

FACCIO IL POLO DEL RIMORCHIO

PARLA LUCA MARGARITELLI Il suo gruppo, diventato famoso con il Listone Giordano, ha diversificato negli autoarticolati. Con una fusione molto ambiziosa. di Emiliano Segre - foto di Stefano Dal Pozzolo

■ Ancora si può crescere e fare industria all'italiana, tenendo la famiglia al centro e a debita distanza la Borsa. Ci prova il gruppo perugino **Margaritelli**, che ha deciso di creare il primo polo italiano dei rimorchi a soli cinque anni dal debutto nel settore e dopo avere frantumato ogni record con i pavimenti in legno alto di gamma (**Listone Giordano**). Nasce così **Compagnia Italiana Rimorchi**, aggregazione di due aziende a conduzione familiare che hanno unito le forze per competere sul mercato. La joint venture unisce **Acerbi-Viberti** e **Margaritelli** al gruppo **Cln** che è riferimento nella commercializzazione di laminati, piani d'acciaio e componenti per il settore automotive. La produzione proseguirà nei tre stabilimenti di Nichelino, Tocco di Casauria (Pescara) e Verona. Il gruppo avrà una capacità di 15 mila unità l'anno e un organico di 400 persone per 120 milioni di fatturato.

A volere fortemente l'operazione è stato Luca Margaritelli, 43 anni, amministratore delegato del gruppo che detiene il 60% (20% a testa per Cln e Acerbi-Viberti). Il nonno Fernando vendeva il legno all'esercito; il padre ha preso quello stesso materiale per farne pavimenti.

Luca con i cugini ha lanciato il guanto di sfida, puntando a conquistare il 25% del mercato italiano dei rimorchi e a entrare tra i primi sei costruttori europei.

L'operazione era pianificata da prima della crisi. «Ma il progetto resta attualissimo. Il mercato è in crisi, non paga e non perdona le inefficienze» spiega Margaritelli. «Solo acquisendo la giusta taglia possiamo competere con i grandi in Europa e nei mercati emergenti dell'Africa».

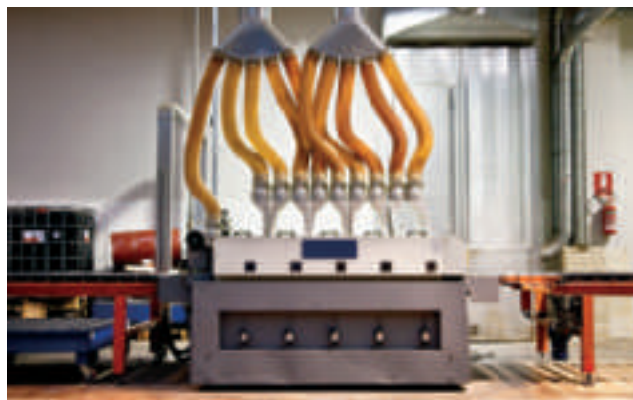
Come nasce l'idea di un polo nazionale del rimorchio?

I vantaggi di flessibilità del «piccolo è bello» non coprono gli svantaggi di non avere economie di scala in un momento in cui è fondamentale averle. Negli ultimi

15 anni il semirimorchio è divenuto un prodotto sempre più standardizzato, la flessibilità è rimasta importante nelle nicchie, ma il grosso lo fa l'organizzazione industriale. Il mercato non paga gli sprechi di efficienza. E noi non possiamo permetterci di avere due aziende che fanno la stessa cosa senza integrarsi con sinergie di impatto.

Se il mercato ha il freno tirato, perché sfidarlo proprio ora?

Perché lo scenario è sempre più difficile. Il mercato interno ristagna e quello estero richiede una taglia che non era la nostra. Con il polo che stiamo creando



IL PARQUET CHE PIACE AGLI ARABI

La produzione del Listone Giordano, il parquet con cui è stato arredato anche il Burj Dubai. A destra, Luca Margaritelli.

oggi, l'Italia inizia ad avere i numeri e la capacità produttiva necessari a competere sullo scacchiere internazionale.

Dove sono i margini per crescere?

I mercati dell'Est, su cui tutti si sono buttati, sono saturi. Stiamo esplorando la fascia di Paesi nordafricani. Abbiamo individuato sistemi di infrastrutture del trasporto che sono in fase embrionale e permettono uno sfruttamento ottimale del semirimorchio. Anche come collocazione geografica e culturale, potremmo godere di un certo vantaggio.

Ora c'è un'ipotesi di quotazione?

Siamo quattro cugini, tutti ingegneri e tutti orientati alla parte industriale. Non abbiamo mai avuto un rapporto con la Borsa. Per noi è uno strumento per rag-

giungere obiettivi industriali che preferiamo perseguire con altri mezzi. Tre aziende solide che uniscono le forze sono la migliore garanzia. Se domani questa nuova realtà dovesse cercare sostegno finanziario, allora potremo ripensarci.

Progetti in cantiere?

Sul fronte degli autoarticolati stiamo sperimentando veicoli lunghi 18 metri con una capacità che passa da 33 a 37 pallet riducendo emissioni, carburante e traffico. Se andrà, ci sarà una domanda nuova per i nostri prodotti.

E sul fronte del legno?

Ci siamo sbizzarriti con le iniziative di un certo richiamo come il famoso Burj Dubai e l'Istanbul Sapphire, uno dei primi e più importanti esempi al mondo di grattacielo ecosostenibile. Del resto il prodotto di alta gamma si presta perfettamente. Listone Giordano non è solo un parquet, ma è un prodotto di qualità superiore che distingue.

Pensa anche lei di strizzare l'occhio alla green economy?

La nostra azienda si è sempre posta il problema di produrre senza spreco e al minor prezzo per l'ambiente. Lo dimostrano le piantagioni in Francia e in Bolivia che rimboschiamo.

Un'azienda multibusiness,

quattro cugini. Il futuro?

Io e mio fratello siamo vicini di casa, dirimpettai e al mattino siamo contenti di vederci. Anche con i cugini c'è un rapporto molto saldo.

Cosa avrebbe fatto se non fosse stato un Margaritelli?

Volevo essere Mauro Forghieri e progettare le Ferrari. A volte mi chiedo se sia stato questo sogno a spingermi dal legno ai veicoli da trasporto.

Nel futuro seguirà le orme del nonno?

L'ho conosciuto che si era già ritirato per dedicarsi all'attività agricola. «Ecco le chiavi, andate avanti voi» disse. E io vado avanti su questa strada e magari alla sua età farò altrettanto. Ma con calma, di anni ne mancano ancora tanti.



Economy
A SERVIZIO DELLA QUALITÀ E DELL'INNOVAZIONE
**Guarda il video
sul cellulare**



Con il Qr Code
guarda
la produzione
del Listone
Giordano.

Scopri come fare a pagina 82 di *Economy*.