

**San Vito****Gruppo Pontarolo  
un successo  
della famiglia**

Apertura verso nuovi mercati esteri, in particolare nel Paese del Sol Levante, fatturato in crescita, investimenti, proposte che vanno nella direzione dell'innovazione e ricambio generazionale. È un periodo di soddisfazioni per il Gruppo Pontarolo, leader da decenni nel settore delle costruzioni. Nel 2023 il fatturato si è attestato intorno ai 50 milioni di euro.

Muzzin a pagina XV

# Pontarolo: innovazione e famiglia fanno il successo

- Il gruppo leader delle costruzioni macina commesse e mercati esteri
- «Cinquanta milioni di fatturato ci permettono grossi investimenti»

**SAN VITO**

Apertura verso nuovi mercati esteri, in particolare nel Paese del Sol Levante, fatturato in crescita, investimenti, proposte che vanno nella direzione dell'innovazione e ricambio generazionale. È un periodo di soddisfazioni per il Gruppo Pontarolo, leader da decenni nel settore delle costruzioni. Nel 2023 il fatturato si è attestato intorno ai 50 milioni di euro. «Un risultato che stiamo replicando nel 2024 - fa sapere

l'ingegnere Valerio Pontarolo -, con un 3% in più». Niente rallentamenti, quindi, dopo l'ondata del Superbonus, che per l'imprenditore non è stata determinante, ma ha costituito, semmai, un «booster». Pontarolo Engineering Spa, "protagonista" del Gruppo (che si estende a livello internazionale e comprende anche Pontarolo commerciale, Sintesplast, Onek, Class design, Pontarolo engineering Inc. - Ca-

nada, Cupolex building system - Usa, e Cupolex Pty limited - Australia) da sola fattura circa 30 milioni di euro all'anno. Cifre che «ci permettono - sottolinea il fondatore e presidente dell'azienda sanvitese - di fare grossi investimenti. Per il biennio 2024-2025 stiamo investendo tre milioni di euro (dopo i cinque del biennio precedente) in macchinari, capannoni e uffici». In generale, l'incremento più no-





tevole, negli ultimi anni, si è registrato tra il 2021 e il 2023, con un raddoppio del fatturato. Il trend continua ad essere positivo «superando - aggiunge Pontarolo - le aspettative», e si guarda al futuro con ottimismo.

### IMERCATI

Le tecnologie per l'edilizia targate Pontarolo arrivano, per quanto riguarda l'Europa, in Francia, Germania, Austria, Croazia, Slovenia, Spagna, Portogallo e Gran Bretagna. Ma il mercato comprende anche il Canada, gli Stati Uniti, il Messico, il Sud Africa, l'Estonia, la Russia, l'Australia, la Nuova Zelanda e gli Emirati Arabi. Paesi a cui sta aggiungendo il Giappone. «In ottobre - annuncia Pontarolo - presenteremo i nostri prodotti a Tokyo, in una fiera. Ci sono già un paio di catene della grande distribuzione interessate alle nostre soluzioni». Uno degli aspetti vincenti, per Pontarolo, è proprio il tipo di rapporto che l'azienda instaura con il sistema della gdo, grande distribuzione organizzata. «Siamo di-

ventati - spiega l'ingegnere - dei partner della gdo, più che dei semplici fornitori. Ascoltiamo le esigenze e ci impegniamo a proporre dei prodotti ad hoc». Anche per quanto riguarda il mercato dei costruttori, l'idea è quella di andare incontro al cliente. «I nostri prodotti, che si tratti di quelli in legno, in plastica o in polistirolo - continua Pontarolo - sono apprezzati perché sono pensati anche per essere utilizzati agevolmente in cantiere».

### L'INNOVAZIONE

La parola chiave è sempre "innovazione". La sfida per il futuro, per Pontarolo, è «rimanere nel mercato e anticiparlo, stando attenti a dove tira il vento e regolando le vele per cercare di evitare le tempeste». E continuare a fare ricerca. La Pontarolo Engineering è iscritta nel registro delle imprese innovative e ogni anno deposita alcuni brevetti. Attualmente otto persone si occupano di ricerca e sviluppo. L'ultimo prodotto che è stato presentato è il cappotto sismico, che permette di riqualificare dal

punto di vista energetico e, appunto, sismico un edificio, senza la necessità di lavorarvi all'interno, e quindi di svuotarlo. «Stiamo fornendo materiale - dichiara Pontarolo - per diversi enti pubblici, scuole e condomini». Ma per Pontarolo (anche presidente del Polo tecnologico Alto Adriatico Andrea Galvani), la soddisfazione più grande di tutte è «vedere che i miei figli, Luca e Valentina, non sono semplicemente entrati nell'azienda, ma si stanno appassionando sempre di più e la stanno gestendo - sorride - meglio di me. Lui è laureato in ingegneria dei materiali e segue la parte tecnica, lei in economia e segue quella amministrativa, ed entrambi hanno studiato anche in inglese: meglio di così?».

**Chiara Muzzin**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### L'INGEGNERE

**Valerio Pontarolo: «La soddisfazione più grande è vedere che i miei figli non sono solo entrati in azienda, ma la stanno gestendo meglio di me»**





L'AZIENDA Valerio Pontarolo dell'omonimo gruppo con i figli Valentina e Luca

