



# NORDEST FINANZA



di **Alessandro Bozzi Valenti**

**U**n'azienda che, in quasi quarant'anni di attività, ha costruito il proprio posizionamento su un equilibrio preciso tra resistenza, peso e innovazione tecnologica, servendo settori che vanno dalla nautica all'eolico, dalle infrastrutture all'aerospazio, con circa 30 milioni di euro di ricavi, circa 150 dipendenti e una forte vocazione internazionale. Si tratta di Maricell, realtà industriale veneta con sede a Longarone, nel Bellunese, specializzata nella produzione di materiali d'anima strutturali in Pvc per compositi ad alte prestazioni. Se dovesse riassumere l'identità di Maricell in una sola parola, Massimiliano Demenego Della Mora, amministratore delegato e terza generazione della famiglia fondatrice, non ha dubbi: «Leggera». Un aggettivo che non è solo tecnico, ma anche culturale. «I materiali d'anima in Pvc che progettiamo e produciamo offrono un eccellente rapporto resistenza-peso. La leggerezza è al centro della nostra proposta di valore: consente di risolvere problemi strutturali in settori ad alte prestazioni, dove ridurre il peso a parità di performance significa maggiore efficienza». Un concetto che affonda le radici anche nella storia del gruppo: il nome Maricell richiama infatti Mari-Posa, la prima società fondata da Lucio Della Mora, pioniere dell'azienda, dove "mariposa", farfalla in spagnolo, evocava già agilità e leggerezza, mentre "cell" rimanda alla struttura cellulare delle schiume, principio fisico alla base dei core materials. Maricell nasce formalmente nel

**MARICELL** L'azienda veneta con sede a Longarone è specializzata nella produzione di materiali d'anima strutturali in Pvc per compositi ad alte prestazioni. Focus su espansione geografica e sviluppo di nuovi prodotti

## Largo alla serie K

### Export: i settori che crescono di più

**N**ei primi nove mesi del 2025 l'export delle province di Treviso e Belluno si muove lungo una linea di sostanziale tenuta. Lo dicono i dati dell'interscambio con l'estero, frutto di una elaborazione di dati Istat, da parte della Camera di Commercio di Treviso e Belluno | Dolomiti. Numeri che restituiscono un quadro fatto di dinamiche differenziate tra territori, settori e mercati di sbocco. A Treviso le esportazioni registrano una flessione dell'1,2% rispetto allo stesso periodo del 2024, per un valore complessivo che supera gli 11,5 miliardi di euro. A incidere sul risultato è soprattutto il rallentamento dei mercati extra Ue (-3,7%) e, in particolare, degli Stati Uniti (-6,9%), dove pesano l'effetto-dazi e la discontinuità della domanda. I mercati comunitari mostrano invece una sostanziale stabilità (+0,4%), con un lieve recupero per Germania (+1,0%) e Francia (+1,6%). Sul piano settoriale si conferma la tenuta dei macchinari,

prima voce dell'export provinciale, in crescita del 2,0%, così come la dinamica positiva dell'alimentare (+10,2%). Restano invece in difficoltà i mobili (-5,5%), il tessile-abbigliamento e la componentistica automotive. Le bevande segnano un lieve calo complessivo (-1,3%), ma l'export verso gli Stati Uniti, trainato dal Prosecco, resta positivo (+0,9%). A Belluno le esportazioni superano i 3,8 miliardi di euro e risultano di poco inferiori alla stazionarietà (-0,4%). Il dato fa media tra la flessione dell'occhialeria (-4,3%), che rappresenta circa tre quarti dell'export provinciale, e la forte crescita della filiera del freddo. I macchinari aumentano del 14,4% e i prodotti di elettronica e sensoristica registrano un balzo del 79,3%. Particolarmente marcato il calo delle vendite di occhialeria verso gli Usa (-40,1%), primo mercato di riferimento, mentre risultano in crescita le esportazioni verso Germania, Francia, Spagna e Messico.

1988 come evoluzione industriale di Mari-Posa, inizialmente attiva nella produzione di galleggianti per reti da pesca. Da quel know-how chimico prende forma una specializzazione sempre più spinta nelle schiume strutturali in PVC, con un progressivo orientamento verso mercati tecnologicamente avanzati e ad alto valore aggiunto, a partire dalle pale eoliche. Oggi, a seguito del recente passaggio di proprietà, l'azienda continua a essere guidata dalla famiglia fondatrice, affiancata da un rafforzamento manageriale. A gennaio 2025 si è infatti chiusa l'acquisizione totalitaria di Maricell da parte di Foam, veicolo di un club deal partecipa-



Massimiliano Della Mora

to al 51% dalla holding di investimento CDS - supportata da 81 SCF Family Office - e al 49% da BF Invest 2, società riconducibile al team di BF & Company, arranger dell'operazione. Un'operazione con un orizzonte dichiarato a medio termine e di lungo periodo. «La creazione di valore nel medio termine passa dalla piena esecuzione di un progetto industriale», sottolinea Demenego Della Mora. Tra gli obiettivi: managerializzazione, ampliamento geografico e settoriale, sviluppo di nuovi prodotti e un piano di investimenti complessivo di circa 8 milioni di euro sulle operazioni, oltre alla costruzione, anche tramite m&a, di un polo italiano nella filiera dei materiali compositi. Dal punto di vista economico, il quinquennio 2020-2024 si è chiuso con una media di circa 30 milioni di euro di ricavi. Il

