



1 9 6 4 | 2 0 1 4

# PROLOGO

di Roberto Cavallo

*Le curve per salire lungo il Taro, su per la Valmozzola oppure verso Albareto sembrano quelle delle Langhe. Strade che non fai fatica ad immaginartele sterrate, polverose dei rari carri o dei primi camion.*

*Molte delle famiglie italiane vengono dalle colline.*

*L'ambiente delle colline è quello che meglio rappresenta l'Italia.*

*Il mare ha il suo fascino romantico, la montagna il suo spirito di conquista, ma solo la collina racconta storie intense.*

*Sento Ernesto raccontare e le colline che attraversiamo si animano di partigiani, di contadini, di bestie a tirar carri di fienagioni e odori di formaggi.*

*Fenoglio avrebbe potuto raccontare questa malora...*

*Guardo Ernesto.*

*Lui non mi guarda. Ha gli occhi rivolti in avanti.*

*Penso che li abbia sempre tenuti rivolti in avanti.*

*Oltre il quotidiano.*

*Alla costante ricerca di qualcosa.*

*Di qualcosa di meglio.*

*Che fosse lavoro o vita.*

*Di un'emozione.*

*Ci abbiamo messo un po' a rompere la diffidenza del silenzio.*

*L'autostrada scivolava via veloce sotto di noi, seduti su un'auto che faceva fatica a non guidare.*

*- mi sembra strano salire da questo lato -*

*Sono state le prime parole che mi ha detto quando gli ho chiesto di salire sulla mia auto.*

*Protagonista di sé stesso, della sua vita.*

*Ernesto è di qualche anno più vecchio di mio padre.*

*Appartiene a quella generazione che (come ho avuto modo di scrivere in una dedica di un mio libro) ha fatto belle le nostre colline, ma non ha potuto godersela.*

*Quella generazione che ha attraversato due guerre mondiali e ha saputo non soccombere.*

*Che ha preso l'energia del riscatto, facendo grande il nostro Paese.*

*Ernesto per lunghi tratti di strada sta in silenzio, ma è come parlasse.*

*I suoi pensieri non sono semplici ricordi, che apparirebbero solo nostalgia, sono memoria solida, fondazione del presente e del futuro dei suoi nipoti.*

Ogni tanto rompe il silenzio per indicarmi quale strada prendere.  
Quando usciamo a Borgotaro ho capito che la sua storia va raccontata, non celebrata, perché solo attraverso il racconto si riesce davvero a capire la ricchezza di una storia.  
Sì, perché appena lasciata la pianura e intraviste le colline, la sua lingua si scioglie e le parole scorrono come l'acqua del Taro.  
Gli anni passano davanti ai suoi occhi e giungono direttamente ai miei.  
Ernesto ha la passione dentro.  
Parla con calma, senza enfasi, ma con un sentimento che affascina.  
- sa io non ho studiato...  
Questa frase irrompe nel racconto.  
È il timbro alla generosità.  
Quella che ho conosciuto negli occhi grigi di mio nonno Remigio quando mi ripeteva che "l'esame è stato nella scuola" alludendo al fatto che non aveva sostenuto l'esame tra la seconda e la terza elementare lasciando la Langa di Montelupo per quella di Diano a sorvegliare pecore.  
Così Ernesto, che conosco da poche ore, mi diventa ancora più familiare.  
Lo dice "non ho studiato" con quella timidezza e modestia di chi non si sente mai arrivato, senza rendersi conto di aver costruito una di quelle imprese che costituisce il tessuto produttivo sano dell'Italia.  
Mentre mi racconta di suo padre contadino, e di lui e suo fratello che non hanno tanta voglia di faticare a strappare la terra al bosco, mi viene da sorridere.  
Mi mostra le strade, la ferrovia e i ponti.  
Di ponti sul Taro non ce n'erano e le comunità erano isolate. Chi aveva voglia di scommettere, scappava.  
Ernesto scommette ma non scappa.  
Compra un camion e inizia a commerciare i prodotti della terra.  
L'acquisto del camion è una storia nella storia.  
Una sera. Una festa di Paese. Un ballo al palchetto. Molta gente. Musica. Vino.  
Lui non beve, non troppo almeno.  
Il titolare del ballo sì.  
Lui ha il camion e Ernesto ha sentito che vuol venderlo.  
Cinquantamila lire.  
Un affare, anche se Ernesto i soldi non li ha.  
- me lo sono fatto lasciare quella notte stessa, con le chiavi, se no poi la mattina dopo, passata la sbornia, mica me lo lasciava a quel prezzo lì.

■ *Così il grano, oltre a coltivarlo, lo trasporta, col fratello, in giro per colline.  
Lavorano per il consorzio agrario e le cose funzionano.  
Però, se il grano lo macini e ne fai farina e vendi la farina forse si guadagna di più...  
È così che Ernesto decide di comprare un mulino.  
Lo monta a Valmozzola.  
Accanto a una casetta a tre piani.  
Dopo una serie infinite di curve.  
Ma tanto ormai il ponte sul Taro c'è e le strade sono asfaltate.  
Me lo racconta mentre abbiamo parcheggiato accanto alla vecchia cisterna dove conservava il gasolio per il camion.  
Ora ogni tanto mi guarda negli occhi.  
Ci hanno raggiunto anche i nipoti e Giovanna.  
Così lui arricchisce il racconto per loro.  
Tocca pietre e mattoni, col dito indica dove passava un piccolo rio che hanno spostato per far posto al mulino.  
Mostra, in alto sull'altro versante, la parrocchiale dove andavano a messa la domenica.  
Si rivede lui giovane come i nipoti e l'energia sembra raddoppiargli.  
È una giornata tersa e, quando racconta, vedo la storia a colori.  
Mi capita di rado.  
Quando leggo o sento raccontare, chissà perché, vedo in bianco e nero.  
Forse colpa di essere cresciuto davanti a un Telefunken quando ancora di colorato c'era solo l'esterno della TV.  
Ernesto invece riesce a farmi vedere la sua storia a colori.  
Sentendo i suoi aneddoti capisco Steve Jobs e l'invito ad unire i puntini.  
Ernesto ha un solo camion.  
Alla stazione di Valmozzola arriva un tecnico dell'AGIP.  
Vogliono scavare un pozzo sulle colline in alto.  
Mancano 9 chilometri di strada.  
Ci vuole qualcuno che abbia camion e ruspe per aprire la strada.  
Anche Ernesto è alla stazione: carica grano.  
Il tecnico gli chiede chi può fare il lavoro della strada.  
- lei è fortunato, sa! Ce lo ha davanti...*



# PREFAZIONE

di Edo Ronchi



*I primi 50 anni della Riccoboni, un'impresa impegnata, sin dalle origini, in attività di interesse ambientale, in particolare nei settori dei rifiuti e delle bonifiche, rappresentano una scadenza impegnativa: alle spalle infatti c'è una storia che è bene conoscere e che diventa uno stimolo per una riflessione non solo sul presente. Se ha dato buoni frutti così a lungo significa che l'albero era buono.*

*Se la Riccoboni, ormai una holding di tre aziende, ha saputo arrivare sin qui in buona salute, in un contesto come quello italiano dove, specie negli ultimi anni, molte imprese ci hanno lasciato la pelle, significa come mi-*

*nimino che è stata gestita bene ed ha potuto contare su un capitale umano di elevata qualità. Ho avuto modo di conoscere, attraverso il "Premio per le imprese per lo sviluppo sostenibile" edizione 2013, gestito dalla Fondazione per lo sviluppo sostenibile, la qualità delle attività innovative della Riccoboni, segnalata fra le 10 migliori del settore della gestione dei rifiuti. Si trattava della realizzazione di un impianto per il trattamento e il riciclo dei filtri dell'olio motore di automobili e automezzi. Il processo di trattamento di questi rifiuti, difficili da gestire, attraverso un processo prima di cernita, selezione, triturazione dei filtri dell'olio e poi di separazione delle 4 frazioni che lo compongono (metalli ferrosi, metalli non ferrosi, carta e olio) e che consente di massimizzare il riciclo e il recupero di tali materiali.*

*Imprese come la Riccoboni all'inizio delle loro attività hanno accompagnato l'implementazione della prima legislazione ambientale che, introducendo nuovi obblighi di tutela, creava anche spazi per nuove iniziative industriali: per esempio la legge Merli sugli scarichi o le prime normative sui rifiuti e le bonifiche. In tutto questo periodo, sia le opportunità sia le difficoltà sono state particolarmente connesse con gli sviluppi della normativa ambientale: nuove norme hanno aperto nuove opportunità -nuovi settori di attività o ampliamento di attività esistenti- ed anche nuove difficoltà- norme complicate, troppo variabili, a volte di difficile interpretazione.*

*Anche il rapporto con i territori in questi anni non è stato semplice: pur godendo di un generale consenso per l'utilità dei servizi ambientali prestati, queste imprese hanno incontrato non poche difficoltà e numerosi conflitti locali nella realizzazione degli impianti necessari alle loro attività. A volte per colpa delle stesse imprese che non hanno proposto progetti di elevata qualità ambientale o non hanno saputo comunicarli costruendo un dialogo positivo con i territori; a volte per opposizioni locali strumentali, ideologiche e tecnicamente infondate; a volte ancora per un mix delle cause precedenti e anche di altre: fatto sta che il rapporto col territorio è diventato sempre più importante per queste imprese e rimane decisivo anche per le loro possibilità di sviluppo futuro.*

*segue*

*A ben guardare, alla base dei conflitti fra imprese e territori locali si trova spesso una visione dell'economia che porta a considerare l'attività economica come incapace, o altra cosa, rispetto alla tutela dell'ambiente e quindi tale da generare impatti e danni ambientali. Questa visione però va superata. Il suo superamento esiste e si chiama "green economy": una visione dell'economia -ancora scarsamente compresa nella sua reale portata di profondo cambiamento- che considera la tutela e l'elevata qualità ambientale fattori positivi di sviluppo e di primaria importanza economica. Per stabilire buoni e stabili rapporti con il territorio occorre tradurre la visione della green economy in fatti concreti e verificabili, in modo da promuovere le imprese che producono beni e servizi di valore ambientale, con modalità di elevata qualità ecologica.*

*Mettiamo pure in conto che taluni non siano consapevoli del fatto che anche le attività della green economy richiedono impianti -dalle pale eoliche ai pannelli solari, dagli impianti di riciclo e, sia pure in quantità minore, anche di recupero energetico e di smaltimento, dalle piste ciclabili alle ferrovie- e che quindi non mancheranno di farsi sentire. Ma, in ogni caso, anche nella realizzazione di questi impianti, necessari alle attività di una green economy, dobbiamo puntare su localizzazioni idonee e a impiegare le migliori tecniche disponibili, essendo ben consapevoli della necessità di continuare ad investire per tutelare e risanare l'ambiente e per prevenire i costi delle crisi ambientali. Il capitale naturale, infatti, non è più sufficiente a garantire uno sviluppo ad alto consumo di risorse e alto inquinamento.*

*La crisi ecologica -a partire dal suo aspetto più grave, quello climatico- che ormai stiamo vivendo può compromettere i servizi degli ecosistemi necessari al nostro benessere e al nostro sviluppo, presente e futuro. Occorre risparmiare e usare in modo più efficiente l'energia, le risorse e i materiali, ridurre la produzione di rifiuti, migliorare e aumentare la durata e la riutilizzabilità dei prodotti, massimizzare il riciclo, valorizzare il recupero e puntare a ridurre al minimo lo smaltimento, nel quadro di stili di vita e modelli di consumo più equi, sobri e responsabili. Una rinnovata spinta all'elevata qualità ambientale, promuovendo innovazione, produzioni, consumi e servizi in direzione green, può contribuire in modo significativo ad alimentare una ripresa dell'economia, con nuovi investimenti e nuova occupazione. L'impresa -oggi più che mai- deve operare come soggetto che ha una responsabilità sociale, con trasparenza e correttezza nei confronti dei cittadini.*

*Il personale, come confermano le numerose testimonianze raccolte in questo testo di collaboratori ai vari livelli della Riccoboni, va attivamente e consapevolmente coinvolto non solo negli obiettivi aziendali e nello sviluppo del patrimonio di professionalità dell'azienda ma anche nelle azioni di responsabilità sociale.*





A stylized logo consisting of several green, curved, leaf-like shapes. The central element is a white, teardrop-shaped drop containing a blue gradient, resembling a water droplet. The logo is positioned above the brand name.

**RICCOBONI**

# PERCHÉ QUESTO LIBRO



“ Ogni azienda è composta da persone e noi siamo orgogliosi di aver costruito un gruppo speciale ”

*Scrivere un libro su un'azienda è una scelta delicata. Il pericolo è sempre quello di autocelebrarsi e l'autocelebrazione non fa parte del nostro stile né del gruppo che dirigiamo. Per questo, oltre a raccontare noi le vicende che hanno caratterizzato questi primi 50 anni di attività di Riccoboni, abbiamo voluto che a raccontare la nostra storia fossero coloro che l'azienda la vivono tutti i giorni o chi l'ha vissuta dall'esterno, ma percorrendo un pezzo di strada con noi. Ci teniamo a sottolineare che ognuna delle persone citate in questo libro, al pari di tutti coloro che hanno lavorato per la nostra azienda nei vari decenni, ci hanno permesso di tagliare questo importante traguardo e fatto sì che la Riccoboni sia oggi un gruppo industriale di prestigio a livello nazionale e internazionale. Purtroppo avremmo voluto dare spazio a tanti altri che hanno fatto molto per noi, ma per esigenze editoriali abbiamo dovuto sceglierne solo alcuni.*

*Ogni azienda è composta da persone e noi siamo orgogliosi di aver costruito un gruppo speciale, con dei valori e dei principi che ritroviamo sempre in ogni progetto che intraprendiamo insieme. Siamo convinti che da questi presupposti il nostro futuro, anche in un periodo difficile per il nostro Paese, possa essere pieno di grandi opportunità. Tuttavia non vogliamo che vengano smarriti quei valori che chi leggerà questo libro certamente avrà modo di notare: la serietà, la voglia di migliorarsi, il senso di responsabilità, il rispetto delle persone e l'attenzione all'ambiente. Valori che sono stati i nostri fin da quando un giovane emiliano a metà degli anni Sessanta decise di tuffarsi in un'avventura imprenditoriale senza sapere dove l'avrebbe portato.*

*Fino a oggi, in cui la Riccoboni è un'azienda che cerca di rendere il nostro mondo un po' più sostenibile, portando le proprie conoscenze anche in Paesi lontani e in culture diverse. Ripercorrere questi anni è stato bello, emozionante e a tratti, purtroppo, doloroso, perché ci ha fatto tornare alla mente chi non può partecipare a ciò che oggi siamo diventati. Pensiamo che loro sarebbero orgogliosi di noi. E, anche per questo, la Famiglia Riccoboni intende continuare, con lo stesso impegno e la stessa serietà, il proprio percorso. Insieme alle persone che con noi hanno fatto sì che tutto questo fosse possibile.*

*Buona lettura!*

*Ernesto, Marco e Angelo Riccoboni*

## Saluto di Federico Pizzarotti, Sindaco di Parma



“ Il pregio assoluto dell’azienda è l’aver abbinato il lavoro, la professionalità e la qualità del servizio con la salvaguardia del territorio. ”

