

ARCOPLEX: LA PARTNERSHIP CON EULER HERMES? UNA CERTEZZA, ANCHE IN TEMPI DI CRISI

Arcoplex, azienda leader in Italia nella distribuzione e commercio di materie plastiche, racconta la storia del suo rapporto con Euler Hermes ed i vantaggi dell'assicurazione del credito, anche in tempi di crisi.

LA SFIDA

Arcoplex è l'azienda italiana leader nella distribuzione e commercio di materie plastiche, nella polverizzazione, nella produzione di masterbach e nella produzione di compound PA6 e Pa6.6, ed è partner di Euler Hermes da ormai 7 anni.

Nel 2013, il CEO **Giacomo Scanzi** era alla ricerca di iniziative e soluzioni che potessero promuovere innovazione e cambiamento nella cultura aziendale. L'**assicurazione del credito** è divenuta così una parte essenziale della struttura organizzativa. Grazie ad essa, si è assistito a cambiamenti nel modo in cui l'azienda interagiva con i clienti ed Arcoplex ha iniziato a rivolgersi al mercato in una maniera più relazionale.

La chiave del successo di Arcoplex è la capacità di mettersi all'ascolto del mercato, attitudine che ha permesso all'azienda di essere riconosciuta come punto di riferimento a livello nazionale. **"Arcoplex sono le persone, da sempre sono le persone"**, ha commentato il CEO.

Dal 2015 Giacomo Scanzi ha avviato il **passaggio generazionale** con i figli Giulia e Carlo e, attraverso loro, ha iniziato a preparare il futuro delle aziende del Gruppo per sostenere le relazioni con i propri stakeholder. **"Il passaggio generazione che ho avviato con i miei figli, e che noi come azienda abbiamo avviato con i nostri collaboratori, aveva bisogno di strumenti di supporto adatti"**.

Anni di attività: 62
Anni con Euler Hermes: 7

Nazione:



Italia

Settore:



Produzione e distribuzione materie plastiche

Sfida:



Garantire continuità di crescita durante il passaggio generazionale e al tempo della crisi di Covid-19

Benefici dell'assicurazione:



Miglioramento delle relazioni con i clienti



Poter valutare diverse opportunità di business con i giusti strumenti di tutela



Affrontare la crisi con solidità e serenità

Lo scoppio della pandemia di **Covid-19**, nel febbraio del 2020, ha costretto l'azienda ad essere estremamente flessibile per provare a garantire il *"business as usual"*.

Arcoplex ha saputo rispondere in modo veloce ed efficace a questa "nuova normalità" imposta dalle misure restrittive della Fase 1. *"Per noi, la Fase 1 di fatto era partita ancor prima che il prefetto ci autorizzasse, perché la messa in sicurezza delle nostre attività era cominciata già da un paio di settimane. Abbiamo isolato con coscienza le persone dotandole di strumenti per essere autonome e poter lavorare da casa. I nostri dipendenti hanno così iniziato immediatamente con lo smartworking, mentre in quelle attività necessarie a dar continuità alle produzioni, le persone erano assolutamente isolate le une dalle altre"*.



LA SOLUZIONE

Nonostante una solida organizzazione aziendale, le sfide imposte dal processo di ricambio generazionale, e la grande crisi che ha travolto l'economia mondiale, hanno fatto sì che il **ruolo dell'assicurazione del credito come partner commerciale** fosse ancora più fondamentale.

Grazie ad **Euler Hermes**, Arcoplex ha saputo cambiare il modo con il quale si relazionava con i propri clienti, cercando un approccio costruttivo ed empatico. *"Abbiamo iniziato ad operare in una dimensione che metteva noi ed il cliente attorno ad un tavolo dove, devo dirlo con estremo piacere, era seduta anche Euler Hermes. Di fatto abbiamo iniziato a **lavorare a tre: noi, il cliente ed Euler Hermes**"*.

"Lavorare per tanti anni con Euler Hermes al fianco ci ha permesso di avere una qualità di fondo che ci permettesse di affrontare anche i momenti più difficili. Euler Hermes ha di fatto preso il posto occupato in precedenza dalla banca, ma comportandosi in modo più proattivo e costruttivo, fornendoci gli strumenti per valutare correttamente molteplici scenari di business".

Giacomo Scanzi, CEO di Arcoplex

Dal momento in cui Arcoplex ha scelto di affidarsi all'assicurazione del credito, questa è divenuta lo strumento principale che ha permesso all'azienda di guidare la **crescita futura**, migliorando la cultura aziendale e affrontando con relativa serenità anche i momenti più complicati. Il tutto accompagnato da un più chiaro e diretto rapporto con il cliente. *"Ad Euler Hermes abbiamo detto: dobbiamo crescere, la nostra cultura aziendale ed il nostro modo di fare business devono migliorare". L'assicurazione del credito è diventato lo strumento principale attraverso il quale la nostra organizzazione ha impostato un **rapporto chiaro con il cliente**, in cui risulta subito chiaro quali sono le sue possibilità ma anche le nostre possibilità di fare business con lui"*.

IL RISULTATO

Grazie al supporto di Euler Hermes, Arcoplex è pronta ad affrontare anche momenti di crisi strutturale come quello che stiamo vivendo da quando è scoppiata la pandemia, nel quale il rischio di default è alto e molte aziende hanno problemi di liquidità. *"Siamo preparati: abbiamo lavorato tanti anni con Euler Hermes al fianco per arrivare ad avere una **qualità di fondo che ci permettesse di affrontare anche i momenti più difficili**"*.

Grazie a questa partnership, Arcoplex ha ottenuto risultati incoraggianti in termini di percentuale di clienti insolventi nel primo trimestre del 2020 ed Euler Hermes continuerà a lavorare a stretto contatto per garantirle una continuità di crescita anche nel futuro. *"Euler Hermes ha di fatto preso il posto occupato in precedenza dalla banca, ma comportandosi in modo più proattivo e costruttivo, fornendoci gli strumenti per valutare correttamente molteplici scenari di business"*, ha commentato Scanzi.