

INDUSTRIA

UN NUOVO ORDINE GLOBALE



DDL COLTIVAITALIA

Un modello produttivo più solido, sostenibile, giovane e tecnologico per guardare al futuro con fiducia. L'obiettivo del Piano del Governo presentato dal ministro dell'Agricoltura, della Sovranità alimentare e delle Foreste Francesco Lollobrigida

MOTORE DI CRESCITA

Creazione di un contesto favorevole, valorizzazione delle eccellenze territoriali e un modello di collaborazione sempre più stretto tra pubblico, imprese, ricerca e formazione. Tra le priorità del presidente della Regione Lombardia Attilio Fontana

ALL'INTERNO

MODELLI DI BUSINESS

Kalinpharma® è oggi ai vertici del panorama italiano della nutraceutica grazie a un approccio fondato su ricerca, innovazione, centralità del paziente e un dialogo costante con la comunità scientifica per sviluppare prodotti realmente efficaci

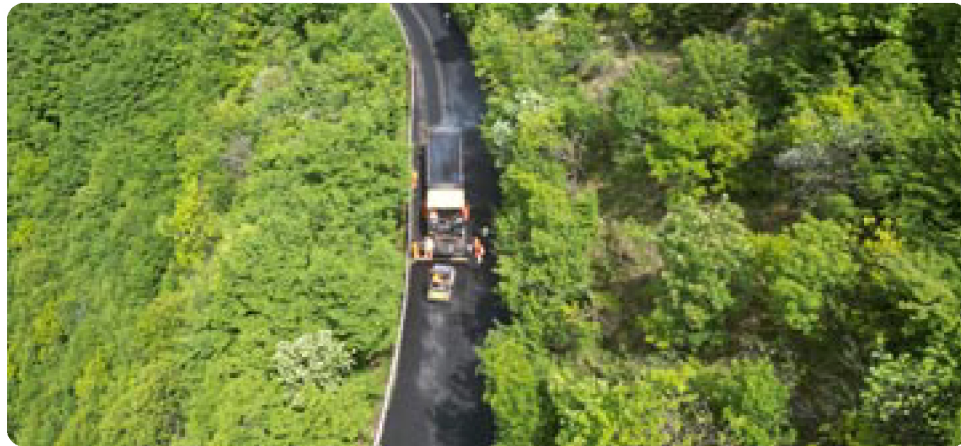
SULLA BUONA STRADA

Con Filippo Ronzoni raccontiamo il percorso di crescita di Ronzoni, storica impresa brianzola che negli ultimi anni ha più che raddoppiato fatturato e organico, puntando su innovazione, formazione e qualità per diventare un punto di riferimento nelle infrastrutture del Nord Italia



Ottant'anni di storia. È l'importante traguardo che Ronzoni raggiungerà nel 2026. L'azienda, nata a Seveso, nel cuore della Brianza, iniziò occupandosi principalmente di trasporto materiali e movimenti terra, in un'Italia che stava ricostruendosi dopo la guerra. «Negli anni Settanta - racconta Filippo Ronzoni - abbiamo saputo cogliere l'evoluzione del mercato, ampliando progressivamente le nostre competenze verso le opere stradali, le urbanizzazioni e i sottoservizi. Oggi siamo arrivati alla terza generazione e questo, nel nostro settore, rappresenta un elemento distintivo. Molte imprese sono rimaste realtà locali, mentre noi abbiamo scelto di crescere senza perdere il legame con il territorio e con i valori che ci hanno sempre contraddistinto: affidabilità, serietà e capacità di guardare lontano. Credo che la continuità familiare ci abbia dato una prospettiva di lungo periodo, permettendoci di investire con pazienza e costruire un'identità solida».

Negli ultimi cinque anni avete registrato una crescita molto significativa. Quali sono stati i fattori determinanti?
«La crescita non è mai il risultato di un solo elemento. È il frutto di una strategia costruita nel tempo. Abbiamo investito sulle persone, ampliato il nostro parco mezzi, rafforzato la struttura organizzativa e sviluppato competenze che oggi ci consentono di seguire un'opera infrastrutturale praticamente in ogni sua fase. Parallelamente, è aumentata la domanda di manutenzione delle infrastrutture esistenti, di rigenerazione urbana e di interventi per la sicurezza del territorio. Noi ci siamo fatti trovare pronti, con una struttura già organizzata per rispondere rapidamente alle esigenze dei clienti pubblici e privati. Il ri-



AZIENDA INTEGRATA
Siamo in grado di seguire l'intero ciclo delle infrastrutture viarie: movimenti terra, demolizioni, pavimentazioni, reti fognarie, urbanizzazioni, ponti, viadotti, manutenzione del verde e molto altro

sultato è stato un percorso di crescita che ha visto più che raddoppiare sia il fatturato sia il numero dei collaboratori. Numeri importanti, certo, ma che rappresentano soprattutto la fiducia che il mercato continua a riconoscere al nostro lavoro».