*Per la città del presente e del futuro, la sostenibilità ambientale è la prospettiva in cui inquadrare le relazioni tra sistema naturale e sistema sociale, tra nuova industria e qualità della vita. “Sostenibilità”, in quanto tale, è l’esigenza moderna per una “civitas” rinnovata e conforme agli equilibri ambientali.*

*I 50 anni della Riccoboni Holding a pieno titolo sono parte di questo percorso di convivenza tra industria e ambiente. A pieno titolo e, aggiungo, con grande successo. Oltre alla straordinaria professionalità, è il modello organizzativo ad essere sempre stato un’eccellenza: la valorizzazione di un’etica ambientale con cui sviluppare buone pratiche di salvaguardia del territorio.*

*La mission di aziende così importanti per Parma è il consolidamento in ambito nazionale, ma anche l’evoluzione e il progresso in ambito internazionale, che mi auguro di tutto cuore possa avvenire al più presto. Cinquant’anni di successi sono un prezioso biglietto da visita per realtà che necessitano di coniugare logica del profitto con rispetto e sostenibilità dell’ambiente. Guardando il sistema da una visuale più ampia, abbiamo oggi sempre più bisogno di città smart, e perché no, industrie smart, che si ottengono attraverso efficaci politiche di gestione ambientale e produttivo.*

*E questo, in sintesi, è stata per cinquant’anni la Riccoboni Holding: una realtà dinamica del business ambientale, ed il pregio assoluto dell’azienda è l’aver abbinato il lavoro, la professionalità e la qualità del servizio con la salvaguardia del territorio e degli abitanti di questo sistema sociale e industriale in continua evoluzione.*

*Federico Pizzarotti  
Sindaco di Parma*





## *Saluto di Giancarlo Rapetti, Sindaco di Predosa*



“ *Lo stabilimento Grassano di Predosa rappresenta una delle principali realtà industriali del territorio* ”

*Il gruppo Riccoboni opera con professionalità, serietà e successo nel campo strategico del trattamento e recupero dei rifiuti industriali e delle bonifiche: svolge quindi un ruolo riconosciuto e necessario, inquadrato in quella che viene definita la green economy. Nello stesso tempo, per il tipo di materiali trattati e di processi eseguiti, sollecita la sensibilità collettiva degli abitanti di un'area posta sopra una delle più importanti falde acquifere di qualità della Regione Piemonte. Tenere insieme le due cose, sviluppo della green economy e tutela di un territorio delicato e di una risorsa naturale pregiata, è l'obiettivo che impresa e pubblica amministrazione devono perseguire in stretta collaborazione, nella distinzione dei ruoli.*

*I cinquanta anni del gruppo Riccoboni, la storia, la natura, l'attività di questa impresa fanno ritenere che raggiungere l'obiettivo sia possibile, oltre che necessario. La Riccoboni ha ricevuto nel 2013 il premio della Fondazione per lo sviluppo sostenibile. Lo stabilimento Grassano di Predosa rappresenta una delle principali realtà industriali del territorio, per le dimensioni, il livello tecnologico, la capacità di crescita, il numero di impiegati e operai occupati.*

*Per questo, faccio i miei complimenti alla Riccoboni per i traguardi raggiunti e auguro ai dirigenti e a tutta la forza lavoro impiegata di continuare la loro attività con la professionalità e l'attenzione al territorio e all'ambiente che finora hanno dimostrato e che tutti si attendono.*

*Giancarlo Rapetti  
Sindaco di Predosa*

# Il Parmense e la sua Industria

*La storia parmense degli ultimi cinquant'anni evidenzia la vitalità e l'intraprendenza dell'imprenditoria di questo territorio e l'importante contributo che essa ha saputo dare alla creazione del suo solido contesto sociale ed economico. L'azienda Riccoboni ne rappresenta certamente un'eccellenza, uno dei migliori esempi della capacità di costruire l'impresa sulle qualità del fondatore e di coloro che gli sono succeduti negli anni, mantenendo costante l'impegno, la forza e la capacità di lettura dei cambiamenti dello scenario economico.*

*Alberto Figna*

*Presidente Unione Parmense degli Industriali*

*La tradizione industriale del parmense è ultra-centenaria, affondando le proprie radici fin nei primi decenni dell'Ottocento.*

*Già negli anni successivi all'Unità nazionale, l'attività produttiva a Parma e Provincia risulta essere decisamente ampia, con importanti attività estrattive (petrolio, acque termali, idrocarburi gassosi, cave di rame, pietre e marmi); un embrione di industria meccanica (produzione di torchi da uva, caldaie per motori, serbatoi, macchine per la lavorazione delle carni suine, stampi in ghisa, ecc.); una rete capillare di fornaci (per la fabbricazione sia di materiali da costruzione che oggetti quali bottiglie, vasellame, lampade e altro); un'industria chimica in mutazione (dalla produzione di sapone e candele si stava spostando agli ambiti della tintoria e della fotografia); una variegata produzione alimentare (macinazione dei cereali, brillatura del riso, ma anche pastifici, caseifici, salumifici, fabbriche di conserve di pomodoro, birra e spiriti); un settore tessile incentrato sulle lavorazioni di seta, lana e cordame, nonché altre attività industriali-artigianali per le produzioni più differenti: dai cappelli alle carrozze, dalle concerie al vimini, dagli orologi alle tipografie.*

*Nonostante questo, per molti decenni del XIX secolo, il comparto industriale locale appare ripiegato su se stesso, incapace di inserirsi a pieno titolo in una Società in trasformazione. E' solo verso il 1880 che la nuova classe sociale borghese, sensibile alle idee repubblicane e socialiste, scalza dall'Amministrazione pubblica i notabili aristocratici e grandi proprietari terrieri: avvocati, commercianti e ingegneri, attratti dalle nuove tecnologie e non indifferenti ai problemi sociali, iniziano una nuova stagione in cui i ceti produttivi si fanno promotori di importanti trasformazioni anche nella vita pubblica locale.*

*A cavallo tra XIX e XX secolo il decollo industriale procede quindi in modo lento e discontinuo, con imprenditori e banche che preferiscono in gran parte investire in beni immobili. L'industria più fiorente a inizio Novecento risulta essere quella alimentare, con circa 400 caseifici, numerosi salumifici sparsi per la provincia, decine di fabbriche di conserve alimentari, due pastifici (tra cui la Barilla) e uno zuccherificio. Tra le altre produzioni spiccano quelle della storica vetreria Bormioli (fondata nel 1825), della fabbrica di profumi Borsari e Figli, della Fabbrica del ghiaccio e del mulino Scalini.*

*Lo scoppio della Prima Guerra Mondiale cambia radicalmente lo scenario, ponendo tutte le industrie sotto il controllo delle Forze Armate, con imprenditori e maestranze che devono produrre manufatti utili a sostenere il conflitto. In particolare opifici, fornaci, piccole aziende meccaniche e impianti di produzione di energia, oltre alla Bormioli e alla Barilla, sono dichiarate "di utilità bellica". A causa della scarsità di manodopera, in quanto gli uomini si trovano impegnati al fronte, e dell'aumento di produzione, si ricorre per la prima volta a una massiccia occupazione femminile.*

*Nel primo Dopoguerra i problemi di Parma e Provincia sono gli stessi del resto della Penisola: né l'agricoltura (che restava di gran lunga il settore trainante dell'economia locale) né l'industria sono in grado di assorbire le*

domande di lavoro da parte degli oltre 60 mila congedati, che passano rapidamente dallo status di “eroi di guerra” a quello di disoccupati. Le Autorità pubbliche avviano un programma di lavori, che funge però solamente da palliativo, mentre le imprese del territorio pagano a caro prezzo la riconversione a un'economia di pace. In questa situazione si acuiscono i conflitti sociali, con reciproche accuse tra operai e imprenditori. Così, soprattutto nel biennio 1919-1920, le piccole industrie e imprese commerciali del parmense iniziano a guardare al Fascismo, seppure più come simpatia verso chi poteva garantire loro un servizio di “difesa” in occasione delle agitazioni operaie.

L'avvento del regime di Mussolini inquadra le ditte industriali all'interno del proprio progetto di Stato corporativo: negli anni Trenta sono poco meno di duemila le imprese censite nel parmense, con oltre 20 mila dipendenti. La realtà industriale non risulta essere tanto diversa da quella dei decenni precedenti, formata principalmente da aziende molto piccole, con una media di dieci dipendenti ciascuna. Il settore economico principale è quello dell'agroindustria, caratterizzato da forte stagionalità e continuamente in conflitto, supportato da una crescente industria meccanica. Altre attività di rilievo, in quel periodo, iniziano a essere l'edilizia, con le correlate fabbriche di laterizi; l'industria del vetro; quella dei profumi e del legno.

La politica economica del Fascismo, caratterizzata dalla rivalutazione della Lira, ha però effetti assai pesanti sul tessuto produttivo locale. La caduta della domanda interna e la drastica contrazione delle esportazioni provocano un calo delle attività industriali: complice anche la crisi mondiale del 1929, negli anni Trenta gli impianti del territorio risultano sottoutilizzati al 50% delle loro possibilità. Entrano in crisi anche la Bormioli Rocco, la filiera del latte e quella conserviera del pomodoro. Neppure le imponenti opere pubbliche del Regime sono in grado di assorbire la crescente disoccupazione, mentre solo alcune misure a tutela di settori specifici (come quello caseario, con la costituzione di un primo Consorzio di tutela del “Grana tipico”) danno qualche limitato vantaggio all'economia locale.

Il secondo decennio mussoliniano è caratterizzato dall'Autarchia e dal controllo statale dei meccanismi produttivi, con crescente attenzione verso le industrie locali estrattive e di produzione petrolifera. Il sistema corporativo impone regolamentazioni sempre più strette all'iniziativa privata: la fortuna economica della provincia non dipende più, quindi, dalle potenzialità del territorio e dalle capacità imprenditoriali ivi presenti, entrando in gioco variabili di natura politica.

La Seconda Guerra Mondiale vede di nuovo il sistema industriale locale votato alla causa del conflitto bellico, a pieno supporto delle Forze Armate. Gli ultimi mesi, nel periodo 1943-1944, sono i più duri per Parma e provincia, tra deportazioni, bombardamenti e combattimenti, fino all'arrivo delle truppe Alleate.

Al termine, il tessuto sociale, politico ed economico locali si trovano in una situazione drammatica: fabbriche e infrastrutture distrutte o gravemente danneggiate, strutture finanziarie inesistenti e valore del denaro insidiato dalla svalutazione, produzione bloccata o comunque in condizioni precarie. A un anno dalla fine della guerra la disoccupazione è alle stelle, mancano energia e materie prime: solo i primi lavori pubblici per la ricostruzione riescono a dare un po' di ossigeno al territorio.

Nel giro già di pochi mesi, la vitalità del tessuto produttivo parmense è però in grado di dare i primi segnali di ripresa: nel 1947 riprende vigore la “Mostra delle conserve alimentari”, interrotta dall'acuirsi della guerra e ora completamente rinnovata, nonché rivolta nuovamente ai mercati esteri. Sullo sfondo, il Piano Marshall offre speranze e nuove opportunità di sostegno agli imprenditori, per quanto rimangono a livello locale forti vincoli burocratici e di accesso al credito per le imprese. Nel 1949 si registra un altro anno critico, questa volta dal punto di vista delle relazioni sindacali: a chiusure e licenziamenti si contrappongono vertenze e occupazioni. Due anni dopo, è il 1951, anche il parmense (come tutta la pianura padana) è travolto da una tragica alluvione: molte aziende mettono a disposizione squadre di operai e automezzi a sostegno delle popolazioni alluvionate.

*segue*



**La svolta negli anni '90: ora l'azienda è leader**

## La Riccoboni guarda avanti dal mondo delle costruzioni alla tecnologia per l'ambiente



**La Riccoboni Srl** (a lato il presidente Ernesto con i figli Marco e Angelo) fattura 18 miliardi l'anno: l'azienda punta a quota 25 miliardi nell'arco dei prossimi tre anni.

Dalle costruzioni alla tutela ambientale. È questa la strada intrapresa dalla Riccoboni Srl, società oggi leader per i servizi nel campo del trattamento e del recupero dei rifiuti industriali.

Un'azienda proiettata nel futuro, la Riccoboni, che guarda al 2000 con la solidità di 33 anni di esperienza alle spalle ed una struttura in continua crescita nel campo delle tecnologie avanzate a difesa della natura. Molti fattori hanno contribuito al salto di qualità della Riccoboni. A cominciare dal fatto di aver creduto fin da principio nella «cultura verde» e poi di aver impostato un «sistema di squadre» che ha determinato la svolta dell'azienda.

A parlarne è Marco Riccoboni, amministratore delegato sba, con il fratello Angelo, anch'egli amministratore delegato, e il padre Ernesto, attuale presidente, guida l'azienda.

«Dopo un lungo periodo in cui l'azienda manteneva una dimensione artigianale nella costruzione di infrastrutture - racconta Riccoboni - alla fine degli anni Settanta, l'Eni, che per l'attività di allora era il nostro cliente principale, ci coinvolse in una fase pionieristica di ricerca sul trattamento dei rifiuti derivanti dalle perforazioni». Fu il primo passo del cambiamento. «A metà degli anni Ottanta la legislazione impose accelerazioni «strategiche» sulle modalità di trattamento e smaltimento dei rifiuti industriali - prosegue l'amministratore delegato - e fu così che svilupparammo i primi impianti mobili di trattamento di rifiuti e residui per conto dell'Eni».

Oggi quella ricerca si è concretizzata in un brevetto internazionale che consente di effettuare ricerca di idrocarburi anche in aree ad elevata tutela ambientale. In meno di un decennio la crescita della Riccoboni in questo settore tecnologico è stata esponenziale.

La svolta negli anni Novanta: una sede nuova nel quartiere Spip, e soprattutto un azienda che si è strutturata al suo interno, che ha diversificato clientela e produzione, e soprattutto si è dotata di un qualificato management.

La Riccoboni opera oggi attraverso divisioni interne che si occupano di progettazione, costruzione e gestione di impianti per il trattamento rifiuti, bonifiche ambientali con impianti specifici, raccolta e trasporto rifiuti, smaltimento dei rifiuti di lavorazione costruzioni e gestione di impianti di interrimento rifiuti urbani. I risultati conseguiti e le prospettive future valutate da un studio portafoglio ordini (ad oggi 26 miliardi di lire) parlano da soli: 60 dipendenti, 18 miliardi di fatturato annuo, commesse in tutta Italia e appalti importanti già acquisiti per il Duemila.

«Il Piano d'impresa per i prossimi tre anni - spiega Marco Riccoboni - prevede di portare il fatturato a 25 miliardi di lire. Continuo di migliorare la redditività dell'azienda, attraverso una crescita del 15% all'anno. Questo ci permetterà di continuare ad investire in tecnologia e risorse umane, elementi strategici del nostro sviluppo».

