nord Italia, due al Centro e due al Sud), che garantisce **copertura capillare dell'intero territorio nazionale**, serve oltre 2.000 clienti e distribuisce circa 100.000 tonnellate l'anno. Febo ha inoltre colto e **anticipato l'evoluzione del settore**, dotandosi da anni di una **propria struttura dedicata all'assistenza tecnica e allo sviluppo applicativo**, a supporto delle PMI della trasformazione. "Con un deciso orientamento al servizio," prosegue Monti, "siamo in grado di anticipa-



Carlo Monti, Amministratore Delegato di Febo.

re le necessità dei clienti ancor prima di avviare una relazione commerciale, direzionando la scelta sui materiali più adatti per aumentare la competitività sul mercato di chi produce manufatti in plastica, senza dimenticare l'assistenza post-vendita." **I risultati ottenuti dalle aziende clienti sono innumerevoli**, ma **alcuni esempi** possono illustrare l'azione quotidiana di Febo. Un'attività che può apparire banale, quella della selezione dei materiali, nasconde ostacoli rilevanti, il cui superamento determina spesso vantaggi che vanno al di là della mera soluzione del problema specifico.

Un'azienda di grande esperienza nella **progettazione di packaging alimentare** aveva deciso di avviare una produzione di contenitori trasparenti per ice cream surgelati, scontrandosi con difficoltà già dalle prime prove effettuate con poliolefine trasparenti "classiche", dato che i contenitori erano soggetti a rottura durante la movimentazione. Il reparto tecnico Febo è stato capace di **individuare un tipo speciale di polimero che coniuga grande trasparenza e brillantezza con resistenza meccanica alle basse temperature**. Grazie al corretto inquadramento, con la scelta della materia prima ottimale, il cliente ha **avviato con successo la produzione con marchio proprietario**, che si distingue per le caratteristiche funzionali ed estetiche del manufatto. Un'altra **azienda, del settore farmaceutico**, registrava problemi molto accentuati di rottura di coperchi per contenitori, fino all'8% della produzione. Anche in questo caso le difficoltà incontrate erano dovute al tipo di polimero impiegato, e sono state brillantemente superate grazie **all'impiego, suggerito dai tecnici Febo, di un materiale leggermente più flessibile**. La **soluzione** è stata **doppiamente premiante**: i **casi di rottura sono rientrati negli standard fisiologici** e l'impiego del nuovo polimero ha portato un bonus all'azienda, consentendo di **ridurre temperature di lavorazione e tempi di ciclo produttivo**, migliorando nel complesso l'efficienza energetica del processo di lavorazione.

Un terzo esempio riguarda un'azienda **storica del settore dello stampaggio a iniezione**, sottoposta all'aggressiva

concorrenza di uno stampatore asiatico che causava un progressivo calo di vendite su di un importante cliente nel settore casalinghi / arredo. Il concorrente proponeva manufatti analoghi a un prezzo inarrivabile con una struttura di costi di azienda europea. L'intervento dei **tecnici Febo**, dedicato a un'analisi dello stato dell'arte (tecnologia produttiva, polimeri impiegati, tipologia di manufatti da realizzare, qualità richiesta dal committente) **ha permesso di identificare alternative tecnologiche**. Lavorando a stretto contatto con lo stampatore **sono stati prodotti dei manufatti, con un costo di produzione nuovamente competitivo rispetto al concorrente asiatico**, che non solo hanno risposto alle specifiche tecniche del cliente finale, ma **hanno anche definito nuovi parametri qualitativi e certificati, estromettendo di fatto per insufficiente competitività tecnica il concorrente asiatico**. Alla fine del processo di valutazione competitiva del suo manufatto, il cliente ha compreso di avere trovato in Febo un partner in grado di assistere e di supportare tutte le sue fasi di business. L'ultimo caso di studio riguarda il caso di un'azienda facente parte di un gruppo **internazionale** operante nelle **closure tecniche**, che progetta e costruisce stampi per il gruppo e sviluppa le linee di prodotto innovative. Questo cliente ha richiesto a **Febo** di proporre **materiali ad hoc, finalizzati alle nuove linee di prodotto** e al contempo atti all'implementazione di una metodologia di simulazione software del comportamento degli stampi, quindi con reologia ben conosciuta. Il primo risultato di questo approccio è stato un **contenitore prodotto con un polimero ad alta trasparenza che ha permesso di impostare uno stampo ed un ciclo di lavorazione che ha una produttività del 20% superiore** rispetto ai valori standard di riferimento del cliente.

Queste esperienze narrate mettono in luce come **Febo** sia una azienda in grado di porsi come **"co-maker", motore di rafforzamento ed evoluzione dei propri clienti e non semplice fornitore**. Attraverso una politica di piena assistenza, unita a una grande capacità tecnica, anche i prodotti comunemente ritenuti maturi e non più capaci di generare crescita, **le commodity, vengono nuovamente nobilitate e divengono veicolo di innovazione tecnologica e di prodotto**. Si trasformano, da materiali di largo consumo quali sono, in un diffuso e permeante traino dello sviluppo e della competitività.

Per conoscere personalmente un partner di eccellenza come **Febo**, uno stop obbligato durante la visita a **Plast2012** è lo stand **A13-B14** nel padiglione **9**.



Al servizio di un mondo che cambia.

febo
S.p.A.

WWW.FEBO.IT

FEBO S.p.a.
Via Statale Lucchese, 193
51030 Serravalle Pistoiese (Pistoia) Italia
Tel. +39 057391501 | Fax +39 057351665
info@febo.it | www.febo.it

FEBO S.p.a.
Sede Commerciale
Via Martiri di Cefalonia, 2
20097 San Donato Milanese (MI) Italia
Tel. +39 0236694650 | Fax +39 0236694664