Oggi Ronzoni viene definita un'impresa integrata. Cosa significa concretamente?

«Significa che non ci occupiamo soltanto di asfaltare una strada. Siamo in grado di seguire l'intero ciclo delle infrastrutture viarie: movimenti terra, demolizioni, pavimentazioni, reti fognarie, urbanizzazioni, ponti, viadotti, manutenzione del verde e molto altro. A questo si aggiungono tutti quei servizi che garantiscono continuità durante l'anno: manutenzioni ordinarie e straordinarie, pronto intervento, reperibilità, segnaletica stradale, sgombero neve e gestione dei rifiuti. Questa orga-

nizzazione ci permette di essere un interlocutore unico per il cliente, semplificando la gestione delle opere e garantendo standard qualitativi elevati».

Tra i vostri clienti figurano importanti enti pubblici e grandi concessionari autostradali. Quanto pesa questo aspetto nel percorso di crescita?

«È certamente un motivo di orgoglio, ma soprattutto una responsabilità. Collaboriamo con numerosi Comuni e Province delle aree di Milano, Monza Brianza e Como, con gestori del servizio idrico come Gruppo CAP e BrianzAcque e con concessionari nazionali quali Anas, Autostrade per l'Italia e Milano Serravalle. Inoltre partecipiamo a importanti raggruppamenti e consorzi con imprese partner per la realizzazione di opere pubbliche complesse. Tutto questo ci permette di contribuire concretamente allo sviluppo infrastrut-

turale del Paese. Lavorare con questi committenti significa rispettare standard qualitativi molto elevati e mantenere un'organizzazione capace di garantire affidabilità, puntualità e competenza».

La tecnologia rappresenta uno dei pilastri della vostra crescita. In che modo?

«Abbiamo scelto di investire molto nell'autonomia operativa. Possediamo un parco macchine completamente di proprietà che ci consente di gestire direttamente tutte le fasi del cantiere: dalla scarifica alla stesa del conglomerato bituminoso, dal trasporto fino alla pulizia finale. Questo significa maggiore controllo sui tempi, sulla qualità e sulla sicurezza delle lavorazioni.

Un altro elemento strategico è la partecipazione in Eco Asfalti, che produce bitumi, conglomerati e materiali riciclati. Avere una filiera corta significa poter contare su un approvvigionamento costante, controllare la qualità delle materie prime e ridurre i tempi operativi. Oggi l'innovazione non riguarda solo le macchine, ma l'intera organizzazione aziendale».

Parlando di futuro, uno dei vostri investimenti più importanti riguarda la formazione. Perché?

«Perché le infrastrutture si costruiscono con le persone prima ancora che con i macchinari. Per questo siamo partner di StradAcademy, il primo polo dedicato alla formazione e alla sicurezza degli operatori dei cantieri stradali, ideato e promosso da ESEM-CPT Milano, Lodi, Monza e Brianza. Mettere a disposizione i nostri spazi, collaborando con enti bilaterali e partner d'eccellenza come Wirtgen Macchine Srl consente di coniugare formazione, innovazione tecnologica ed esperienza operativa».

■ **Guido Anselmi**

RICONOSCIMENTI CHE PREMIANO UN MODELLO D'IMPRESA

Negli ultimi cinque anni l'azienda ha più che raddoppiato fatturato e organico, conquistando per tre edizioni consecutive i Cassa Edile Awards. Il più recente è il Cassa Edile Award 2025 conquistato nelle categorie Top Player Impresa, Fair Play e Dream Team, che si aggiunge ai premi ottenuti nelle edizioni 2022 e 2024 e al Top Supplier Award conferito da Gruppo Cap. Più che il valore dei singoli premi, questi riconoscimenti testimoniano la solidità di un modello imprenditoriale fondato su qualità, correttezza, valorizzazione delle persone, sicurezza e capacità di costruire rapporti di fiducia duraturi con clienti, partner e collaboratori.



Filippo Ronzoni, alla guida dell'omonima azienda