P. Gla.

*Gli anni Cinquanta vedono il rilancio dell'economia di Parma e Provincia, con una tensione a livello sindacale che va via via diminuendo e un'euforia generale verso la nuova Società dei consumi. Si registra anche la nascita dell'Eni, che avvia un'imponente opera di ricerca di petrolio e gas metano in tutta la pianura padana e si pone come soggetto dominante sulla scena economica. Il resto della galassia produttiva locale resta costellato da centinaia di imprese di piccole e piccolissime dimensioni.*

*Negli anni Sessanta, tra alti e bassi dell'economia locale, si assiste alla nascita di un fenomeno nuovo, soprattutto a discapito dell'industria alimentare: la contraffazione di marchi e prodotti. Il brand "Parma", infatti, è ormai sinonimo di prodotto d'eccellenza a livello mondiale e diventa appetito anche da industrie straniere, che se ne impossessano a danno delle produzioni locali. A metà decennio entra in crisi il settore edile, con un preoccupante dimezzamento delle proprie attività, mentre negli ultimi anni segnano il riaccendersi di tensioni sociali-sindacali. Nel mondo imprenditoriale è una stagione di avvicendamenti alla guida delle principali industrie e associazioni i categoria.*

*All'inizio degli anni Settanta si registra un'eccedenza di manodopera in molti settori (da cui restano esclusi, in pratica, soltanto i comparti vetro, salumi*

*e l'industria casearia), non compensata dall'avvio di seppur importanti opere pubbliche tra cui la realizzazione dell'autostrada della Cisa. Il settore alimentare -al cui interno si registra la crescita della ditta Parmalat, specializzata nella trasformazione casearia- entra in conflitto con quello petrolifero: emblematico, ad esempio, il conflitto che nasce all'interno di Confindustria sul caso della raffineria Spi di Fornovo. Nasce anche, nel 1975, l'idea di "Parma capitale alimentare", da cui verrà alla luce una società destinata a promuovere le produzioni locali in tutto il mondo. Seguendo la stessa filosofia, pochi anni più tardi, si gettano le basi del primo Salone italiano dell'Alimentazione (il futuro Cibus).*

*Gli ultimi decenni vedono il settore produttivo-industriale parmense seguire l'andamento nazionale, con l'ottimismo degli anni Ottanta cui farà seguito una fase interlocutoria negli anni Novanta, caratterizzata comunque da un'importante cultura orientata alla ricerca e allo sviluppo. In quel periodo Parma vive una stagione di esaltazione, con un reddito medio pro-capite che la pone tra le migliori Provincie d'Italia e la consacrazione nazionale e internazionale di marchi quali Barilla, Bormioli e Parmalat, sottolineata anche da importanti eventi culturali e successi in ambito sportivo. Sono anche le piccole e medie industrie a fare innovazione, trovandosi in tal modo preparate per affrontare le sfide poste oggi dalla globalizzazione.*

*Liberamente tratto da "Cento anni di associazionismo industriale a Parma" di L. Farinelli, G. Pelosi e G. Uccelli, Silva Editore,*



1964-1974



# ERNESTO RICCOBONI

“ La storia di Ernesto inizia  
con un incontro. ”

La storia di Ernesto inizia con un incontro. È quasi estate, è il 1961, e un omino anziano vestito di bianco gli chiede se conosce qualcuno che abbia camion per fare un lavoro. Sono alla stazione di Solignano dove Ernesto, appena tornato da militare, ha accompagnato suo padre contadino in partenza per una fiera di bestiame. Ernesto risponde che quell'uomo è fortunato, perché proprio lui ha i mezzi per fare quel lavoro, e si danno appuntamento più tardi in un bar, dove gli offre il caffè. Si tratta di allargare nove chilometri di una strada sbancando una collina per consentire ai mezzi di raggiungere un sito dove l'ENI (allora AGIP) doveva realizzare un pozzo di perforazione per la ricerca mineraria lì a Solignano. Servono camion e ruspe: Ernesto e suo fratello uno ce l'hanno, quello che usano per trasportare di giorno la farina del mulino o il bestiame o le pietre. Subito si attivano per cercarne un altro e per organizzarsi per i lavori, con gli altri mezzi necessari e con le persone di Valmozzola. Il lavoro va a buon fine, ma non pare aprire altre possibilità.

Nel mese di agosto dello stesso anno si incendia un pozzo a Collecchio (Parma) e i responsabili dell'AGIP corrono nuovamente a cercare Ernesto,

perché servono pale e ruspe per risolvere il problema. Lui parte subito e va a cercare la ruspa sul monte a Valmozzola, mentre suo fratello corre a comprare una pala. Quindi Ernesto va a Parma e acquista un altro camion. Anche qui il lavoro va a buon fine: i fratelli Riccoboni completano il lavoro coinvolgendo anche un buon numero di contadini di Valmozzola, che in agosto non hanno troppe faccende agricole da sbrigare e che ben volentieri trovano un'entrata integrativa mettendo a disposizione le loro braccia. Lavorano una ventina di persone per ogni turno e, in breve tempo, il pozzo torna alla normalità.

L'AGIP, dopo questa esperienza, offre quindi ai fratelli Riccoboni la possibilità di entrare nel proprio albo fornitori come “impresa di fiducia”, cosa che avviene a partire dal 1961. Il grande passo ormai è fatto: ora arrivano gli in-



*Ernesto al militare*

viti per partecipare ad appalti su cantieri in tutta Italia. La prima esperienza fuori dall'appennino parmense è la realizzazione di due pozzi a Foggia, nel gennaio del 1962. Ernesto racconta, come se si ricordasse ogni chilometro percorso, che per andarci ci vollero più di 15 ore, che allora le autostrade non c'erano e che si stava fuori anche qualche mese a lavorare. Da lì seguono altri cantieri, frutto anche di partecipazione ad appalti pubblici, spesso con "tempi stretti" come quello di Soncino di Brescia, che costringono l'azienda ad adeguarsi alle richieste del committente e a diventare sempre più performante, aumentando il proprio livello di qualifica.

Sulla spinta di questi primi successi con AGIP, i



1965, Valmozzola: Marco, Angelo e Roberto poco prima della partenza per il Canada

Nel frattempo, dal 1961, Valmozzola era stata collegata con il fondovalle e con Parma grazie alla costruzione della strada asfaltata e, soprattutto, del ponte: l'azienda poteva quindi crescere, sfruttando questa base di partenza sull'Appennino e la maggiore facilità di collegamento con il mondo.



1966 Valmozzola: secondo compleanno di Angelo. In primo piano Roberto, Angelo e Marco. In seconda fila Nonna Genoveffa, Nonno Giovanni e Nonno Angelo. In terza fila Agostino Riccoboni, Ernesto e Maria Pia

fratelli Riccoboni, nel 1964 costituiscono la Riccoboni Ernesto e Agostino s.n.c. con sede nella casa accanto all'ex mulino costruita su tre piani, per ospitare sia le famiglie che l'ufficio della nascente azienda.



1968 Valmozzola: Maria Pia Riccoboni con i figli Marco e Angelo

Le strade bianche tante volte percorse da Ernesto in bicicletta, su e giù per le vallate, scompaiono; così come le traversate in traghetto: ora non è solo più la ferrovia, infatti, a collegare i paesi sugli Appennini con il mare e con la città.

*segue*



1966, Montreal (Canada): davanti alla casa di residenza della Famiglia Riccoboni sull'auto di lavoro di Ernesto (Ristorante Cornelli)



Settembre 1967 (foto a colori) Albareto: la famiglia Riccoboni appena tornata dal Canada

Nonostante le buone prospettive di lavoro sui cantieri e l'ottimo rapporto con l'Agip-Eni, Ernesto nel 1966 però decide di partire. Con la moglie e i tre bambini ancora piccoli, prova quello che tutti gli abitanti della Valmozzola desiderano: la fuga verso la terra promessa, oltre l'Oceano, a cercare fortuna. La famiglia Riccoboni al completo prende così il mare e va in Canada, dove Ernesto trova lavoro come cuoco e dove molti residenti a Valmozzola hanno cercato di scappare dal destino che li legava a una terra difficile da coltivare.

La traversata dell'Oceano non porta però Ernesto a raggiungere la "terra promessa" né, tantomeno, a coronare il sogno di fuga dalle origini: ben presto, infatti, appare evidente che la vita nel continente americano non dà garanzie a chi è abituato a avere i servizi di un paese europeo. I costi per il servizio sanitario e la non perfetta garanzia di qualità dello stesso, spingono Ernesto a prendere la famiglia e a fare rientro in Italia.

Ernesto torna dal Canada e si ferma a Valmozzola, dando a chi era rimasto in questa valle dell'Appennino l'opportunità di trovare un lavoro che



1971 Marina di Massa: Roberto in collegio

non fosse solo quello del contadino. Molti dei dipendenti di quegli anni arrivano infatti da queste valli, dove la Riccoboni è quasi l'unica realtà imprenditoriale che dà lavoro e possibilità di alternative all'agricoltura.

Il rientro dal Canada, purtroppo, coincide anche con l'inizio di un periodo molto triste per la Famiglia, che perde la capostipite. I ragazzi più grandi, Marco e Roberto, vanno in collegio a Marina di Massa e Ernesto li va a visitare nei fine settimana. Angelo resta invece a Valmozzola, con la nonna, e la casa diventa un ufficio vero e proprio in cui l'azienda cresce e si struttura, mantenendo la sua origine nella vallata dell'Appennino. Il lavoro nell'azienda di famiglia diventa l'elemento dominante della vita di Ernesto di quegli anni.

Il primo decennio si chiude, proprio nel 1974, con un evento lieto: il matrimonio di Ernesto e Giovanna, la maestra che seguiva Marco e Roberto nell'istituto di Marina di Massa e che, da qui, affiancherà Ernesto fino ad oggi.

Ernesto continua nei primi anni '70 a seguire l'AGIP che poi dal 1976 inizia a fare pozzi profondi oltre settemila metri. Ernesto lavora in questi anni a quello di Busseto, dove si accorge che le quantità di fanghi

prodotti da questo genere di impianti è enorme e pensa a una soluzione che propone poi a AGIP, senza però ottenere risposte positive in un primo momento. Ma, da montanaro, non desiste. Intanto, in quegli anni, esce anche la Legge Merli (1976), che regola la gestione dello scarico delle acque. L'AGIP così ci ripensa e risponde positivamente alla proposta di Ernesto di creare un impianto per la depurazione e il recupero dei fanghi: si realizza così il primo filtro in modo sperimentale. Ernesto parte con il suo bidone e con la sua idea e va a Lugo di Ravenna, dove sa di un'azienda che costruisce filtri-prensa per l'industria enologica. Il risultato non lo convince, la pompa non è sufficiente e non se ne trovano di adeguate così Ernesto si mette alla ricerca di qualcosa di più idoneo finché riesce a costruire il primo impianto con filtro, nato da una sua intuizione che costituirà la prima vera svolta per l'azienda. La Riccoboni arriverà a possedere sei impianti con filtri. Per trasportarli è necessario un rimorchio e, nonostante questo, la struttura esce fuori da ogni lato: negli anni successivi, pertanto, l'impianto verrà ridimensionato e sarà possibile trasportarlo con un bilico basso; al terzo modello sarà addirittura sufficiente un bilico normale. In questi anni la tecnologia si affina ed entrano in azienda i primi laureati, chimici ed ingegneri, per consentire alla Riccoboni di stare su un mercato sempre più esigente e competitivo e di seguire le normative sempre più stringenti anche in campo ambientale.



Borgetaro:  
Maria Pia ed Ernesto

## Lazzaro Ferrari



La matricola numero 3. E' quella che mi assegnarono quando iniziai a lavorare con la Riccoboni appena tornato dal militare. Era il 1969: ricordo che era stato il cantoniere del mio paese a dirmi che c'era un'impresa nuova a Valmozzola, in cerca di operai. Mi presentai a loro e iniziai subito a lavorare in un cantiere per ripristinare una strada a Borgotaro, non troppo lontano da dove abitavo. Da lì ho continuato come manovale per altri tre anni: impastavo il cemento, mi occupavo della betoniera e di tutti i lavori che si fanno in un cantiere stradale.

Tenere in mano il piccone però non mi bastava: il mio piccolo sogno era usare un escavatore! Nel frattempo, siamo sul finire degli anni Sessanta, ci chiamarono per la costruzione di un metanodotto in Austria. Tra i macchinari che portammo con noi c'erano sia la pala che l'escavatore, che Ernesto mi fece provare proprio lì. Il cantiere durò nove mesi, un periodo molto duro, ma alla fine avevo imparato ad utilizzare quel macchinario. Con il tempo, e grazie anche a quell'esperienza, sviluppai con Ernesto un rapporto che andava oltre il lavoro e diventammo quasi come dei fratelli. Per me lavorare con Ernesto e Agostino era come stare in famiglia. Eravamo in pochi a quel tempo e i fratelli Riccoboni, prima di essere i principali, erano degli operai che lavoravano.

Qualche tempo dopo cominciammo a collaborare con l'Agip. All'inizio la nostra attività per loro era esclusivamente edile e ci occupavamo di costruire i piazzali per gli impianti di perforazione.

Io sono andato in pensione nel 2000, quindi in tanti anni ho visto la Riccoboni cambiare, evolversi da azienda familiare a realtà industriale. Credo che questo cambiamento sia avvenuto soprattutto quando ha iniziato ad occuparsi non più solo di edilizia ma anche di opere ambientali, come il trattamento di acque e fanghi e delle bonifiche. Io ho continuato a lavorare nel settore edile, anche se quando c'era bisogno davo una mano ai miei colleghi: il pregio di questa azienda è sempre stato quello di aiutarsi l'un l'altro, con spirito di collaborazione e rispetto per le persone. Con Ernesto c'era un rapporto così bello che, quando mancava nel cantiere, ti dispiaceva un po', perché con lui l'atmosfera era gratificante, come quando a casa c'è il papà. Inoltre ti dava sempre indicazioni preziose, anche quando negli ultimi anni mi era stata data la responsabilità di alcuni progetti.

E' stato bello veder arrivare e crescere in azienda i tre figli. Ed è proprio a uno di loro che è legato uno dei miei ricordi più tristi: la morte di Roberto. Mi trovavo a Vasto con Marco, che all'epoca seguiva i suoi primi progetti. Mi chiamarono e mi dissero cos'era successo. Partimmo subito in auto per tornare a Parma, ma durante il tragitto non ce la feci a dire a Marco che suo fratello era morto, e lui capì tutto solo quando arrivammo a casa.

Fu una grande disgrazia per la famiglia e una perdita grave anche per l'azienda. Roberto aveva infatti già dimostrato di essere un dirigente molto capace. Marco e Angelo però hanno dato prova di essere all'altezza del padre e del fratello e hanno saputo far diventare la Riccoboni quella che è oggi, una realtà conosciuta in tutta Italia.

DESCRIZIONE SPECIFICA	QUANTITÀ	UNITÀ	VALORE	IMPORTO
Lavoro ordinario	10	ORA	2671	2671
• straordinario				
• notturno				
• festivo				
Totale paghe lorda L.				2671
TRATTENUTE PER:				
Fondo edile prov.				
Dist. Casa in.				
I. N. A. I.			277	
R. M. CF			178	
Imposta compless.				
Multa				
Totale paghe nette L.				2205
Paghe nette L.				2205
TOTALE L.				2205
TOTALE NETTO L.				19810



1974-1984







## FULVIO COMINASSI

*“L’evoluzione tecnologica e la nostra ricerca però non si è mai fermata e abbiamo sempre cercato una tecnologia, o anche solo qualche accorgimento, che ci consentissero migliorare le prestazioni dei nostri impianti.”*

### **Da quasi quarant’anni in Riccoboni, ma tutto iniziò abbastanza per caso...**

Già, e il merito fu tutto di mio padre. Gli operai della Riccoboni, infatti, venivano a pranzare nella trattoria dei miei genitori a Casirate d’Adda. Era il 1976 ed era appena stata approvata la Legge Merli. Riccoboni era alle prese con la realizzazione di un impianto per il trattamento delle acque e dei fanghi di perforazione per conto dell’Agip nella zona di Malossa. Ernesto e i suoi erano quasi di casa da noi e, tra una portata e l’altra, si facevano sempre due chiacchiere. Io all’epoca mi ero appena diplomato perito chimico e stavo svolgendo il servizio militare. Nei vari discorsi saltò fuori che Riccoboni aveva bisogno di un chimico per quell’impianto e mio padre esclamò: “Mio figlio è un chimico, lo avete trovato!”

