

## 2021, a challenging year. How to supply chemicals to the market and being resilient

2021, un anno molto difficile. Come fornire prodotti chimici al mercato ed essere resilienti

### ARPADIS

Arpadis is a European distributor of chemicals since 1999 and has established European subsidiaries and offices in Benelux, Germany, France, UK, and Portugal serving all of Europe. Arpadis people have many years of experience in helping manufacturers which use chemicals and technology to source the most effective raw materials for their own production. The company sets out to understand the dynamics of the rapid market's evolution from a customers' viewpoint and works constantly to meet the requirements of the changing environments.

The acrylates and monomers products group, along with a supply portfolio into the Polyurethane sector lead the product mix that sets Arpadis apart from its competitors. Across Europe the company has several warehouses and blending/filling facilities that are third party owned and strategically selected to offer quick response times plus safe and secure storage. An ISO management system is in place with the company also having signed-up to the Responsible Care® & Ecovadis Program supported by many EU chemical trade associations.

Choosing the best raw materials for each application is essential and the partners play an important role in a challenging market, especially in this pandemic period, in which different issues affected companies and the different markets. Pitture e Vernici European Coatings magazine met Graham Beesley, Arpadis Chairman, who talked about the



*Arpadis è un distributore europeo di prodotti chimici dal 1999 e ha creato filiali e uffici nel Benelux, in Germania, Francia, UK e Portogallo per soddisfare il fabbisogno di tutti i paesi europei. Gli operatori Arpadis vantano molti anni di esperienza nell'assistere i produttori che utilizzano i prodotti chimici e le tecnologie e ottenere le materie prime più efficaci per i processi di produzione. La società persegue l'obiettivo di comprendere le dinamiche della rapida evoluzione del mercato dal punto di vista*

*della clientela e opera costantemente per soddisfare i requisiti di ambienti mutevoli.*

*I gruppi di prodotti a base di acrilate e di monomeri, insieme a un portafoglio nel settore delle poliuretaniche determinano un mix di materiali che fanno distinguere Arpadis dalla concorrenza. In tutti i paesi europei la società possiede diversi magazzini e strutture dedicate alla miscelazione/riempimento che sono di proprietà di terzi e che sono selezionati strategicamente per dare una risposta veloce oltre alla garanzia di uno stoccaggio in sicurezza. E' attivo un sistema di gestione ISO e la società ha aderito al Programma Ecovadis & Responsible Care, supportato da molte associazioni di categoria per i prodotti chimici nei paesi dell'UE.*

*Scegliere le migliori materie prime per ogni applicazione è essenziale e i partner giocano un importante ruolo in un mercato strategico, specialmente in questo periodo di pandemia, in cui diverse problematiche hanno intaccato la stabilità di società e dei diversi mercati. La rivista Pitture e Vernici European Coatings ha incontrato Graham Beesley, Presidente di Arpadis, che ha parlato delle nuove problematiche del mercato e dei nuovi sviluppi di prodotto, in cooperazione con i propri partners.*

**P.V: Mr. Beesley, oltre alla crisi pandemica, i produttori**

new market issues and new product developments in cooperation with their partners.

**P.V.: Mr. Beesley, in addition to the pandemic crisis, manufacturers of raw materials are dealing with substantial raw materials price increases and products shortage in some areas. What is the main issue for Arpadis in this period and how did you face it in Europe?**

**G.B.:** The sole issue for us is how we both serve our customers, and work with our suppliers in these unprecedented times, to deliver satisfaction and therefore to facilitate a stronger Arpadis. Our customers are asking, first and foremost, that we keep them supplied with product. The well documented issues on global supply are giving practically all buyers a headache at present. What has served as a sound procurement plan up to now, has very often been simply blown off course. The Arpadis approach to sourcing raw materials for our customers has in many cases been a big support: we have long term supply partners both in Europe and globally, who have worked hard to maintain their supply to us, so we can avoid letting our customers down. Additionally, we have been able to focus efforts on helping our core customers, even if the challenge is with new products and suppliers, so in that sense we can act as a resource to solve some tough problems; we would not have imagined, for example, that we would be setting us supply of normally commodity products from Italy to Scandinavia, but if the need is there we can respond!

Further, a year ago we would not have imagined the need to organize airfreighted product from Asia to Europe. It is also important to mention our network of local storage, which, along with our responsive logistical team, has been a recent big factor in solving critical supply issues. Lastly, there is a massive increase in complexity in the back office to just book and ship product. It's hard to find transport, suppliers to us are changing pick up slots at the last minute, and deep-sea arrivals are delayed. Through this chaos we see it as our job to help our customers with as much reliability and certainty as possible, even if it means our own team are burning the midnight oil.

