

[Il Gruppo Marangoni ha acquisito la quota del 50% di GRP Ltd. nella joint venture indiana Marangoni GRP Pvt. Ltd.](#), attraverso la filiale interamente controllata Leader Rubber Company (SA) Prop. Ltd, Sudafrica.

La joint venture 50:50, costituita alla fine del 2015, è un operatore emergente nel settore della ricostruzione di pneumatici commerciali in India. Con questa acquisizione, Marangoni, leader mondiale nella ricostruzione di pneumatici di alta qualità, prosegue il suo viaggio in solitaria in India, un mercato chiave in rapida crescita.

Commentando questo sviluppo, **Vittorio Marangoni**, Presidente del Gruppo, ha ribadito l'attenzione di Marangoni per l'India, il Paese più in crescita nei suoi piani di espansione globale. Grazie al suo prodotto di punta, RINGTREAD, e attraverso la sua catena di partner in franchising presenti a Gujarat, Maharashtra, Kerala, Tamil Nadu e Telangana, l'azienda ha conquistato una posizione premium ed esclusiva nel mercato indiano dei pneumatici per autocarro e tra le flotte più attente alla qualità. Sebbene la joint venture abbia raggiunto alcuni traguardi significativi negli ultimi anni, con questa acquisizione, l'azienda vuole intensificare e accelerare le proprie attività in India.



Parlando in questa occasione, **Brett Sproson**, Amministratore delegato di Leader Rubber Company, ha dichiarato di essere entusiasta di osservare i progressi compiuti dall'azienda e

dai suoi franchisee nell'affermare il marchio Marangoni in India. Ritiene, inoltre, che la posizione preminente di Leader in Africa abbia una grande sinergia con il mercato indiano. La vasta esperienza di Leader Rubber nel settore delle fasce prestampate si combinerà all'attenzione del team indiano per RINGTREAD, con l'obiettivo di creare un solido portafoglio di prodotti in grado di soddisfare il maggior numero di flotte e applicazioni. Brett, che si è già recato in India in passato, spera di poterci tornare presto per rinforzare il suo legame con il Paese.

Secondo **Hemant Kaul**, CEO di Marangoni in India, il percorso dell'azienda è chiaro e l'attenzione è rivolta a sostenere i franchisee nella crescita, nei rispettivi mercati, del business e dei margini. Kaul ha ringraziato tutti i partner in franchising per la pazienza e il sostegno dimostrati durante il COVID-19 e nel periodo seguente, ed ha assicurato che svariate nuove iniziative sono pronte per essere lanciate in rapida successione. Kaul ritiene che la recente e crescente tendenza delle flotte a cercare soluzioni di ricostruzione di alta qualità, anche a causa dell'impennata dei prezzi dei pneumatici, sia destinata a continuare, offrendo a Marangoni un'opportunità unica per aumentare la propria quota di mercato. Negli ultimi mesi, diversi clienti di Marangoni hanno manifestato il forte desiderio di aumentare in modo significativo il tasso di pneumatici ricostruiti rispetto a quelli nuovi, per proteggere la propria attività dall'aumento dei costi.

© riproduzione riservata pubblicato il 30 / 06 / 2022