Così, deposta la divisa, provai a lavorare per loro. E sono ancora qui!

### **Possiamo pertanto dire che l’impianto per l’Agip fu il primo progetto nel settore ambientale della Riccoboni?**

Sì, è corretto. Anche se c’è da sottolineare che quell’impianto portò a termine quella specifica commessa e poi fu accantonato, facendone solo qualche utilizzo sporadico, soprattutto nel campo dell’edilizia. All’inizio degli anni Ottanta capimmo che ci sarebbe potuto tornare utile e lo sottoponemmo a un processo di revamping. Sostanzialmente lo adattammo alle nuove tecnologie e alle nostre esigenze e lo facemmo entrare in funzione a pieno regime: era il nostro primo impianto per il trattamento dei rifiuti industriali e, con esso, iniziò a pieno titolo il nostro impegno nell’ambiente.

Era un impianto che realizzava un’attività molto semplice: se prima tutto quello che era fluido di perforazione veniva reimpresso nei pozzi “così com’era”, noi invece iniziammo a trattarlo, così come prescriveva la Legge Merli, separando i solidi dall’acqua. Una filtrazione, di fatto.

Nei progetti successivi abbiamo reso sempre più sofisticato e tecnologico questo impianto, migliorando di molto le prestazioni, fino al trattamento delle acque in scarichi superficiali.



**Oltre alla collaborazione con l'Agip, negli anni Ottanta la Riccoboni riuscì a lavorare anche con altri importanti clienti?**

In quel periodo, questa tecnologia si applicava bene a vari processi industriali all'interno di stabilimenti e raffinerie, come le acciaierie Dalmine, all'Enel e tutte quelle aziende in cui era necessario un trattamento dei reflui industriali e dei fanghi, perché all'epoca ben poche aziende avevano

impianti di depurazione interni. Poi cominciammo a lavorare per le municipalizzate, negli impianti di depurazione con i fanghi di esubero che dovevano essere trattati prima di essere smaltiti in discarica. Anche se si lavorava molto, l'evoluzione tecnologica e la nostra ricerca però non si è mai fermata e abbiamo sempre cercato una tecnologia, o anche solo qualche accorgimento, che ci consentissero di migliorare le prestazioni dei nostri impianti.

*segue*



**In quegli anni l'azienda, in modo graduale, si stava trasformando da familiare a industriale. Che ruolo ha svolto, in questo, lo sviluppo tecnologico?**

Che ci fosse una precisa volontà di crescita era evidente fin dai primi anni di attività, perché già Ernesto sentiva l'esigenza di ampliare il campo di azione e proporre servizi innovativi ai clienti. Questo impulso non ha fatto che aumentare con l'arrivo in azienda di Roberto prima, e di Marco e Angelo poi. In tutto ciò, la ricerca in campo tecnologico è stata determinante, perché il settore ambientale fino a quel momento era di fatto un campo inesplorato in cui si poteva sperimentare, ci si poteva permettere anche qualche piccolo errore, c'era tutto da scoprire e i miglioramenti

che si facevano erano costanti. Ha aiutato molto anche il fatto di lavorare tanti anni per Eni e dover offrire sempre un servizio a livelli di eccellenza, per evitare che la concorrenza ci potesse "rubare" il cliente. Ci trovammo, a un certo punto, che i lavori edili li facevano tutti: noi dovevamo distinguerci in qualche modo, ad esempio gestendo i reflui e i rifiuti, che per Eni rappresentavano un serio problema. Questo ci consentì di inserirci in una nicchia di mercato differente. Inoltre le normative, che dopo la Legge Merli si fecero sempre più stringenti e precise, ci obbligavano al rinnovamento e alla ricerca tecnologica. In quegli anni tornò molto utile anche il buon rapporto che si era instaurato con i tecnici della Montedison o della Diemme, per cui molte sperimentazioni le facevamo in collaborazione con loro. Da non di-



menticare anche le iniziative portante avanti dall'Eni nel campo della ricerca in quegli anni.

**Un processo lungo che porta poi la Riccoboni a dotarsi di una divisione aziendale dedicata interamente all'ambiente...**

In realtà questo “settore” c'è sempre stato, ma con gli anni Novanta è stata resa ufficiale la suddivisione con il settore edilizio. Tuttavia, come detto, è un percorso iniziato da lontano, dal 1976; poi ci sono stati alcuni anni di pausa, per poi riprendere un processo che ancora oggi non si ferma.

**Una direzione, quella ambientale, che era anche uno dei progetti di Roberto Riccoboni. Che ricordo ha?**

Roberto, in effetti, spingeva molto affinché si sviluppasse il settore ambientale e aveva una visione molto innovativa di quello che sarebbe potuto essere il nostro futuro. Io gli ero molto vicino, tanto che il giorno prima della sua morte, una domenica, lo trascorremmo insieme a casa mia a

Cassano D'Adda, a fare ciò che spesso e volentieri ci trovavamo a fare nei fine settimana: la contabilità, le carte burocratiche e la preparazione del lavoro della settimana successiva. La sera lui andò via, perché l'indomani doveva partire presto. Io quel lunedì rimasi a casa, perché stavo poco bene: lì seppi cosa era successo a lui e a Renato.

**Poco dopo ha visto anche l'ingresso in pianta stabile in azienda di Marco e Angelo Riccoboni.**

Li avevo conosciuti quando erano dei ragazzi che andavano alle medie e già, in estate, Ernesto li mandava con noi in cantiere. In particolare Angelo veniva quasi sempre a lavorare con me, mentre Marco era più orientato sui progetti edili. Per me, loro due rimangono sempre persone di famiglia, ma fin dall'inizio hanno mostrato di avere le qualità imprenditoriali e la visione giusta per poter far crescere questa azienda nel modo in cui poi effettivamente è cresciuta, anche con scelte molto intelligenti quali l'acquisizione di Grassano, operazione che mi ha visto direttamente coinvolto perché di fatto da allora il mio ruolo è cambiato molto. Da tecnico, infatti, mi sono ritrovato in una posizione più amministrativa e gestionale: devo dire che è stato un cambiamento che, almeno inizialmente, mi ha visto in difficoltà. Ma adesso, anche con l'ingresso in Grassano di altre figure, sono tornato a dedicarmi anche al settore ambientale...come ho sempre fatto. E possiamo dire che, come confermano i riconoscimenti e i risultati di fatturato che stiamo ottenendo, lo stabilimento di Predosa è sia una piattaforma che ha influito positivamente sullo sviluppo della Riccoboni sia un impianto di riciclo rifiuti che offre un servizio ambientale notevolissimo. Tutto questo, aumentando la nostra forza lavoro. E' questo, forse, il pregio più importante che Ernesto, Marco e Angelo hanno avuto in questi anni: fare business in modo sano, salvaguardando l'ambiente e creando nuovi posti di lavoro. Non è cosa da poco!



## Roberto Toscani



*Sono passati più di 35 anni da quando ho iniziato a lavorare per la Famiglia Riccoboni. Nel 1978 avevo vent'anni e iniziai come manovale in cantiere, il primo di tanti lavori che ho fatto in azienda, senza mai dire "non lo so fare" o "non voglio farlo".*

*Eravamo tutti così: si lavorava dove c'era bisogno. E si doveva imparare in fretta. Dopo qualche tempo ho iniziato ad usare la ruspa e a guidare gli autocarri per il trasporto dei rifiuti industriali. Non posso dire di aver fatto carriera, ma ho sicuramente imparato parecchie cose. Quando arrivai eravamo in pochi in Riccoboni, non più di una decina di persone. Era quella che si dice un'azienda familiare, ci si conosceva tutti e bene o male venivamo tutti dalle stesse zone. Ad esempio io sono originario di Albareto, lo stesso paese del signor Ernesto. All'epoca il settore ambientale della Riccoboni non esisteva, anche se avevamo già la filtro-pressa, a cui è legato il ricordo del mio primo giorno di lavoro. Fu infatti uno dei primi macchinari che vidi appena arrivato nel cantiere di Mortara, nel pavese, dove era in funzione in un impianto di perforazione per il trattamento dei fanghi.*

*Con il passare degli anni ho visto la Riccoboni trasformarsi in una realtà industriale, e il cambiamento l'ho percepito soprattutto perché aumentava continuamente il numero dei dipendenti. Però ciò che non cambiava era l'attenzione dei dirigenti per i rapporti umani e per le esigenze dei dipendenti che difficilmente si trova in altre ditte. E questo l'ho provato personalmente quando, per esigenze familiari, me ne sono andato nel 1990.*

*Da poco era nato mio figlio e volevo stargli vicino: non potevo quindi più sostenere settimane lavorative che mi portavano via il lunedì mattina e mi facevano tornare a casa il venerdì. Ho trovato lavoro in un'altra azienda di trasporti nel parmense. Tante promesse, ma alla fine i turni erano massacranti e i miei cari li vedevo poco, con le più elementari norme di sicurezza che venivano trascurate. Erano infatti tantissime le ore alla guida dei mezzi, la manutenzione non era adeguata e i turni di riposo limitati. Così, quattro anni dopo, decisi di tornare in Riccoboni; adesso manca poco alla pensione, ma ciò che più conta è che il lavoro scorre nella massima tranquillità, nel rispetto della persona, dei suoi tempi, della sua sicurezza, del suo benessere, senza esasperare nulla ma credendo nella cultura del lavoro.*

*Un valore che ho condiviso e condividerò sempre con la Famiglia Riccoboni.*





# RINO MELANDRI



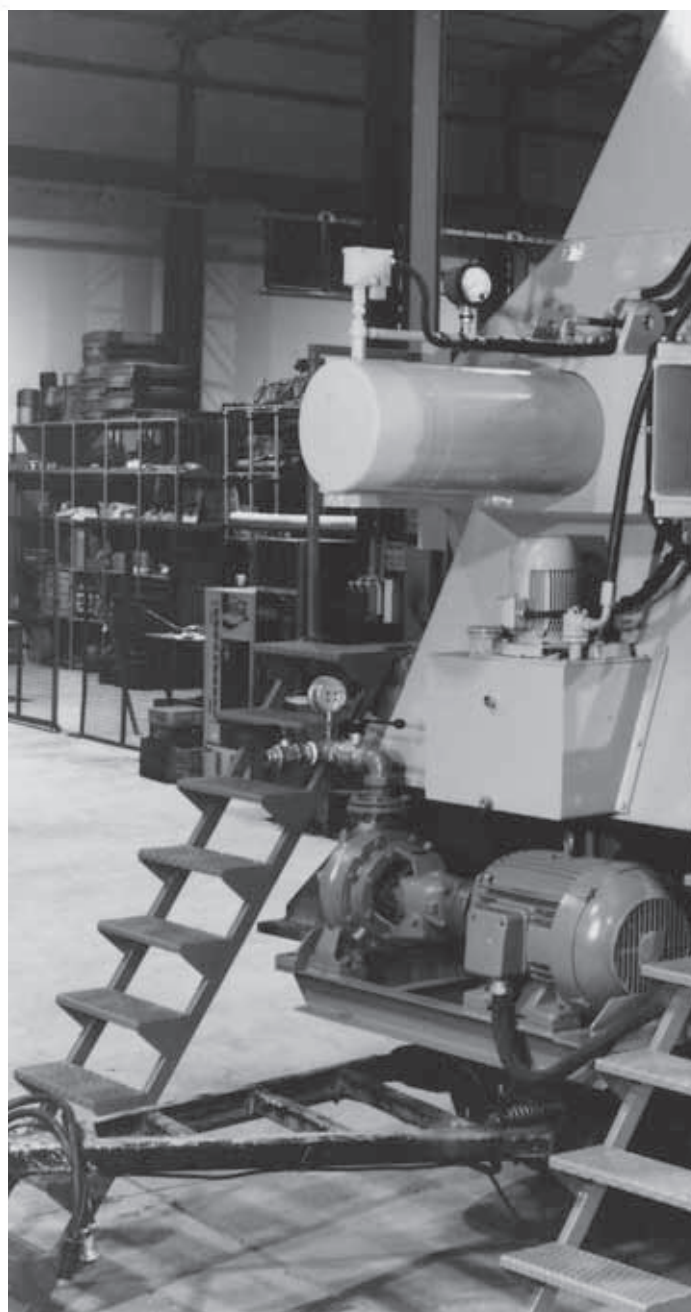
“ L'incontro con Ernesto Riccoboni fu, in qualche modo, l'inizio di una splendida collaborazione che è durata per molti anni. ”

## Il rapporto tra la Riccoboni e la sua azienda, la Diemme, dura da quasi quarant'anni. Com'è nato?

Conobbi l'azienda della Famiglia Riccoboni nel 1976. La Diemme, all'epoca, era attiva soprattutto nel campo dell'enologia: sentivamo però l'esigenza di espandere il nostro business, perché le attività erano legate alla stagionalità del lavoro in vendemmia e alle troppe variabili che lo condizionavano, a partire dal fatto che spesso e volentieri chi operava nel settore acquistava nuovi macchinari solamente a fronte di ottimi raccolti. L'incontro con Ernesto Riccoboni fu, in qualche modo, l'inizio di una splendida collaborazione che è durata per molti anni. E per noi fu anche il modo per cominciare a esplorare un settore, quello ambientale, in cui tutto era ancora da scoprire e nel quale si poteva sperimentare molto.