**P.V.: You have a strong competence and skills in areas that support the coatings sector, like acrylates, polyhydric alcohols, phthalates and monomers and also into polyurethane market. What is the main market need according to your point of view? Do you see greener perspectives using bio-based chemicals?**

**G.B.:** Historically, our business model is centered around



**di materie prime sono alle prese con aumenti sostanziali dei prezzi delle materie prime e con la carenza di prodotti in alcune aree. Qual è la principale tematica per Arpadis in questo periodo e come l'avete affrontata in Europa?**

**G.B.:** Il tema essenziale per noi è come offrire servizi alla nostra clientela e lavorare con i nostri fornitori in un periodo mai vissuto prima, così da dare soddisfazione agevolando quindi il consolidamento della posizione di Arpadis. La clientela chiede, prima di tutto, di ricevere le forniture di prodotti e, attualmente, i problemi ben documentati della distribuzione globale provocano nella realtà agli acquirenti "un vero e proprio mal di testa". Tutto quello che finora è risultato essere un piano di approvvigionamento adeguato, è stato poi vanificato. L'approccio di Arpadis all'approvvigionamento di materie prime per i nostri clienti è stato in molti casi di grande aiuto: abbiamo soci fornitori a lungo termine sia in Europa che nel resto del mondo, che hanno lavorato intensamente per continuare ad erogare forniture, a garanzia della soddisfazione del cliente. Inoltre, siamo riusciti a concentrare i nostri sforzi nell'assistenza fornita ai nostri clienti chiave anche se le criticità permangono sia relativamente ai nuovi prodotti che ai fornitori; quindi, in tal senso, giochiamo un ruolo come risorsa per la risoluzione di alcuni problemi importanti; non avremmo mai immaginato, ad esempio, di doverci impegnare nella fornitura di prodotti di prima necessità dall'Italia alla Scandinavia, ma rispondiamo anche a questa esigenza! Oltre a questo, un anno fa, non avremmo mai immaginato di dover organizzare spedizioni di prodotti via aerea dall'Asia all'Europa. E' altresì importante ricordare la rete di stoccaggio locale, che, insieme al nostro efficiente team logistico, ha rappresentato un fattore determinante nella soluzione di casi critici di fornitura. Infine, si assiste ad un consistente incremento della complessità del lavoro d'ufficio a monte, per prenotare e inviare il prodotto. E' difficile trovare le modalità di trasporto, i fornitori modificano i punti di raccolta all'ultimo minuto e gli arrivi via mare registrano ritardi. In questo grande caos, il nostro ruolo è quello di aiutare la clientela con la massima affidabilità e certezze anche se questo significa operare senza sosta.

**P.V. Avete una grande competenza e abilità in aree che supportano il settore dei rivestimenti, come quelle delle acrilate, alcoli polivalenti, ftalati e monomeri e anche sul mercato dei poliuretani. Quali sono le principali esigenze del mercato dal vostro punto di vista? Vedete prospettive più ecologiche grazie all'utilizzo dei prodotti chimici di origine naturale?**

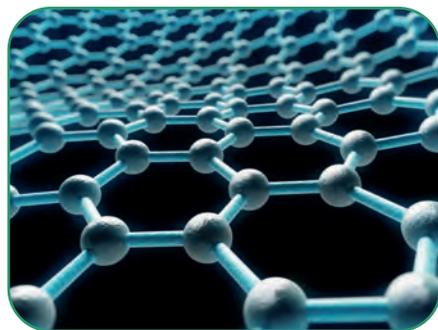
**G.B.:** Da sempre, il nostro modello di lavoro si incentra sull'utilizzo

commoditized nature of many of these products. We have to be resilient to the constant demand and supply dynamics where on time in full (OTIF) is key to our customers, alongside an accurate market intel viewpoint.

Green and Sustainable trends are hitting the industry more than ever – what has been talked about for 15 years is now becoming reality because the “nice to have” of the past is becoming the entry ticket to business now. The difference is end consumers, through their suppliers demanding products with a better score on renewability and sustainability. While there is an appetite for change the alignment of all the commercial and technical demands can though prove challenging. Arpadis is working with several technologies and new suppliers that we expect to prove to be disruptive in the future.

**P.V.: The UK is not part of the European Union anymore. Did you face any issues to trade your products in the UK in this period?**

**G.B.:** Arpadis sees its role as helping its customers and suppliers make it easier to do business, whether this be product stored locally or support with legislation and paperwork issues as we saw with Brexit. Thus, we planned well ahead for Brexit, and after a few early issues caused by the new import and export procedures our general business has now settled down to the new normal. Going forward the UK/Reach impact may prove more challenging, but our job is to facilitate here.



**P.V.: One of your latest agreements with partners involved Applied Graphene Materials. Through all the articles we have published during these years in our magazine, we noticed that the graphene enhances the properties of the anti-corrosion coatings. Are you developing the anti-corrosion market and the graphene market in the different territories in which you trade the product?**

**G.B.:** Our relationship with AGM is very exciting. Whilst anti-corrosion is a major selling point, we have been exposed to many more applications this technology avails and with the combined technical resources and commercial expansion, we see a fantastic synergy between our organizations.

