

Il perfezionamento dell'aumento di capitale di [Marangoni Meccanica S.p.A.](#) e il corrispondente nuovo assetto societario che vede l'ingresso nella compagine sociale di La Finanziaria Trentina S.p.A. e Alpenring S.r.l., coincide con l'uscita della società dal perimetro del Gruppo Marangoni.

La finalizzazione di questa operazione rappresenta un ulteriore passaggio nel processo di riposizionamento strategico, iniziato nel 2011, che vede il Gruppo incentrato interamente sullo storico core business della ricostruzione dei pneumatici. Le attività di Marangoni Meccanica appartengono invece ad un comparto differente: quello dei macchinari per la produzione di pneumatici nuovi. "Diversamente da quanto si potrebbe essere portati a pensare, - sottolinea l'azienda - questi due settori non sono particolarmente sinergici tra loro."

Marangoni Meccanica si occupa della progettazione di impianti per la produzione di pneumatici nuovi ed è specializzata sulle applicazioni agricole e movimento terra. La società negli ultimi due anni ha avuto risultati negativi che hanno eroso il patrimonio e reso necessaria l'odierna operazione di ricapitalizzazione. Il Gruppo Marangoni, invece, è focalizzato sul segmento dei pneumatici per autocarri e autobus. Ciò vale sia per la produzione diretta di pneumatici ricostruiti - che dal 1968 avviene nello stabilimento di Via del Garda - sia per la divisione più internazionale della Marangoni S.p.A., denominata "Retreading Systems" (sistemi per la ricostruzione): la business unit che realizza i semi-lavorati utilizzati dai propri clienti in impianti di ricostruzione di pneumatici dislocati in tutto il mondo.

Se il business dei macchinari è incentrato sul controllo minuzioso del processo che porta alla nascita di un pneumatico, quello della ricostruzione si occupa invece dell'estensione del suo ciclo di vita, concentrandosi quindi sulla componente del battistrada, anziché su quella strutturale. Si tratta di un ambito che presenta sfide tecnologiche altrettanto importanti, ad esempio nella ricerca di processi produttivi maggiormente efficienti e di materiali sempre più performanti in termini di chilometri percorsi e consumi energetici; elementi che mirano a realizzare pneumatici sempre più green e, pertanto, in linea con i principi dell'economia circolare.

Marangoni è da sempre sinonimo di innovazione nella ricostruzione, in particolare dall'invenzione del sistema brevettato (ed inimitato) che prevede l'utilizzo di battistrada prestampati in forma circolare e privi di giunte: una tecnologia che consente di realizzare pneumatici ricostruiti caratterizzati da prestazioni e affidabilità più elevati rispetto ai sistemi tradizionali. L'innovazione, tuttavia, non riguarda solo l'ambito industriale e tecnologico ma anche le modalità di vendita e di approccio al mercato. Basti pensare

all'offerta del cosiddetto "costo chilometrico", una sorta di pay per use del pneumatico che oggi rappresenta il 30% delle vendite di Marangoni ed è in costante crescita. È anche in virtù di queste differenze che le due compagini societarie sono giunte progressivamente ad un bivio e, da oggi, i rispettivi percorsi di sviluppo proseguiranno autonomamente.

La capogruppo Marangoni S.p.A., insieme alle società ad essa affiliate, continuerà a seguire le proprie linee strategiche e, in particolar modo, le attività relative alla **partnership avviata nel 2018 con Borrachas Vipal**. Un progetto che ha visto finora la definizione con i brasiliani di una serie di piani e joint venture limitati alle Americhe. Per quanto riguarda l'Europa, si sta invece lavorando congiuntamente ad un piano industriale che valorizzi innanzitutto tutte le possibili sinergie industriali. L'obiettivo strategico comune è la creazione del principale player mondiale indipendente nella ricostruzione; dove "indipendente" sta a significare slegato da uno specifico brand e produttore di pneumatici.

Nel restringere il proprio perimetro sul solo ambito della ricostruzione ed unendo le forze con un partner importante come Vipal, il Gruppo Marangoni si sta quindi attrezzando per cogliere al meglio le odierne sfide del mercato. La globalizzazione e la diffusione del commercio elettronico, combinati con le tecnologie disruptive (digitalizzazione, modelli di business improntati sul servizio e sulla condivisione, ecc.) e con i principi dell'economia circolare - della quale il settore della ricostruzione è degno precursore - offrono infatti delle opportunità di crescita in un settore che non vedeva cambiamenti così sostanziali da decenni.