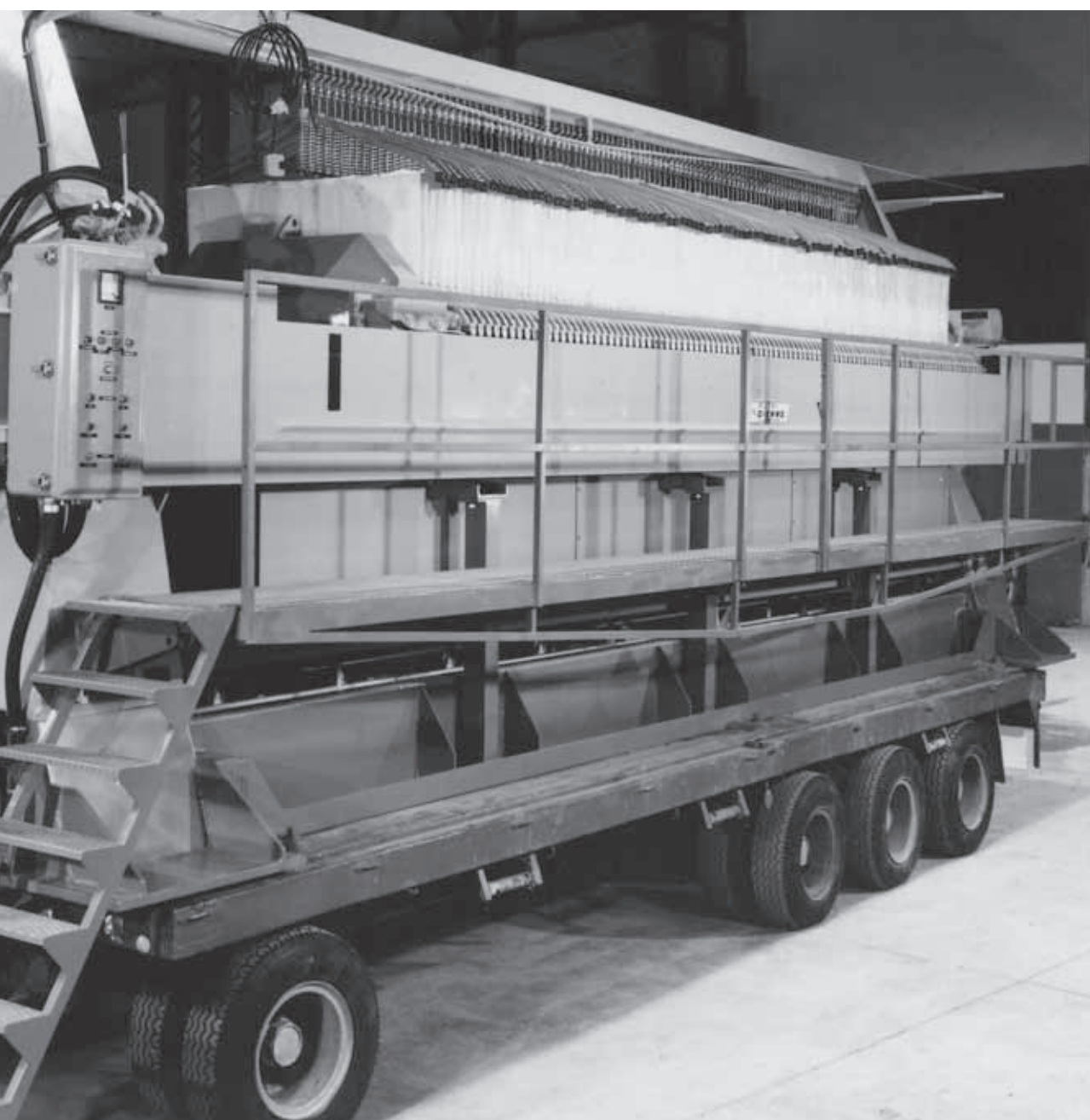
## In particolare in cosa consisteva la richiesta della Riccoboni?

Quando il signor Ernesto venne a Lugo mi chiese una macchina mobile, su camion, per far filtrazione e separare così i solidi dai liquidi. Sapevo che all'epoca loro lavoravano per l'Agip nei pozzi di perforazione: cominciammo quindi a capire, passo dopo passo, come realizzare questa macchina. Con Ernesto legammo subito e con simpatia: eravamo due imprenditori che volevano fare qualcosa di importante e che si volevano lanciare in un



settore nuovo. Costruimmo quella prima macchina nel 1976, a partire da un macchinario che utilizzavamo nel settore enologico: per la prima volta era possibile separare i solidi dai liquidi nei fanghi di perforazione, riciclando così il liquido prodotto per iniettarlo di nuovo nei pozzi e il solido da smaltire nel rispetto dell'ambiente e delle normative

che cominciavano ad esserci in quel periodo. Fu un'idea che cambiò radicalmente anche la nostra azienda e il nostro lavoro, perché quelle macchine diventarono una "moda" e, di fatto, ci trovammo a operare in un campo che a livello nazionale non aveva competitor. Questo ci spinse addirittura a fondare un'azienda separata, che chiamammo









Diemme Filtri, e cominciammo a produrre tecnologia per i settori industriale, alimentare, chimico e farmaceutico. Il rapporto con la Riccoboni continuò per lungo tempo: l'intesa era così buona che fornimmo loro filtri e macchinari fino agli inizi degli anni Novanta, per un totale di sette macchine che, a quanto mi risulta, sono tuttora attive. La chiave per lo sviluppo era che la Riccoboni in quegli anni ci poneva, e si poneva, questioni ambientali da risolvere e insieme cercavamo di trovare la soluzione più adatta.

**Si può dire quindi che lo sviluppo di Diemme e Riccoboni è cominciato insieme ed è proseguito in parallelo?**

Certamente. Con Ernesto prima, e con Marco e Angelo poi, lo scambio di pareri, conoscenze e in-

dicazioni è stato continuo. E prosegue ancora oggi, anche se per altre tipologie di impianti, come quelli destinati al soilwashing. Un dialogo fruttuoso tra gente che vuol fare le cose per bene: noi, tre anni fa, abbiamo venduto la nostra azienda a un grosso Gruppo tedesco, ma negli ultimi due decenni sia Diemme che Riccoboni hanno ampliato il loro raggio di azione, si sono strutturate al loro interno con professionalità valide e hanno avuto un'attenzione all'ambiente e agli investimenti nella ricerca che ben pochi in Italia, in questo settore, possono vantare. La gestione di Marco e Angelo è proseguita secondo quei valori che il padre Ernesto ha saputo trasmettere loro: grazie a ciò, oggi la Riccoboni è un'azienda sana, riconosciuta sia in Italia che all'estero per serietà e competenza, e per le persone che ci lavorano.



## LA TECNOLOGIA DEL DECENNIO 1974 – 1984

Il decennio tra il 1974 e il 1984, vede il Gruppo Riccoboni consolidarsi sempre di più nel settore ambientale.

Il 1976 è un anno importante, essendo infatti l'anno di entrata in vigore della “Legge Merli” (Legge 10 maggio 1976 n. 319), che raccoglie una serie di norme per la tutela delle acque dall'inquinamento. Questa legge si basa principalmente sulla regolamentazione delle concentrazioni di sostanze chimiche presenti negli scarichi industriali e civili. I valori di concentrazione per determinati

parametri, contenuti nelle tabelle allegate alla legge, costituiscono i limiti di accettabilità cui attenersi. Inoltre la “Legge Merli” individua le competenze pubbliche della materia, con particolare riguardo al controllo degli scarichi e ai servizi di pubblica fognatura. Nella normativa non sono però presi in considerazione alcuni aspetti fondamentali per garantire la tutela della qualità delle acque, quali il carico complessivo dello scarico e la qualità del corpo idrico ricevente. Inoltre la legge Merli disciplina le sorgenti puntuali d'inqui-





namento, ma non prende in considerazione l'inquinamento diffuso determinato, ad esempio, dall'agricoltura. E' tuttavia un passo molto importante per iniziare a porre l'attenzione alla salvaguardia e conseguentemente per dare impulso ad iniziative imprenditoriali volte alla tutela ambientale: è in tale processo di sempre maggiore consapevolezza che si inserisce il Gruppo Riccoboni.

I principali ambiti di applicazione e il contenuto della disciplina della Legge Merli riguardano:

- la disciplina degli scarichi di qualsiasi tipo, pubblici e privati, diretti e indiretti, in tutte le acque superficiali e sotterranee, interne e marine, sia pubbliche che private, nonché in fognature, sul suolo e nel sottosuolo;
- la formulazione di criteri generali per l'utiliz-

zazione e lo scarico delle acque in materia di insediamenti;

- l'organizzazione dei pubblici servizi di acquedotto, fognature e depurazione;
- la redazione di un piano generale di risanamento delle acque, sulla base di piani regionali;
- il rilevamento sistematico delle caratteristiche qualitative e quantitative dei corpi idrici. La legge Merli prevede che gli scarichi pubblici e privati possono essere effettuati previa autorizzazione, secondo una ripartizione di competenze tra regioni, province e comuni. I nuovi insediamenti produttivi o quelli soggetti a diversa destinazione, ad ampliamento o a ristrutturazione necessitano di una nuova ulteriore autorizzazione.

L'entrata in vigore della "Legge Merli" dà impulso



alla nascita di un nuovo settore economico-produttivo (padre della moderna “green economy”), che si traduce ad esempio nella diffusione degli impianti di depurazione. Il Gruppo Riccoboni concretizza le fasi di ricerca e sviluppo iniziate negli anni precedenti, avviando nel 1976 il primo impianto mobile di trattamento dei fanghi di perforazione.

L’iniziativa imprenditoriale si inserisce perfettamente nel nuovo schema normativo che vieta lo scarico diretto dei fanghi di perforazione nei corpi idrici superficiali, rendendosi obbligatorio un trattamento. L’impianto mobile, frutto di una collaborazione con un importantissimo gruppo petrolchimico italiano, viene testato in cantiere per un paio d’anni,

dando ottimi risultati in termini di performance impiantistiche.

Curiosamente, sebbene i risultati siano stati soddisfacenti, l’impianto al termine del 1977 cade in “disuso” e per alcuni anni non è più utilizzato. Nel 1980 viene invece riattivato e, registrandone i sempre più brillanti risultati, ne sono costruiti altri 6. Tale tecnologia di trattamento dei fanghi di perforazione messa a punto negli anni ‘70 rimarrà sostanzialmente la stessa fino agli anni ‘90. ■



1984-1994



# MARCO RICCOBONI

“ Il nostro è sempre stato un processo di innovazione e ricerca "on the job", e bramavamo di essere sempre un passo avanti alla concorrenza. ”

**Per parlare della vostra azienda, non si può non partire da Ernesto Riccoboni, per voi un padre e un esempio sul lavoro come nella vita. Che ricordo ha di lui da bambino?**

Andando a ritroso con i ricordi, da piccolo non avevo ovviamente idea dell'imprenditore. Lo vedevamo poco, e conservo di lui un'immagine molto rarefatta quando, di ritorno dal lavoro, si lavava quelle mani che da bimbo mi sembravano enormi. Ero impressionato e ammirato dall'energia e dall'operosità che emanava. Per me, lui era un uomo che lavorava tantissimo. Mi ricordo anche le tavolate a Valmozzola con gli operai che mangiavano in casa dei nonni. Non avevo più di quattro o cinque anni e nei giochi che facevamo nel cortile della nostra casa a Valmozzola, insieme a Roberto e ai nostri cugini (Angelo non partecipava perché era davvero troppo piccolo) si giocava a fare gli impresari. Prendevamo un badile, un piccone e una carriola e costruivamo stradine attorno alla casa. Ci proiettavamo nella vita adulta rimettendo a posto il sentiero per andare al pollaio dei nonni: volevamo ad ogni costo assomigliare ai nostri ge-



1964 Valmozzola: Marco e Roberto su un bulldozer

nitori, tanto forte era il loro esempio. La cosa che posso dire di mio padre è che era una persona che aveva il potere di trasmettere il contenuto dei propri sentimenti, grazie alle sue azioni quotidiane; nonostante la situazione familiare molto difficile (perdemmo la mamma quando avevo 7anni) riuscì a infondere in noi il valore ed il rispetto per la famiglia. Valori che poi ci sono stati trasmessi anche nel corso degli anni, trasferendo a noi modelli di vita basati sulla responsabilità etica e morale.

**Insegnamenti che sia lei che suo fratello Angelo avete trasmesso anche nel vostro lavoro.**

nell'età adulta sapendo attribuire i giusti pesi a famiglia, lavoro e svago. Trascorrere le estati nei cantieri mi piaceva, anche se mi costava un po' di sacrificio, ma non ho mai sofferto la mancanza di fatto di vacanze. Ci facevano fare di tutto, tranne salire sulle macchine. E mai una volta che ci fossero trattamenti di favore solo perché ci chiamavamo Riccoboni: eri considerato, su input di nostro padre, un adulto già a quell'età e venivi responsabilizzato in tal senso. Un'altra cosa che mio padre ci ha trasmesso è il rispetto per le persone: non l'ho mai visto scadere nell'offesa gratuita o mortificare un dipendente, anche di fronte ad errori macroscopici. Piuttosto si metteva al suo fianco e gli mostrava come fare. Quando siamo



Nostro padre è stato molto esigente con noi. Implicitamente ci ha insegnato a dover dare comunque dei risultati nel nostro operato. Abbiamo iniziato a lavorare fin da quindicenni durante le vacanze estive; finita la scuola, il giorno dopo, si era subito in cantiere insieme agli altri operai. In questo modo nostro padre dava per scontato che portassimo a termine, in una certa fase, il nostro ruolo per poi, in un'altra fase, prepararci alla vita, di cui il lavoro era parte integrante. E questo è stato un insegnamento importante, perché è necessario entrare

arrivati in azienda lui aveva un ruolo molto operativo, ma di lì a poco, a causa di una definitiva inabilità al lavoro da parte di nostro zio Agostino (allora socio in azienda), assunse anche il ruolo di capo azienda.

**Che ricordo ha dei primi anni in azienda?**

Sono entrato in pianta stabile nel 1983, dopo il servizio militare. Erano anni in cui si lavorava sodo: ricordo che dopo la settimana in giro per





cantieri sfruttavamo il sabato per la contabilità e la domenica per organizzare il lavoro della settimana successiva. Eravamo ancora a Valmozzola, in un'unica stanza tutti insieme. Per un po' di tempo abbiamo tenuto duro, ma poi soprattutto noi giovani, con Angelo e Roberto, ci siamo resi conto che era necessario rafforzare anche aspetti organizzativi e gestionali; richiedemmo di ampliare gli uffici da una a quattro stanze per poter utilizzare al meglio il tempo dedicato ad attività tecnico-estimativo e contabile. Tuttavia la vera svolta c'è stata nel 1989, quando abbiamo optato per il trasferimento a Parma; da quel momento è iniziato un percorso di innovazione gestionale sulle cui basi si articola ancora oggi il nostro gruppo. In particolare, abbiamo cominciato a pensare maggiormente all'organizzazione della Riccoboni, a definire ruoli e strategie. Cominciavamo a non essere più l'azienda familiare e c'erano già figure come i fratelli Cabri, Cominassi e molti tecnici ai quali delegare responsabilità nella gestione operativa. Eravamo una sessantina di dipendenti, con circa nove miliardi di lire di fatturato annuo e cantieri distribuiti su tutto il territorio nazionale.



**Oltre ad Ernesto, una figura importante per il cambiamento di rotta dell'azienda è quella di vostro fratello Roberto.**

Nostro padre aveva delineato un organigramma ben preciso e le qualità di Roberto erano evidenti a tutti. Lui aveva cominciato, fin dalla prima metà

degli anni Ottanta, a consolidare una serie di relazioni, con una chiara visione di quello che saremmo potuti diventare, una strategia di sviluppo. Uno degli esempi delle qualità di Roberto è il contratto firmato con l'Agip nel 1984 per l'utilizzo dei filtri pressa per il trattamento dei fanghi di perforazione con impianti mobili, accordo che ha cambiato radicalmente la struttura della Riccoboni. L'Agip aveva scelto due aziende: una multinazionale americana e noi, unica italiana ad aver ottenuto la necessaria qualifica. In Roberto si delineava un nostro punto di riferimento, portatoci via da una tragedia che nel 1985 ci ha colpito non soltanto negli affetti ma anche sul lavoro, obbligando il sottoscritto e Angelo ad accelerare l'ingresso in azienda per portare avanti la sua opera. Cambiammo anche le mansioni più operative che avevamo intrapreso all'inizio, come la responsabilità dei cantieri e ci orientammo verso la gestione completa dell'azienda, delle offerte commerciali, delle gare d'appalto, entrando in contatto con interlocutori con i quali

fino a quel momento si era interfacciato soltanto nostro fratello. Solo allora compresi che i nostri clienti avevano esigenze a cui potevamo far fronte solamente strutturandoci in modo più efficace, cosa che abbiamo iniziato a fare a cavallo degli anni Ottanta e Novanta e con il trasferimento a Parma.