2024 ha registrato un fatturato di circa 28 milioni, risentendo della fase negativa attraversata dal mercato eolico, storicamente rilevante per il gruppo. Il 2025 ha però segnato una crescita a doppia cifra nei nuovi mercati avviati tra il 2024 e il 2025, dalla nautica all'aerospazio, nonostante l'impatto dei dazi statunitensi. A sostenere la ripresa ha contribuito anche il parziale recupero dell'eolico asiatico. In questo contesto, il ritorno sopra la soglia dei 30 milioni rientra nella traiettoria di sviluppo prevista. L'export rappresenta circa il 70% dei ricavi, con una presenza commerciale che spazia dagli Stati Uniti alla Cina, dall'India alla Turchia, dalla Svizzera al Sudafrica: oltre 40 Paesi, in tutti i continenti. E in questo quadro che si inserisce la presentazione, al Mets Trade di

Amsterdam, della nuova "Serie K", progetto che incarna la strategia di sostenibilità industriale del gruppo. La nuova linea mira a risolvere uno dei nodi critici della nautica: il fine vita degli scarti e degli scafi. Il materiale consente di riciclare gli scarti in Pvc provenienti dai cantieri navali per ottenere un nuovo prodotto destinato principalmente alla filiera dei laminati per l'arredo. «Serie K è il risultato di un'intensa attività di ricerca e sviluppo e rappresenta la sintesi tra innovazione, sostenibilità, prestazioni elevate e accessibilità nei costi», ha dichiarato Demenego Della Mora.

Il progetto prevede una prima fase di validazione industriale, seguita dall'installazione delle apparecchiature per la macinazione e il trattamento degli scarti. Nei primi due anni, la commercializzazione è stimata in circa 200 mila euro, con una crescita progressiva negli esercizi successivi. Centrale la collaborazione con Cobat Compositi, che curerà la raccolta e il primo trattamento dei rifiuti compositi presso i cantieri, trasformandoli in materia prima seconda. L'obiettivo è creare un modello scalabile di economia circolare in un settore che ne avverte sempre più l'urgenza. Parallelamente, Maricell sta portando avanti un rafforzamento dell'integrazione verticale e investimenti mirati su nuove schiume, con l'obiettivo di ridurre scarti e consumi energetici e offrire soluzioni sempre più ingegnerizzate e personalizzate. Le direttrici di sviluppo guardano a mercati ad alta specializzazione come subsea, aerospace & defense e medicale. Guardando al 2030, la traiettoria è chiara: un salto dimensionale sostenuto da crescita organica e acquisizioni mirate. «Vogliamo consolidare il ruolo di Maricell come partner tecnologico di riferimento per applicazioni strutturali ad alte prestazioni», spiega il ceo, «in una filiera orientata alla sostenibilità, all'ingegnerizzazione del prodotto e alla creazione di valore industriale di lungo periodo». Un percorso che parte dalla leggerezza, ma punta a un peso sempre maggiore nello scenario globale dei materiali compositi. (riproduzione riservata)

Milano Finanza Editori Spa

20122 Milano, via Marco Burigozzo 5, tel. 02.58.219.1 (scl. passante), 00187 Roma, Via XX Settembre 1, tel. 06.69.76.081 - r.a.

Prezzo per copia Italia: € 4,50.

#### ABBONAMENTI

Gli abbonamenti sono disponibili alla pagina [www.milanoфинanza.it/abbonamenti](http://www.milanoфинanza.it/abbonamenti). Per informazioni: [servizioclienti@class.it](mailto:servizioclienti@class.it); telefono: 02.82900008.

**Stampa:** Milano, Litosud srl, via A. Moro 2 - Pessano con Bornago (Milano) - Roma, Litosud Srl, via C. Resenti 130.

**Distribuzione Italia:** M-DIS Spa.

Via Carlo Cazzaniga 19, 20132 Milano. Class Pubblicità Spa, Direzione Generale: Milano, via Burigozzo 5 - tel. 02.58219.1 - Sede legale e amministrativa: Milano, via Burigozzo 5 - tel. 02.58219.1 - Class Roma: Roma, Via Ottaviano Gasparri 13/17 - tel. 06.69760887.

Concessionaria esclusiva per la pubblicità: Class Pubblicità, Via Burigozzo 5, 20122 Milano. Tel. 02-58219522/500. **Presidente:** Angelo Sajeva. **Vicepresidenti:** Mariangela Bonatto, Andrea Salvati. **Vicedirettore generale stampa e web business:** Stefano Maggini. Per informazioni commerciali: [sbianchi@class.it](mailto:sbianchi@class.it)

**Tariffe pubblicitarie a modulo:** Commerciali € 520,00; Finanziari € 340,00; Legali € 220,00; Domanda e offerta di personale € 520,00; Aziende informano € 520,00. Supplementi per posizioni di rigore: +25%; per pubblicità a colori: +40%. Tutti i prezzi si intendono Iva esclusa.

