

DIMENSIONE **INFORMAZIONE**
MENSILE DI ECONOMIA · POLITICA · SOCIETÀ

Intervista a Stefano Tronelli, CEO della Tron Group Holding

by [Dimensione Informazione](#)

Aprile 2021



Stefano Tronelli - CEO della Tron Group Holding

Stefano Tronelli, lei è a capo della Tron Group Holding, un gruppo leader nel suo settore. Qual'è il modello di business che perseguite?

La Tron Group Holding riunisce partners qualificati in diversi settori merceologici, ricerca, manifattura, servizi per guidare i clienti verso soluzioni d'avanguardia, creare network nazionali e internazionali tra le aziende e facilitare l'incontro tra università e ricerca. Guidiamo la crescita dei nostri partners seguendo un modello di business per cui ogni imprenditore deve innovarsi, accettare il cambiamento e aprirsi a nuovi mercati. Per questo abbiamo creato tre divisioni specifiche; la Consulting, che ha l'obiettivo di favorire ed incentivare la relazione commerciale dei nostri partners; la ICT, che fornisce e garantisce soluzioni informatiche innovative e strategiche; l'Assicurativa e Finanziaria, che promuove un'attenta analisi dei rischi, del patrimonio e delle esposizioni del cliente, elaborando programmi assicurativi e finanziari personalizzati.

Pag. 1/3

Lei richiama le attività rivolte ai vostri partner. Può essere più preciso?

I nostri partners sono una fotografia dello scenario italiano nei vari settori. Dalla sanità alla tecnologia, dalla ricerca all'informatica, solo per fornire qualche esempio. La mission che ci prefiggiamo è quella di favorire la collaborazione tra le nostre aziende partners, sostenere le startup con nuove idee imprenditoriali e accrescere le competenze per mantenere alti gli standard qualitativi dei prodotti e dei servizi. Dopo quello che sta accadendo in termini di pandemia, crisi finanziaria, chiusura di attività, ecc., ritengo sia necessario un "come back" ai valori aziendali e agli obiettivi comuni per recuperare il senso di appartenenza all'azienda. Recuperare le potenzialità del singolo partner e coinvolgerlo nel cambiamento è un target da raggiungere.

Quali sono i principali mercati e i clienti cui vi rivolgete?

I nostri clienti sono aziende pubbliche e private, pubblica amministrazione centrale e/o locale. Oggi, in particolar modo in ottica di contenimento del **Covid-19**, possiamo fornire dispositivi DPI/DPC ed apparati medico-sanitari per quanto concerne la prevenzione. Grazie alla recente partnership con Beghelli possiamo distribuire una gamma di prodotti per la sanificazione dell'aria in ambienti chiusi come scuole, case private, uffici e alberghi. Questo è possibile grazie ad una nuova formula brevettata, che non emette radiazioni UV-C e non produce ozono. Per come siamo strutturati e per i prodotti e servizi che offriamo, ognuno può essere un nostro cliente, operante in qualsivoglia mercato.

A proposito di covid, il suo Gruppo come ha gestito il periodo di lockdown?

Il lockdown ha portato ad una revisione globale in ambito aziendale e personale. Abbiamo dovuto pensare alla riorganizzazione del business: nuove relazioni, nuovi mercati, nuove strategie e nuovi clienti per continuare a fare business in un "mondo" totalmente diverso. Tuttavia, sebbene inaspettati ed imprevedibili, devo riconoscere che tali cambiamenti hanno confermato due aspetti fondamentali per la salvaguardia di ogni azienda: flessibilità ed inclinazione al cambiamento, che, nel caso della Tron Group Holding, sono stati un binomio vincente.

Dedicate particolare attenzione al mondo della sanità ed alle componenti elettromedicali. Alla luce degli eventi pandemici, qual'è oggi la sua opinione sul pianeta sanità?

La diffusione del Covid ha fatto emergere tutte le carenze strutturali ed organizzative del nostro sistema sanitario, impreparato malgrado le notizie già note di quanto stesse accadendo nella città di **Wuhan**. Tutt'ora la campagna dei vaccini è avvolta da incertezze ed evidenzia criticità e una certa disorganizzazione. A Roma ci sono importanti strutture ospedaliere come il Forlanini, chiuso dal 2015 e lasciato al degrado, che oggi potrebbe essere riaperto per supportare la difficile situazione sanitaria. Strutture sanitarie, personale medico e paramedico sono al collasso, il cambio generazionale nel sistema sanitario è lento e, spesso, assente. Le lacune del settore sanitario sono presenti anche all'interno del mondo universitario. Si dovrebbero incrementare i posti per accedere alla facoltà di medicina, scienze infermieristiche e lauree affini. E poi bisogna far chiarezza una volta per tutte sui rapporti Stato-regioni, in merito agli interventi nella sanità.

Seguendo il suo invito ad aumentare il numero di medici e del personale sanitario in generale, il suo Gruppo pone attenzione alla formazione dei giovani per agevolare l'accesso al mondo del lavoro?

Sono da sempre convinto che un Paese che non investe nella formazione professionale sia un Paese miope e dal futuro incerto. La [Tron Group Holding](#) concretizza questo pensiero con un programma di apertura ai giovani attraverso stages e contratti di apprendistato. Percorsi, questi, che con il corretto affiancamento permettono un inserimento graduale nelle realtà lavorative. A mio avviso i giovani di oggi sono timorosi, dimostrano poca determinazione e coraggio, per questo vanno sostenuti e va data loro l'opportunità di misurarsi con il mondo del lavoro. In questo clima bisogna assolutamente agire e quello che mi aspetto, anzi mi auguro, è di continuare a mantenere l'ottimismo per essere un imprenditore che possa continuare a guardare lontano per sostenere l'azienda, i partners ed essere socialmente utile per tutti quei giovani che hanno delle legittime aspettative nel loro inserimento professionale.

Un'ultima domanda. Quale imprenditore che vive quotidianamente le problematiche aziendali, c'è un suggerimento che vorrebbe dare al governo per una più rapida ripartenza della nostra economia?

A Livello imprenditoriale, economico e sociale alla pandemia si legano concetti come insicurezza, indecisione, perplessità che frenano la ripresa del mercato. Paradossalmente questo è il momento per favorire gli investitori e rassicurare i consumatori, impiegando e "sfruttando" in maggior misura le opportunità messe a disposizione dalle politiche economiche, riaprendo e consolidando i rapporti commerciali con l'Europa. Cosa suggerire al governo?

Ad esempio:

- si dovrebbe ridurre sensibilmente la pressione fiscale e previdenziale a carico delle aziende e versare nella busta paga del dipendente la quota dei contributi per consentirgli una maggiore disponibilità economica;
- si potrebbero sospendere le tasse e le imposte per impiegarle all'interno della propria azienda come auto-finanziamento per nuovi investimenti;
- si dovrebbe investire nelle start-up del Made in Italy nei vari settori merceologici, dal turismo alla ristorazione, dai servizi al manifatturiero, per poi favorire l'esportazione, rafforzando gli accordi di partnership con l'Europa.