**Tornando all'impianto mobile, che poi risultò decisivo per la scelta dell'Agip di affidarsi a voi, la sua storia parte da lontano...**

Quell'impianto era di nostra proprietà dal 1976: era stato Ernesto a volerlo e sviluppato da Fulvio Cominassi, ma non era quasi mai stato utilizzato. Lo si era provato in un paio di cantieri. Nel 1982 fu sottoposto a un processo di "revamping", per adattarlo alle nuove tecnologie e revisionarlo: lo provammo in un pozzo di perforazione nei dintorni di Milano l'anno successivo e andò bene. Grazie a quell'impianto, e al prezioso lavoro di Roberto,





guadagnammo la fiducia dell'Agip per tutti gli anni Ottanta, perché eravamo gli unici ad avere un impianto mobile tecnologicamente avanzato. Per dare un'idea delle proporzioni, mentre l'altra azienda concorrente aveva un solo impianto mobile, noi arrivammo ad averne ben sette, operativi contemporaneamente su tutto il territorio nazionale. Il 95% del mercato italiano nel settore era nostro! Il segreto fu anche in non fermarsi e investire sempre in tecnologia: il nostro è sempre stato un processo di innovazione e ricerca "on the job", e bramavamo di essere sempre un passo avanti alla concorrenza. Ricordo, ad esempio, che, quando ancora il mercato offriva ottime opportunità con l'impiego di Filtropressa, noi già studiavamo modelli di trattamento finalizzati al recupero anziché allo smaltimento; in un caso sfortunato, ci convincento che la strada per rendere più efficiente il recupero dei fanghi di perforazione fosse la turbo essiccazione. Acquistammo due impianti, li installammo ed offrimmo il servizio al Cliente: questi impianti producevano granuli di argilla con potenziale riutilizzo in svariati campi, ma i costi non erano sostenibili a causa del costo del carburante ed il progetto



sfumò. Al di là della ricerca, gli impianti mobili così come li avevamo concepiti, risultarono invece talmente efficaci da rappresentare ancora oggi il cuore delle nostre attività di bonifica.

**Un altro punto di svolta del decennio che va dal 1984 al 1994 è il contratto con Ama Ravenna. Perché è così importante?**

All'inizio di quel periodo si cominciavano a trattare e smaltire tutti fanghi delle piattaforme petrolifere dell'Agip nell'alto Adriatico e nel 1986 il contratto venne affidato alla municipalizzata pubblica di Ravenna, l'Ama. L'affidatario non aveva però né le conoscenze tecniche né l'attrezzatura per svolgere al meglio il lavoro: così, a sua volta, bandì una gara per scegliere l'azienda che si sarebbe occupata



di quest'opera. Venne scelta quella che aveva il know-how e la tecnologia più all'avanguardia in Italia nel periodo, cioè noi. Il contratto con l'Ama è anch'esso una conseguenza del lavoro di Roberto. Grazie anche al nostro intervento si sono evitati danni incalcolabili a livello ambientale per i nostri mari. La collaborazione con Ama è durata decenni, concludendosi nel 2012: segno che si è lavorato bene, oltre ad aver disinnescato una potenziale "bomba" per il nostro ambiente. Il contratto con Ama Ravenna anticipa un altro passo per noi decisivo, ovvero la prima autorizzazione in Italia per gli impianti mobili di trattamento rifiuti industriali, che ci fu rilasciata nel 1992 dall'Amministrazione Provinciale di Parma e che ad oggi conta sei impianti.

**Con queste due svolte si andava delineando quella strategia ambientale che poi fu completata nel decennio successivo. La Riccoboni non era più "azienda familiare" ma era diventata quella che voi figli avevate fortemente voluto: un'azienda leader a livello nazionale.**



**Qual è il ricordo che le viene in mente quando ripensa al percorso fatto?**

Qualche tempo fa ero reduce da un piccolo diverbio qui in sede con Angelo. Questioni futili, a ripensarci adesso. Incrociai mio padre e sentendo che avevamo avuto una discussione mi disse questa frase, che non dimenticherò mai: "Lo sapevo, che non dovevo mollare le redini dell'azienda. Se ci fossi io queste cose non succedrebbero. Ma cosa ci potevo fare? Vi ho visto talmente più bravi di me che non ho



potuto fare altrimenti". Che bel regalo che ci ha fatto: frasi del genere ti conciliano con tutto e ti fanno capire che la strada che abbiamo intrapreso è quella giusta. I risultati ottenuti sono figli di una visione innovativa di un imprenditore, nostro padre,

che ha saputo, in ogni caso, sempre precorrere i tempi anche per quello che attiene il passaggio generazionale.





52

13H 09 08  
11 SACCHIERIA REGGIANA  
SR 04/2004





## Giancarlo Micarelli



*Sono passati circa 28 anni da quando sono arrivato alla Riccoboni. Era il 1986 quando cominciai a lavorare con questa azienda proprio nel mio paese natale, Amatrice, in provincia di Rieti. Ero stato assunto dal signor Ernesto e da Claudio Cabri per la costruzione di un pozzo di tri-*

*vellazione e di opere di manutenzione stradale. Mi colpì subito il fatto che il signor Ernesto quando arrivava in cantiere, se c'era da lavorare, non si tirava mai indietro, anche se era in abito o se aveva poco tempo. Era, ed è tuttora, una persona molto attiva.*

*Quando finì quel lavoro ad Amatrice, mi chiesero se ero disponibile a seguire l'azienda in altre commesse e impianti di bonifica in giro per l'Italia. Erano i primi lavori del settore ambientale della Riccoboni e i clienti cominciarono ad essere parecchi. Mi dissi: "Proviamo, cos'ho da perdere?". E accettai. Con me c'era un altro compaesano, con cui iniziai a girare per lavoro su e giù per la penisola. All'epoca si facevano due settimane in cantiere e due settimane a casa... in fondo non era male. Poi, però, cambiarono le regole e via via ci si limitò solo alla settimana corta, permettendomi di tornare a casa mia ogni fine settimana. Il lavoro mi piaceva e la vita di cantiere era la mia vita, anche se c'erano momenti molto duri. Non dimenticherò mai ad esempio le notti di inverno, con la filtropressa che andava, e le difficoltà legate ai fanghi, alle vasche e alle acque da trattare, a cui si doveva prestare la massima attenzione. Ho lavorato in questo genere di impianti per una decina d'anni, poi mi sono spostato nella raffineria di Falconara, dove ho partecipato al global service che la Riccoboni aveva messo a punto per l'Api. Anche nelle Marche sono stato per circa dieci anni, esattamente fino al 2006.*

*Se ripenso a quel periodo, provo un certo orgoglio per l'ottimo lavoro svolto con i miei compagni: ce ne accorgevamo giorno per giorno. Avevi proprio la sensazione di fare qualcosa di importante per l'ambiente, di trasformare ciò che sarebbe stato solo uno scarto, in una risorsa preziosa. In seguito sono stato in altri cantieri, alcuni molto importanti come Follonica, e in seguito mi sono spostato in Grassano, dove lavoro tutt'ora per dare una mano nella movimentazione e mettere a disposizione la mia esperienza.*

*In quasi tre decenni di permanenza in Riccoboni, l'azienda è cambiata molto; se prima ci si conosceva tutti, adesso si fa fatica a ricordare un viso, talmente siamo tanti. Ma è giusto così. Quello che non è cambiato è però l'atteggiamento dei dirigenti, che riescono a farti sentire parte di una famiglia. Una famiglia in cui i problemi si affrontano e si superano insieme; in cui la stima reciproca, per fortuna, non viene mai meno.*



## Fabio Cabri



*Arrivai in Riccoboni nel gennaio del 1985. Era stato Roberto Riccoboni, una persona squisita che adesso non c'è più, ad aiutarmi a trovare questo lavoro. Ricordo che fin da subito i compiti che mi venivano affidati erano piuttosto impegnativi: uno dei primi cantieri in cui ho lavorato era il “Cavone*

*14”, in un impianto Eni tra Mirandola e Concordia, nei pressi di Modena. Sono rimasto in quel cantiere un mese ed ero lì quando accadde la disgrazia a Roberto e Renato, momenti che non si possono dimenticare.*

*Girai per cantieri per circa un anno e mezzo: all'epoca si era in pochi, saremo stati al massimo una quindicina, era la classica azienda familiare. Mi trovavo spesso in compagnia di Fulvio Cominassi, perché con lui la Riccoboni aveva dato vita alla divisione ecologia ed io sono stato tra i primi “operativi” e ci sono rimasto per una quindicina di anni. Le attività nel settore ambientale erano le più disparate, lavoravamo su pozzi, depuratori, bonifiche. Dopo qualche anno sono anche diventato capo cantiere e ho iniziato a seguire le commesse in giro per l'Italia: i nostri clienti erano grossi gruppi industriali come Eni o Servizi Industriali. In quel periodo, eravamo nella seconda metà degli anni Ottanta, abbiamo iniziato a lavorare con dei nuovi modelli di filtropressa, poiché molti progetti a carattere sperimentale che erano stati realizzati con Eni, avevano dato ottimi risultati ed erano diventati continuativi. La Riccoboni lavorava ancora molto nell'edilizia, anche a supporto dei progetti ambientali, ma lentamente le energie si concentravano sempre di più sul settore ambientale, anche grazie all'ingresso in azienda di nuove risorse. Una crescita rapida che nel giro di pochi anni ci portò dai quindici che eravamo a più di cinquanta dipendenti. Un processo inevitabile, perché il lavoro non mancava e le commesse aumentavano sempre di più. Per cercare di rispondere alle esigenze del cliente non di rado eravamo costretti a turni sulle 24 ore, con i cantieri che non si fermavano mai. Inoltre sono cambiate le leggi, che hanno portato l'azienda a strutturarsi in modo differente e ricorrere a professionalità che sapessero lavorare non solo sul campo ma anche dietro ad una scrivania, come laureati e professionisti del settore. Era finito quel periodo un po' pionieristico che avevo vissuto fin dal mio arrivo in azienda: i clienti hanno iniziato a chiedere lavorazioni e progetti sempre più particolari. Anche la mia posizione lavorativa con il tempo è cambiata. Con la “carta”, infatti, non ho mai avuto un bel rapporto; per questo ho cominciato ad occuparmi della manutenzione dei mezzi, delle attrezzature e degli impianti, oltre alla gestione dei trasporti.*

*E' giusto così, perché il mondo cambia, nascono nuove tecnologie e bisogna sapersi adattare ed evolversi nel modo giusto. La Riccoboni l'ha fatto, per fortuna senza mai dimenticare da dov'è partita.*



## Fabio Vallorani



“ Anche le altre aziende hanno sempre riconosciuto alla Riccoboni una superiorità in campo tecnico e tecnologico. ”

### **A quando risale il suo primo contatto con l'azienda Riccoboni?**

Sul finire degli anni Settanta, non ricordo se il 1978 o il 1979. All'epoca seguivo i progetti dell'Agip Mineraria, la compagnia che all'interno del gruppo Eni si occupava dei pozzi di perforazione per la ricerca petrolifera, come assistente di cantiere e addetto alle operazioni di gestione e smaltimento rifiuti. Una posizione per la quale dovevo interfacciarmi con le varie imprese che realizzavano questo genere di operazioni, tra cui la Riccoboni. Naturalmente, all'epoca a capo dell'azienda c'era Ernesto, affiancato da persone molto valide come Fulvio Cominassi e in seguito dal figlio Roberto, che ebbi modo di conoscere ma che una disgrazia ha portato via troppo presto.

### **Che idea si era fatto dell'azienda?**

La Riccoboni che conobbi io all'epoca era un'azienda familiare, in linea con la maggior parte delle imprese di quel settore in quegli anni. Ernesto era molto presente: non di rado lo si poteva vedere in cantiere a lavorare in prima persona, dare istruzioni, controllare che il lavoro dei suoi dipendenti corrispondesse alle nostre richieste. Mi colpì molto anche la presenza in cantiere, in estate e durante le vacanze, di quelli che all'epoca erano due ado-

lescenti, ovvero Marco e Angelo. In particolare mi impressionò l'impegno che questi ragazzi ci mettevano per acquisire le conoscenze e per appropriarsi dei segreti del mestiere.

### **Oltre per il suo carattere familiare, che cosa si porta dietro di questo rapporto più che trentennale con la Riccoboni?**

Faccio questa premessa: se dopo tutti questi anni Eni ha ancora tra i suoi partner privilegiati un'azienda come Riccoboni, un motivo deve esserci. Il motivo, secondo me, è da ricercarsi nella serietà e nel senso di responsabilità dell'azienda: sono valori che Ernesto in primis, e in seguito anche i figli, hanno dimostrato di possedere, privilegiando sempre la corretta esecuzione dei lavori e il rapporto con il cliente, anche nei momenti più delicati e anche a fronte di situazioni che avrebbero potuto creare non pochi problemi alla Riccoboni. Inoltre parliamo di un'azienda che ha voluto sempre essere "ostinatamente" all'avanguardia dal punto di vista tecnologico. Addirittura penso che non sempre abbia avuto il ritorno economico che meritava per queste innovazioni e per la sua proattività. Però, per dare una misura di quale fosse la considerazione che l'azienda aveva nel settore, considerate che se Eni era intenzionata a sperimentare una tecnologia era Riccoboni il partner a cui si affidava.



**Visto il suo rapporto così duraturo nel tempo, in cosa ha trovato dei cambiamenti dalla gestione di Ernesto a quella di Marco ed Angelo nel decennio 1984-1994?**

Ernesto ha avuto il merito di passare la mano, mi passi il termine cinematografico, come in un effetto dissolvenza, cioè rimanendo sempre in azienda a disposizione dei figli nel momento in cui serviva una mano da parte sua, ma dando loro la fiducia che hanno mostrato di meritare, senza invadenza. Non è una cosa facile né frequente nelle aziende di questo settore: io posso dire di averne conosciute davvero tante, ma non me ne viene in mente nessuna che abbia realizzato questo genere di transizione così bene. I figli, tra i tanti meriti, hanno avuto quello di continuare a cercare l'eccellenza, come dimostrano anche le numerose certificazioni a livello ambientale che solo la Riccoboni è riuscita a ottenere negli ultimi anni.

E se Agip ha fatto un certo genere di progressi in campo tecnologico, il merito è stato anche della Riccoboni. Posso inoltre dire che, al di là della concorrenza che poteva esserci tra le varie imprese con cui Eni era in contatto, anche le altre aziende hanno sempre riconosciuto alla Riccoboni una superiorità in campo tecnico e tecnologico.



## LA TECNOLOGIA DEL DECENNIO 1984 - 1994

I dieci anni tra il 1984 e il 1994 rappresentano una svolta nelle applicazioni del know how sviluppato negli anni precedenti dal Gruppo Riccoboni relativo ai processi di trattamento dei fanghi di perforazione. Nel 1985 vengono infatti avviati cantieri presso stabilimenti industriali, per il trattamento di fanghi originati da differenti processi (fanghi di laminazione di industrie metallurgiche; fanghi prodotti da operazioni di abbattimento polveri di carbone e fanghi di impianti di depurazione). Un interessante in-

tervento è, ad esempio, quello portato a termine presso l'impianto di depurazione di Fiumicino.

Tale diversificazione delle applicazioni dei processi di trattamento permette al Gruppo Riccoboni di integrare di volta in volta le proprie soluzioni e, progressivamente, incrementare le proprie competenze.

