

Marangoni sta acquisendo da GRP il 50% di Marangoni GRP Pvt. Ltd, la joint venture focalizzata sull'economia circolare con sede in India che opera nel settore della gomma, della plastica e dei compositi, costituita alla fine del 2015, diventandone così interamente proprietaria.

Commentando questo sviluppo, **Vittorio Marangoni**, Presidente del Gruppo Marangoni, ha affermato che l'India è un obiettivo chiave per Marangoni, essendo uno dei più grandi mercati automobilistici e di pneumatici al mondo, in cui la ricostruzione di pneumatici di alta qualità sta crescendo tra le flotte.

Marangoni con il suo prodotto di punta, Ringtread, ha stabilito una posizione premium e unica nel mercato indiano dei pneumatici per autocarri e crede che l'India offra un significativo potenziale di crescita. Vittorio ha ringraziato GRP per il ruolo svolto fino a qui, mentre ha elogiato i partner indiani, affermando che l'impegno di Marangoni in India si è ulteriormente approfondito e che questi verranno ulteriormente supportati per far crescere la loro attività.

Intervenendo per l'occasione, **Harsh Gandhi**, Joint MD di GRP Ltd., ha affermato che come parte della sua strategia di crescita, GRP continuerà a focalizzare l'attenzione sul suo core business della gomma, della plastica e dei compositi con la "circolarità" al centro della sua strategia.

GRP Ltd ha recentemente vinto il FICCI Indian Circular Economy Award 2021, che vede come un riconoscimento di questa strategia. GRP continuerà a servire i clienti globali e quelli indiani di grandi dimensioni nelle loro esigenze circa le materie prime. L'associazione quasi ventennale con Marangoni come fornitore è intatta e GRP continuerà a fornire prodotti ad alte prestazioni a Marangoni, oltre a valutare le modalità di raccolta dei materiali per pneumatici fuori uso dalla rete di franchisee in espansione di Marangoni in India.

La rete di franchisee di Marangoni è presente in 6 stati dell'India: Kerala, Tamil Nadu, Gujarat, Maharashtra, Telangana e la società ha recentemente stretto un accordo per il suo primo franchisee nello stato dell'Orissa.

Hemant Kaul, CEO dell'azienda, ha ribadito che l'obiettivo del suo team nei prossimi mesi è quello di supportare i suoi affiliati esistenti nella crescita della loro base di clienti e nell'espansione della presenza in altri stati; con i prezzi dei pneumatici nuovi in gran crescita, gli operatori oggi considerano i ricostruiti di alta qualità come una valida alternativa ai nuovi pneumatici e sono interessati ad aumentare il loro rapporto

ricostruito/nuovi per ridurre i costi operativi della flotta. Il 2022 vedrà diverse nuove iniziative per promuovere questa tendenza in stretta collaborazione con i suoi partner in franchising, ha affermato Hemant Kaul.

© riproduzione riservata pubblicato il 17 / 12 / 2021