**P.V.: With the pandemic crisis we noticed an increase of antimicrobial coatings production. Do you supply**

*comune di molti di questi prodotti. Dobbiamo essere resilienti per affrontare la domanda costante e le dinamiche di fornitura dove il concetto di “on time in full” (in tempo e completo - OTIF) è essenziale per la clientela, parallelamente ad una indagine di mercato accurata. Le tendenze verso stili di vita verdi e sostenibili hanno sensibilizzato l’industria più che in qualsiasi altro momento storico, e ciò di cui si parla da 15 anni è diventato ora realtà perché “sarebbe bello avere” del passato è diventato il biglietto d’ingresso alle attività. La differenza sta negli utilizzatori finali e fornitori per i prodotti richiesti che registrano i punteggi migliori, in quanto a rinnovabilità e sostenibilità. Se è vero che si sente molto l’esigenza di un cambiamento, l’allineamento di tutte le esigenze tecniche e commerciali può rivelarsi critico. Arpadis opera con diverse tecnologie e nuovi fornitori che si dimostreranno grandi innovatori per il futuro.*

**P.V. La Gran Bretagna non fa più parte dell’Unione Europea. Avete affrontato problemi nelle attività di commercio dei vostri prodotti in GB in questo periodo?**

**G.B.:** Arpadis riconosce che il proprio ruolo nel fornire assistenza alla propria clientela e ai fornitori faciliti il lavoro, sia che il prodotto venga stoccato localmente oppure che sia supportato da normative e da documenti ad hoc come si è visto con la Brexit. Quindi, abbiamo pianificato le attività ben in anticipo della Brexit e dopo aver incontrato i primi problemi causati dalle nuove procedure di import ed export, le nostre attività generali sono ritornate alla normalità. Proseguendo su questo percorso, l’impatto UK/Reach potrebbe dimostrarsi più difficile, ma il nostro compito è quello di facilitare.

**P.V.: Uno dei vostri ultimi accordi con i partner ha coinvolto Applied Graphene Materials. Negli articoli pubblicati in questi anni nella nostra rivista, abbiamo notato che il grafene migliora le proprietà dei rivestimenti anticorrosione. State sviluppando un mercato dei prodotti anticorrosione e di grafene nei vari territori in cui commercializzate il prodotto?**

**G.B.:** La nostra relazione con AGM è veramente molto interessante. Se è vero che l’anticorrosione rappresenta una delle principali aree di vendita, abbiamo esteso le serie di applicazioni rese possibili dalla tecnologia e con risorse tecniche congiunte e con l’estensione del raggio d’azione commerciale, vediamo una interessante sinergia fra le nostre organizzazioni.

**P.V.: Con la crisi pandemica abbiamo osservato un incremento della produzione di rivestimenti antimicrobici. Rifornite prodotti chimici per questo mercato e cosa ne pensate di questi prodotti?**

**G.B.:** Si è osservata una notevole sollecitazione a rifornire

**chemicals for this market and what do you think about these products?**

**G.B.:** There has been a huge surge in the drive to provide antimicrobial coatings. We have a range of bio solvents that have recently been seen to have very good anti-microbial properties, so it's an area we will develop.

**P.V. Mr. Beesley, looking at the future, hoping this pandemic may end soon in the world; what will be the main changes for a distribution company and for Arpadis in the CASE industry? Are you also seeking new partners?**

**G.B.:** We are always looking for partners who fit into our portfolio and can bring value and differentiation. We are right now working to add products from about a dozen suppliers- in some cases it's about enhancing supply dependability, at other times it is new products and solutions. We take time on these choices because there has to be a value add in the chain, not just "me too".

We talked about green and renewable products; the other area we have to look out for is if and how global supply chains will be forever changed by the events of 2020 and 2021. However this evolves, we stand ready to serve.

---

*rivestimenti antimicrobici. Disponiamo di una serie di solventi di origine naturale di cui sono state recentemente messe in luce proprietà antimicrobiche molto soddisfacenti, quindi è un'area che andremo a sviluppare.*

**P.V. Mr. Beesley, guardando al futuro, con la speranza che la pandemia abbia presto fine nel mondo, quali saranno i principali cambiamenti per una società che opera nel settore della distribuzione e per Arpadis nell'industria del CASE? Siete alla ricerca di nuovi partner?**

**G.B.:** Siamo sempre alla ricerca di partner adatti al nostro portafoglio e che possano aggiungere valore e differenziazione. Al presente stiamo lavorando per integrare prodotti offerti da dozzine di fornitori; in alcuni casi miglioriamo le modalità nella fornitura e altre volte si tratta di nuovi prodotti e soluzioni. Prendiamo tempo nell'operare queste scelte perché deve essere ravvisabile un valore aggiunto nella catena, e non soltanto un modo per rinforzare l'esigenza di un "anch'io". Abbiamo parlato di prodotti ecologici e rinnovabili; l'altra area che dobbiamo investigare è posta dal quesito se e come le catene di distribuzione globali si ritroveranno ad essere state del tutto cambiate dagli eventi del 2020 e 2021. La situazione evolve, siamo pronti a giocare il nostro ruolo nell'offerta di servizi.