La crescente attenzione nei confronti della salvaguardia ambientale, sia a livello normativo che a livello sociale, è interpretata in modo innovativo









dal Gruppo, che la trasforma in efficaci operazioni imprenditoriali, diventando un importante attore di quel settore che alcuni anni successivi sarà denominato “green economy”.

Il 1982 è l'anno di emanazione di un Decreto che condiziona significativamente le attività del Gruppo Riccoboni nel decennio in oggetto: il DPR 915 del 10 settembre 1982, in attuazione delle direttive CEE 75/442 (relativa ai rifiuti pericolosi), 76/403 (smaltimento dei policlorodifenili e dei policlorotrifenili) e 78/319 (relativa ai rifiuti in generale).

Tale Decreto è infatti un dispositivo “quadro” che, per la prima volta in Italia, disciplina in modo organico lo smaltimento dei rifiuti. In esso sono affermati i principi generali da osservare; la classificazione dei rifiuti;

le competenze attribuite allo Stato (indirizzo e coordinamento), alle Regioni (pianificazione, rilascio autorizzazioni, catasto rifiuti ed emanazione di norme specifiche), alle Province (controllo) e ai Comuni (smaltimento dei rifiuti solidi urbani); i criteri generali di regolamentazione dell'attività di smaltimento dei rifiuti e le disposizioni fiscali, fi-

nanziarie e sanzionatorie. Sebbene abbia introdotto importantissime categorie, tale norma si fondava sulla gestione del rifiuto mediante l'attività di eliminazione dello stesso, senza valorizzarne la possibilità di riutilizzo e riciclo. Per questa e altre ragioni, negli anni i diversi Governi faranno ricorso a reiterati interventi d'urgenza, finalizzati a limitare la produzione dei rifiuti e favorire quelle attività di gestione del rifiuto stesso.

Le novità introdotte dal Decreto, comunque, spingono il Gruppo Riccoboni ad autorizzare per la prima volta un impianto mobile di trattamento, nel 1992. Tale operazione rappresenta un significativo elemento di discontinuità con le precedenti obbligazioni (per gli impianti mobili) di autorizzare esclusivamente lo scarico in corpo idrico (introdotte dalla cosiddetta Legge Merli), mentre non era prevista l'autorizzazione dell'impianto mobile che effettuava il trattamento. Il Gruppo Riccoboni anticipa così di 5 anni ciò che nel 1997 regolamentò il Ministro Ronchi con il decreto 22/1997, meglio conosciuto come “Decreto Ronchi”.



1994-2004





## ANGELO RICCOBONI

“ Se posso individuare una data per la svolta ambientale della Riccoboni, sceglierei il 1997, anche grazie all’emanazione del decreto Ronchi. ”

**Il suo ingresso in azienda coincide con un periodo di grandi cambiamenti per la Riccoboni: siamo a metà degli anni Ottanta, arrivano le prime commesse e comincia ad esserci la necessità di una riorganizzazione, che coinciderà poi con il trasferimento a Parma.**

Agli anni '90 ci arriviamo di slancio. Dalla fine degli anni '80, in cui l'azienda era Ernesto-dipendente. Ci trasferiamo a Parma: la città! Per me quegli anni hanno un'immagine: un telefono. Non un telefono qualsiasi, ma uno veicolare. Uno dei primi che si montavano in auto. Non per lusso, ma perché mio padre gestiva l'azienda viaggiando, 140 mila chilometri all'anno, ma non si perdeva una decisione: da quelle importanti e strategiche fino alla sostituzione di uno pneumatico di uno dei nostri camion. Non c'era niente che non passasse da quel telefono dell'auto! Noi ci fermavamo agli autogrill, a mettere i gettoni, quelli con i solchi, nei telefoni fissi, e lui ci rispondeva sempre dall'auto, disponibile a mettere a disposizione la sua esperienza, ma senza precluderci la nostra autonomia decisoria.

**Un metodo che ha dato grandi risultati nella fase di lancio dell'azienda, ma che doveva essere adeguato con i cambiamenti che il tempo imponeva.**

Ed ecco l'altra grande intuizione di nostro padre: capire che quel metodo di gestione non era più in linea con quello che eravamo diventati e ascoltare le nostre richieste per creare un'azienda moderna, che potesse avere un futuro. A differenza di molti imprenditori che hanno deciso di coinvolgere i figli soltanto quando erano in là con gli anni, pensando che le nuove generazioni non fossero pronte a prendere in mano la gestione e assumersi la responsabilità, mio padre è stato capace di rimanere presente lasciando a noi lo spazio. L'azienda in questo decennio passa così, da un'organizzazione a "pettine" a una "piramidale", con dirigenti e vari livelli e funzioni organizzative. Non senza difficoltà, ad esempio ricordo un episodio in cui mi alterai con un dipendente, avevo poco più di 20 anni e mio padre era presente. Lui, che non l'ho mai visto alzare la voce, anche quella volta uscì dalla stanza restando in silenzio. Poi, il giorno dopo, in separata sede mi disse "ricordati che con il

bastone non si piegano neanche le bestie, figurati un uomo; con il rispetto e il dialogo ottieni molto di più.” Poche parole, ma di grande efficacia; da quel giorno io, che purtroppo non ho il carattere di mio padre, tutte le volte che mi capita di alzare la voce, ricordo il suo consiglio e cerco di farne tesoro.

**Il primo passo verso la svolta ambientale della Riccoboni è rappresentato dall’autorizzazione per gli impianti mobili.**

Gli impianti mobili hanno rappresentato una novità assoluta per il nostro settore di lavoro, ma erano anche un grande punto interrogativo. La norma non era chiara e non si capiva se

dovessero essere autorizzati o meno. Gli impianti mobili rappresentano per la Riccoboni il classico problema che si trasforma in opportunità. Il timore da un lato, ma la grande visione strategica di puntare sull’ambiente, sul miglioramento continuo delle performance ambientali, ci hanno fatto decidere che, anche se la legge non lo imponeva, era opportuno prevedere una sorta di regolarizzazione di quel tipo di impianti. Fu con questo intento che mi recai con Cominassi agli uffici della Provincia di Parma dove un illuminato funzionario, il geometra Catellani, e l’allora assessore Lucchi ebbero l’intelligenza di ascoltarci. Gli anni ’90 per noi sono anche questo: un partnership tra un imprenditore che intravede uno sviluppo attraverso il miglio-





mento ambientale e il pubblico che vede nella proposta del privato non un nemico da combattere a suon di burocrazia, ma un partner da accompagnare lungo la strada della correttezza. L'autorizzazione di ben sei linee di impianti mobili qui a Parma, ottenuta nel 1992, assume dunque una valenza importantissima: sviluppare e indirizzare la Riccoboni verso il suo core business delle bonifiche ambientali, anticipando i tempi e dunque i competitor. Gli impianti mobili sono stati poi normati dal cosiddetto Decreto Ronchi solamente cinque anni dopo, nel 1997: in Italia questa applicazione tecnologica non esisteva, siamo noi ad averla sviluppata per primi. Entrando attivamente nel settore delle bonifiche abbiamo realizzato nuovi impianti, anch'essi autorizzati: oggi siamo arrivati ad avere autorizzazioni per lavorare due milioni di tonnellate di materiale all'anno tra acque, solidi

e altri materiali. Avere queste autorizzazioni, ci ha di fatto imposto all'attenzione del mercato e ha preparato quella che oggi definiamo la "svolta ambientale" della Riccoboni.

**Siamo sul finire degli anni Novanta, il decreto Ronchi ha dunque reso obbligatorio l'utilizzo di impianti mobili per la bonifica e la Riccoboni, oltre a essere sempre più un punto di riferimento nel settore ambientale, si sta anche riorganizzando internamente.**

La seconda metà degli anni Novanta rappresenta un periodo decisivo. Una fase complessa, di transizione: mio padre lascia la gestione a noi figli. In quegli anni mio fratello ed io eravamo in una fase che definirei di "apprendistato gestionale" ricca di esperienza che stavamo acquisendo; ancora una

volta è stata la lungimiranza di nostro padre ad agevolare il passaggio: ci aveva lasciato una discreta liquidità che, nello stile che lui stesso aveva impostato e che ci ha sempre contraddistinto, rimase a disposizione dell'azienda così da renderla pronta ad investire in ricerca e sviluppo. Ci è capitato, in quegli anni, di fare errori, ma nostro padre – come un bravo maestro sempre pronto a darci consigli – ci aveva lasciato il timone e aveva fiducia nel nostro operato. Di svolte ce ne sono state tante e siamo cresciuti nella piena consapevolezza che se ne possano presentare ogni giorno: penso al 1976, quando si intuì che i lavori che realizzavamo per

Fino a quella svolta, il settore edile e il rapporto quasi esclusivo con Agip avevano caratterizzato il nostro lavoro: la sfida ora era quella di esplorare il mondo esterno, con un settore tutto da scoprire. Erano gli albori di quella che oggi chiamiamo Green Economy, ed era una sfida stimolante. Se posso individuare una data per la svolta ambientale della Riccoboni, sceglierei il 1997, anche grazie all'emanazione del decreto Ronchi: il settore delle costruzioni lascia spazio all'ambito ambientale, realizziamo e gestiamo impianti di smaltimento rifiuti, discariche, ma soprattutto impianti di trattamento, intuimmo da subito che la nostra vera



l'Agip avrebbero potuto avere una finalità ambientale, agli anni Ottanta, con le scelte strategiche che vennero compiute e che ho raccontato e poi ancora nel decennio successivo, quando affermammo l'utilizzo degli impianti mobili arrivando a creare una vera e propria divisione ambientale.

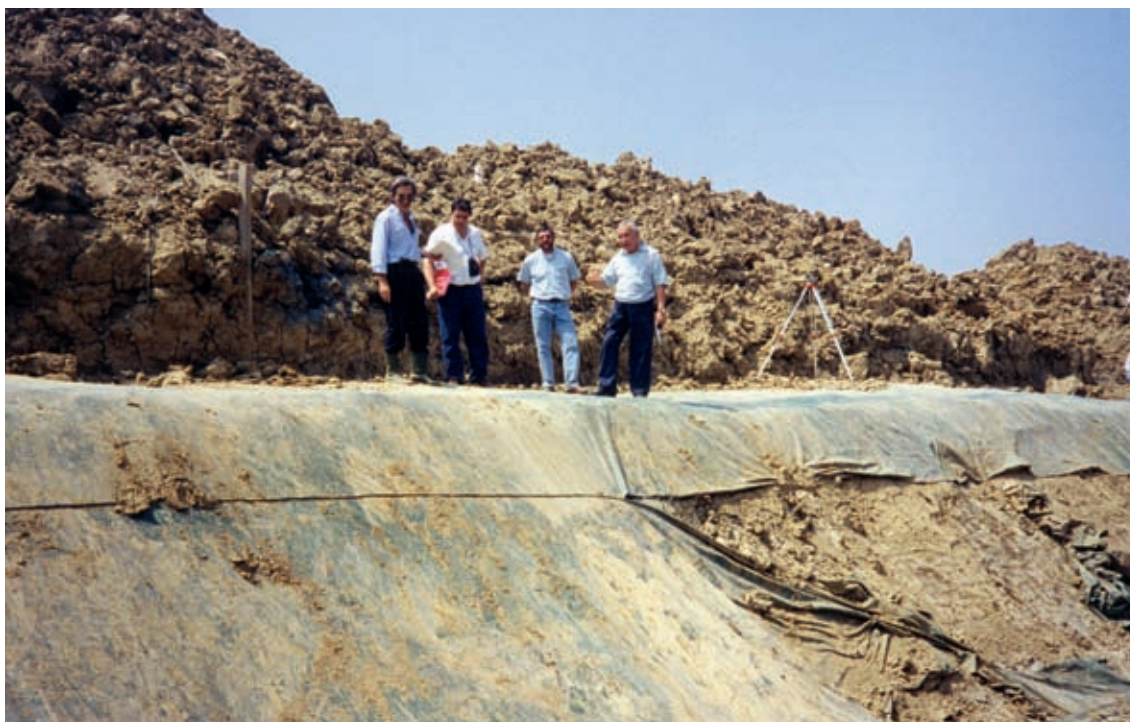
mission è il recupero anche attraverso le bonifiche! Nel biennio 1997-1998 abbiamo realizzato la nostra prima, vera, bonifica con l'Amnu Parma. Avevamo incominciato un lavoro, anni prima, di semplice trasporto e smaltimento e relativa bonifica di un'area per conto di AMNU Parma. Su nostro

stimolo la stessa stazione appaltante, l'Amnu di Parma, si convinse che non bastava "spostare" i terreni mettendoli in sicurezza, ma era meglio trattarli. Con la nostra tecnologia degli impianti mobili potevamo da un lato diminuirne la pericolosità e dall'altro incominciare a recuperare il recuperabile fu grazie a questo nostro know-how che ci aggiudicammo quella gara. Quella bonifica fu fondamentale perchè consentì di acquisire i requisiti necessari per partecipare a future gare d'appalto per altre bonifiche. Spesso nelle attività di bonifica ci capitava di collaborare con altri Partner. Ricordo che durante la chiusura delle Gare d'Appalto che si protraeva anche fino a tarda notte, all'improvviso arrivava in azienda mio padre che diceva: "Ho pensato che anche questa sera dovete

mangiare!" e apriva buste con culatello e prosciutto e la tensione per i numeri, la stanchezza e la preoccupazione per l'aggiudicazione dei lavori si trasformava in un momento gioiale. La cosa curiosa è che, quando mi capita di incontrare i colleghi partner di allora, la cosa che mi ricordano con piacere ed entusiasmo è proprio il gesto di mio padre.

In quegli anni abbiamo fatto anche la prima bonifica con la tecnologia del soil washing nella darsena di Ravenna, il primo caso realizzato in Italia, in collaborazione con Area Ravenna (oggi entrata nella galassia Hera). Siamo stati tra i primi a sviluppare nei nostri lavori il concetto di responsabilità ambientale, fino a realizzare il primo global service ambientale italiano dedicato ai rifiuti.





### Come nasce e di cosa si tratta?

Il progetto nasce da una nostra collaborazione con l'Api di Falconara, che poi ENI ha in seguito adottato per tutte le sue raffinerie e i siti sul territorio nazionale e che noi gestiamo ancora oggi. Il global service significa partenariato e cor-

responsabilità, da un colloquio che ebbi con il responsabile delle attività ambientali dell'API, l'ingegner Vincenzo Cleri, nacque l'idea. Emersero infatti la problematica della gestione dei rifiuti che erano un costo e che poteva essere ottimizzata se qualcuno se ne fosse occupato con proprie autorizzazioni, togliendo così l'incombenza all'API.







Avevamo vinto un primo appalto all'inizio degli Anni Novanta all'interno della raffineria Api di Falconara. Usavamo impianti mobili per l'inertizzazione dei fondami e delle melme raccolte in raffineria. Questi materiali venivano sistemati in enormi vasconi per essere poi smaltiti. Erano rifiuti da smaltire. Il concetto di recupero era ancora lontano. Noi ci siamo proposti con un servizio innovativo, ottimizzando le linee di produzione con piccoli accorgimenti tecnologici che consentivano la riduzione dei rifiuti e, di conseguenza, dei costi. Il contratto prevedeva la corresponsabilità della gestione degli impianti di stoccaggio e recupero dei rifiuti: con noi l'Api non solo aveva un'azienda che pensava esclusivamente ai loro rifiuti, ma un partner anziché un fornitore di servizio. Era un progetto così ben congegnato e redditizio che l'Api ha finito per vedere ripagato il nostro operato grazie al recupero di materiale che avevamo generato per loro: il rifiuto non era quindi più un costo, ma una nuova opportunità di business e una risorsa. Avevamo creato una filiera virtuosa e, con questa, una sensibilità ambientale che prima non c'era prendendoci in toto la responsabilità dei rifiuti del sito.

