

Data Stampa: 03/07/2026 Data Stampa: 0008865

Data Stampa: 03/07/2026 Data Stampa: 0008865

Paolo Merloni
«Interventi
da 500 milioni
per far crescere
Ariston e Riello»

Matteo Meneghello — a pag. 15

«Interventi da 500 milioni per far crescere Ariston e Riello»



L'intervista **Paolo Merloni**

Presidente di Ariston Group
Matteo Meneghello

«Non sarà un piano di sviluppo per Riello, ma per Ariston.

Cresceremo insieme, integrando due solidi brand come Riello e Beretta nel nostro portafoglio». **Paolo Merloni**, presidente di Ariston Group, è pronto a mettere a terra tutte le sinergie previste dopo il perfezionamento dell'operazione che l'ha vista rilevare Riello dalla multinazionale americana Carrier per 289 milioni. Una soluzione («il proprietario giusto», secondo la definizione degli stessi americani) che ha permesso di riportare in mani italiane l'iconico marchio del riscaldamento e del comfort termico.

Qual è il razionale di questa operazione?

È perfettamente complementare con il business di Ariston, con circa metà del fatturato sul mercato italiano, a differenza nostra, che siamo più esposti all'estero. L'Italia per il nuovo Gruppo varrà quasi il 15% delle vendite totali. Con i 400 milioni di euro di ricavi di Riello, supereremo la soglia dei

3 miliardi di euro di fatturato complessivi.

L'integrazione di Riello sarà più funzionale a riequilibrare Ariston sul mercato interno o a sfruttare il cross-selling all'estero?

I vantaggi saranno reciproci. Siamo pronti a investire nelle piattaforme comuni, portando il brand di Riello al valore che merita

Ritiene che 400 milioni di euro siano al di sotto del potenziale dell'azienda? Dove può spingersi con gli accorgimenti giusti?

Non penso a questo tipo di approccio. Riello non dovrà crescere da sola, ma faremo di più insieme. Ariston si impegnerà a fare crescere i brand di Riello, che d'ora in poi saranno parte integrante del gruppo.

Quali sono gli investimenti previsti dal piano?

Prima dell'operazione su Riello, Ariston aveva deliberato un piano di investimento che solo per l'Italia prevede interventi per 500 milioni di euro fino al 2028, sia per lo sviluppo industriale che per la ricerca e sviluppo. Questo piano subirà un'accelerazione ma non sarà stravolto con l'integrazione di Riello, che è la naturale prosecuzione del nostro percorso di crescita e per questa ragione beneficerà di buona parte di questi interventi. L'obiettivo dichiarato, comunque, è mettere a terra progressivamente sinergie che a regime raggiungeranno 25 milioni di euro all'anno di Ebitda entro il 2030; un numero significativo, se si considera che da sola Riello ha generato 35 milioni di Ebitda nel 2025.

Quali saranno le leve che attiverete per mettere a terra questi risultati?

Lavoreremo soprattutto sugli acquisti e sulla logistica, con la creazione di piattaforme comuni. Sul piano commerciale, puntiamo a sinergie nelle tecnologie di combustione e nei bruciatori, utilizzando i nostri marchi per veicolare le competenze distinte di Riello. Allo stesso modo, dall'altra parte, Ariston può mettere a fattore comune alcune nicchie di prodotto che invece Riello non presiede. Metteremo inoltre in condivisione le reciproche piattaforme sul comfort climatico. Infine, bilanceremo la naturale propensione di Riello al go to market accelerando l'espansione nel settore commerciale, sia in Europa che in Nord America.

Ha già visitato l'azienda, incontrato i dipendenti e il management?

Sono stato a Legnago ieri, e ci tornerò presto. Ho trovato curiosità e interesse, attaccamento all'azienda e passione. Ci sono idee, spunti: forse Ariston potrà offrire una migliore comunione di intenti, con logiche e mentalità percepite inevitabilmente come più vicine rispetto a quelle della precedente proprietà americana.

Entro fine anno sarà operativo il nuovo stabilimento di Albacina, il più aggiornato del gruppo sul piano tecnologico. Diventerà il benchmark per tutto il gruppo?



Sarà attivo già dopo l'estate e in ramp up definitiva entro la fine dell'anno. Albacina vuole essere sicuramente un modello per il gruppo e per gli impianti futuri, ma questo non vuole dire che rifaremo per questo motivo ogni impianto da zero. Nel gruppo sono comunque operativi anche altri impianti tecnologicamente avanzati, come quello di Osimo, e siamo intervenuti recentemente con investimenti in Serbia e in Egitto.

E quale sarà il futuro di Genga, di cui Albacina ha preso il posto?

Sarà riconvertito, ma non avrà più una mission produttiva. Immaginiamo un uso ancillare, per servizi logistici e altro.

Dopo Riello, ritiene che ci siano altre opportunità di crescita e sviluppo per Ariston attraverso acquisizioni?

Non nell'immediato. Non escludo nuove opportunità in futuro, ma ora è il momento di mettere a terra questa operazione. L'integrazione con Riello, se realizzata correttamente, potrà rafforzarci molto. Dobbiamo restare tutti focalizzati su questo obiettivo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Ariston Group.

Il Gruppo ha rilevato Riello dalla multinazionale americana Carrier per 289 milioni