

Saper ascoltare le esigenze del cliente, interpretarle senza preconcetti e mettersi al lavoro per fornire una risposta concreta, anche intervenendo sui propri prodotti e sulle proprie convinzioni. Sono tre momenti che rappresentano un approccio virtuoso che, però, rimane spesso più teorico che reale. Non in Marangoni. L'azienda di Rovereto ha voluto raccontare, in particolare, l'esperienza con Recicla, attraverso la voce di chi lavora ogni giorno non solo con i prodotti, ma con un partner capace di interpretare le esigenze del cliente con l'obiettivo di migliorare le sue performance. Questo perché, secondo Marangoni, i protagonisti sono proprio i clienti, utilizzatori dei prodotti e fruitori dei servizi, sempre pronti a testimoniare con la propria voce e il proprio volto i risultati ottenuti assieme a Marangoni.

## **Il caso Recicla**

Recicla dal 2001 si occupa di tecnologia ambientale e fornisce soluzioni per la gestione di materiali di recupero. Attiva in vari siti in Italia, conta quindici dipendenti chiamati a svolgere un lavoro spesso duro che richiede la perfetta efficienza dei mezzi. In particolare la movimentazione del materiale all'interno dei siti produttivi rappresenta il fulcro delle lavorazioni di Recicla e avviene attraverso pale gommate. Le ruote di questi veicoli sono messe a dura prova: difficoltà di trazione su superfici viscide, temperature elevate (circa 70°), carichi pesanti e motori efficienti per coprire le distanze nel minor tempo possibile. Un fermo macchina a causa di un pneumatico danneggiato può innescare un effetto a catena che si traduce in un danno economico considerevole.

I tecnici di Marangoni hanno studiato le esigenze di Recicla e hanno risposto con una mescola e un disegno battistrada specifici, pensati per resistere a tagli e lacerazioni, per poter lavorare su terreni caldi, viscidi e a pieno carico. Il risultato è stato un netto aumento della produttività di Recicla, abbattendo tempi e costi di gestione. I pneumatici ricostruiti di Marangoni, con i disegni MRT e MLD appositamente sviluppati, hanno dimostrato di avere una performance migliore rispetto ai pneumatici nuovi premium montati come primo equipaggiamento. Oltre ad esigere meno fermi macchina per sostituzioni ordinarie, si sono dimostrati anche meno soggetti a sostituzioni impreviste, in precedenza causate spesso da forature. In definitiva il cliente ha ottenuto un vantaggio economico quantificabile in un risparmio significativo sul costo orario medio rispetto alla migliore concorrenza e può contare su una soluzione che risponde perfettamente alle sue esigenze.

Per tutto questo Marangoni ha scelto il caso Recicla come protagonista di un video testimonial, un chiaro esempio di come il Gruppo, grazie all'esperienza, alla tecnologia e alla completezza dei servizi, sia in grado di offrire non solo il migliore pneumatico ricostruito, ma soluzioni ottimali cucite sulle esigenze dei propri clienti.

## Tecnologia e servizi Marangoni migliorano le performance dell'azienda: il caso Recicla | 2

© riproduzione riservata  
pubblicato il 18 / 11 / 2016