**Oltre al primo global service italiano, la Riccoboni concepisce nel decennio che va dal 1994 al 2004 il closed loop, progetto che poi viene esportato anche all'estero.**

Verso la fine degli anni Novanta abbiamo incominciato a pensare a siti di trattamento specializzati. Siamo così passati dalla gestione dei reflui di perforazione attraverso impianti mobili all'utilizzo di impianti fissi, trasportando i rifiuti al di fuori dei



siti di produzione e portandoli in siti specifici di trattamento. Anche questa soluzione pur ottimizzata grazie ad economie di scala, poteva presentare problemi. È stato il caso del lavoro nel giacimento AGIP in Basilicata. Il trasporto era così costoso e

difficoltoso e i volumi così grandi da trasportare che dovevamo inventarci qualcosa. È nata così l'idea di un recupero in loco, ispirato alla filosofia "Zero Waste", che abbiamo chiamato "closed loop". In pratica abbiamo messo a punto un



sistema che ci permette di recuperare e rimettere in circolo l'acqua contenuta nei fanghi, in modo da riutilizzarla più volte e ridurre notevolmente il volume di fanghi esausti da portar via. Siamo arrivati a ridurre il volume e il peso dei fanghi non recuperabili da trasportare di sette – otto volte!! Una svolta “eco” anche per l'ENI. Il closed loop è un altro marchio distintivo della Riccoboni. Questo approccio e questa modalità di lavoro ci ha aperto le porte all'estero. Siamo entrati nel mercato rumeno, con un progetto che è durato alcuni anni e che adesso ci vede partner ambientale di riferi-

mento per la PETROM (Società Petrolifera Rumena) in un territorio che sta facendo oggi il medesimo percorso italiano nel campo della sostenibilità ambientale. E noi italiani possiamo mettere a disposizione la nostra creatività, il nostro ingegno, la nostra tecnologia per far sì che i processi produttivi dei Paesi emergenti siano da subito più rispettosi dell'ambiente.

### Questi sono gli anni dell'acquisizione della Grassano

Negli anni '90 emerge l'esigenza di avere una piattaforma, inizio quindi ad adoperarmi per costruirne una, devo dire con non poche difficoltà. Poi nel 2000 incontro Mario Grassano e inizio a collaborare con lui, la collaborazione si trasforma in amicizia e alla fine acquistiamo l'azienda per fare a Predosa la piattaforma di cui avevamo necessità.

È l'inizio di una nuova avventura, non priva di passione e forti emozioni, che ci accompagnerà in tutto il decennio successivo (2004 – 2014) e che è tuttora in piena evoluzione.



## Emidio Lai



*Ho avuto la fortuna di conoscere la famiglia Riccoboni nella metà degli anni Novanta. Non ero nuovo nel settore ambientale, dal momento che ci lavoravo già da molti anni, esattamente dal 1979. Fino a quel momento avevo collaborato con aziende in Brianza e fornito consulenze di vario genere. Poi ebbi modo*

*di entrare in contatto con Angelo e Marco che, proprio in quegli anni, stavano assumendo il completo controllo gestionale dell'azienda. La Riccoboni che trovai allora era un'azienda di dimensioni contenute: non esisteva la holding ma si stavano già mettendo le basi per l'espansione che sarebbe avvenuta negli anni a venire. L'intuizione fu quella di diversificare il tipo di lavorazioni e progetti che si realizzavano; fino a quel momento l'azienda aveva lavorato soprattutto negli impianti petroliferi e con impianti mobili di filtropressatura. I nuovi dirigenti decisero per il cambio di rotta, per un deciso ampliamento di vedute e, proprio su questa linea, l'intesa tra noi fu naturale. Io quindi, con la mia esperienza già consolidata nel settore ambientale, cercai di dare sostanza soprattutto ad un settore commerciale vitale per lavorare in quest'ambito e che la Riccoboni ancora non aveva. Si trattava di una situazione molto stimolante: abbiamo affrontato molte difficoltà nei primi tempi, soprattutto per l'estrazione fortemente tecnica dell'azienda. Era però un periodo industriale molto dinamico in Italia; il settore ambientale esisteva da poco più di un decennio, così come il Ministero dell'Ambiente stesso, e si cominciava a regolamentare un po' il tutto. L'azienda ha avuto il merito di strutturarsi anche al proprio interno, per far fronte a quelle che erano le richieste sempre più dettagliate e complesse dei nostri clienti. Oltre al sottoscritto, vennero integrate in Riccoboni molte altre professionalità che diedero un input notevole all'evoluzione dell'azienda. Verso il finire del decennio eravamo così pronti per svoltare ancora, con la creazione di Tecnoambiente e l'ingresso sul mercato delle bonifiche ambientali. Inizialmente cercammo di "stare alla ruota" di aziende più esperte, ma con il tempo siamo diventati un partner ambito e ricercato. Proprio questo è sempre stato il modus operandi della Riccoboni: creare nuove opportunità di business non cercando mai facili scorciatoie ma compiendo, passo dopo passo, un percorso che ha come esito l'apprezzamento di partner e concorrenza. Dal 2000 in poi abbiamo approcciato il settore dello smaltimento rifiuti: anche in questo caso l'intuizione si è rivelata esatta, perché era necessario creare impianti che consentissero di chiudere il ciclo gestionale, dall'intervento di bonifica allo smaltimento finale, offrendo un servizio a 360°. L'acquisizione della Grassano, di cui seguì i primi contatti, è da leggere in tal senso; all'epoca era un'azienda molto differente da quella che vediamo oggi. Adesso Predosa è un polo all'avanguardia, che dà lavoro a molte persone e che si è rivelato strategico per i progetti futuri della Riccoboni. Tutto sempre in quella logica di "gradualità" che ha fatto di questa azienda ciò che è diventata oggi. ■*





## Daniela Sartori



*Sapete qual è il vero segreto della Riccoboni? Ciò che ci rende diversi dagli altri? Lo spirito di gruppo. Siamo uniti, compatti, affiatati. Con questo non voglio dire che non ci siano confronti, a volte anche accesi; io stessa non mi sono mai nascosta quando c'era da evidenziare un problema, fare*

*delle considerazioni anche nei confronti dei dirigenti. Per fortuna si rema tutti dalla stessa parte, sempre. Quando sono arrivata in azienda, nel 1994, le donne erano pochissime. Eravamo solo in tre: una alla segreteria di direzione, una in amministrazione e io, al centralino. Oggi, delle donne che c'erano vent'anni fa, sono rimasta solo io... ma la presenza femminile in azienda è aumentata notevolmente.*

*Ho ricoperto diversi ruoli in questi anni, anche perché la stessa Riccoboni nel frattempo si è trasformata. Mi sono occupata dell'ufficio gare, della segreteria di direzione, dell'ufficio qualità. In aziende come la nostra, tutti dovevano saper fare un po' di tutto e bisognava essere molto flessibili nell'approccio al lavoro. Adesso il settore ambientale, così come in generale il mondo del lavoro, è molto più complicato, le leggi cambiano continuamente e ci vogliono competenze specifiche e professionalità adatte ai vari settori.*

*La Riccoboni ha saputo evolversi di pari passo con i tempi che cambiavano e, specialmente da metà anni Novanta in poi, è riuscita a strutturarsi come una moderna realtà industriale. Il grande merito dei dirigenti è stato proprio quello di aver indirizzato al meglio questo cambiamento: da azienda che operava sia in ambito edile che ecologico ad azienda che ha fatto dell'ambiente la propria attività centrale, riuscendo a proporre ai clienti servizi che la concorrenza non era in grado di offrire e aggiudicandosi incarichi su incarichi proprio grazie alla professionalità e alla competenza che accresceva di progetto in progetto. L'edilizia, infatti, è un settore in cui non sono necessarie grosse competenze tecniche, mentre le bonifiche necessitano di conoscenze specifiche a più livelli, sia tecniche che organizzative. Ricordo che quando all'inizio si parlava di questo genere di commesse, sembrava qualcosa fuori dal mondo. E, invece, quello che all'inizio poteva sembrare un azzardo, si è rivelato una scommessa vinta, che ha cambiato profondamente la Riccoboni rendendola quella che è oggi.*





## Ferdinand Kouakou



*Sono in Riccoboni dal 1999. Ero arrivato in Italia nel 1991 dalla Costa d'Avorio. Nei miei primi otto anni lontano dal mio paese avevo fatto tanti lavori, prima a Palermo e poi a Parma, e non sempre ero stato fortunato.*

*Il mio primo ruolo in azienda era quello di operatore degli impianti. Mi spostavo spesso per i vari cantieri: Ravenna, Dalmine, la raffineria di Venezia. Si lavorava con le filtropresse: era duro, perché il cantiere era attivo giorno e notte e perché serviva grande attenzione e precisione nel lavoro. La mia vita in un certo senso cambiò nel 2000; mi trovavo in un cantiere a Marghera e con mia grande sorpresa mi venne fatta un'offerta che mi riempì di orgoglio. Lo ricordo come se fosse ieri. Il mio capocantiere dell'epoca, Luigi Franchi, mi chiamò e mi disse: "Nei prossimi giorni devi andare a Parma ad incontrare Angelo Riccoboni, perché ti vuole parlare". Mi preoccupai molto; temevo infatti di aver combinato qualche guaio, e avevo paura di perdere il lavoro. Arrivò il giorno del colloquio e incontrai Angelo e Villiam Manghi, responsabile degli acquisti. Angelo mi disse: "Mi hanno parlato bene di te; sei uno dei nostri operai più validi e per questo abbiamo pensato di affidarti la gestione del nostro magazzino. Abbiamo bisogno di una persona di fiducia: prova, vedi se il lavoro ti piace e, se ti va, resti". Accettai subito: nessuno mi aveva mai fatto sentire così gratificato! Il lavoro mi piaceva, nonostante le tante difficoltà affrontate nei primi tempi. In cantiere ero io il mio capo, stavo all'aria aperta, qui dovevo rendere conto a un sacco di persone, e spesso non sapevo come orientarmi.*

*Il magazzino, per un'azienda come la nostra, è strategico e, se non viene gestito al meglio, può rallentare o complicare molto la realizzazione del lavoro. Sentivo molto la responsabilità: poi, con il tempo, mi ci sono abituato e adesso mi piace potermi rapportare con tutti, dagli operai ai dirigenti.*

*Con il tempo ho apprezzato questo ruolo e da allora sono sempre rimasto qui. Anche se tante cose sono cambiate in questi quindici anni, a partire dal tipo e dal numero di lavori che la Riccoboni realizza in Italia e nel mondo, proprio questo non è mai cambiato: il buon clima tra colleghi, che ti fanno sentire a casa, anche se la tua casa è lontana 7.000 chilometri!*







## Marco Vita



*Fu piuttosto casuale il mio arrivo in Riccoboni tredici anni fa, nel 2001. Vivevo ad Ancona e, proprio in quel periodo, l'azienda stava mettendo in atto il primo Global Service presso l'Api di Falconara. Era una commessa delicata e l'azienda era in cerca di figure professionali specifiche per integrare il team di tecnici sul cantiere. Durante il colloquio*

*però mi convinsi dell'idea che, se mai mi avessero assunto, sarei andato a Parma. E invece mi ritrovai a lavorare a due passi da casa, proprio a Falconara. Ed entrai subito nel vivo del progetto, con il ruolo di vice capo-commessa, al fianco di Fulvio Cominassi e Giancarlo Micarelli. E' incredibile come in questa azienda alla fine ci si ritrovi sempre: tutti e tre lavoriamo ancora fianco a fianco in Grassano.*

*Il primo incarico era molto complesso per le mie competenze dell'epoca: si doveva curare il rapporto con la committenza, organizzare i trasporti, definire le notifiche all'estero, le prime che venivano fatte in azienda, e occuparsi della gestione del ciclo di smaltimento dei rifiuti. Fino a quel momento, pur essendo un ingegnere ambientale, mi ero occupato prevalentemente di progettazione civile. E quindi ho dovuto mettermi alla prova sul campo, cimentandomi in qualcosa che non avevo mai fatto prima e con compiti delicati come la gestione della commessa, del personale e della logistica. E in un settore, quello dei rifiuti industriali, completamente nuovo per me. Ciò che mi rassicurava e che mi stimolava era la consapevolezza di lavorare a qualcosa di importante: dal punto di vista tecnico, guardando oggi a quel lavoro, il Global Service era per i tempi qualcosa di innovativo. E non è un caso se molte aziende in seguito si sono ispirate a ciò che noi avevamo messo a punto già 13 anni fa a Falconara. Conclusa quella commessa cominciai a seguire altri cantieri in tutta la penisola: a Ravenna, Taranto, Sannazzaro. In questo lavoro credo sia davvero indispensabile fare esperienza sul campo e capire realmente l'applicazione dei trattamenti. Ed è basilare vedere il rifiuto, analizzarlo: spesso infatti chi si occupa delle leggi in questo settore, non sa di cosa si parla. Tornando al mio percorso, negli anni successivi iniziai a fare esperienze anche in cantieri di bonifica, come a Grosseto, e cominciai ad occuparmi della Grassano che, acquisita dalla Riccoboni nel 2004, iniziava ad essere operativa. Nel 2010 ho iniziato a lavorare stabilmente a Parma: era per me un fatto nuovo, visto che, nei miei primi nove anni in azienda, ero stato pochissime volte in sede. Ma dopo solo un anno era già tempo di spostarmi ancora, perché mi proposero il trasferimento a Predosa; era necessario infatti che diverse figure della Riccoboni contribuissero allo start-up di Grassano, secondo i piani aziendali. Accettai ancora una volta la sfida e mi sono così ritrovato ad operare in un contesto di costante crescita, non solo a livello di fatturato, ma anche di qualità del lavoro e di capacità di affrontare progetti delicati. Una crescita che, sia Grassano che Riccoboni, continuano ad avere e incentivare. E' un percorso lungo, irto di difficoltà, ma oggi possiamo dire che entrambe le aziende hanno avuto una grande espansione e non sono più quelle di dieci-quindici anni fa. E, il fatto che ciò sia avvenuto in un contesto oggettivamente difficile per l'industria italiana, deve renderci particolarmente orgogliosi.*



## Bennardo Calafati



*Non conto più quanti lavori ho seguito per questa azienda.*

*Il mio ruolo di capo commessa, in fondo, è questo, e uno dei segreti per farlo al meglio è l'estrema flessibilità. Devi capire cosa si deve fare in una determinata situazione per riuscire a portare a termine il tuo lavoro nel migliore dei modi. Sono stati parecchi i progetti che ho*

*seguito fin dal 2001, anno in cui sono stato assunto dalla Riccoboni. Fino ad allora la mia esperienza professionale si era svolta esclusivamente nel settore edilizio e nelle pipeline. Seguivo la costruzione e la manutenzione di metanodotti, gasdotti e oleodotti con aziende leader del settore in Italia e all'estero. Ho ancora vivo il ricordo del mio primo colloquio in Riccoboni: c'era il signor Ernesto e insieme a lui il geometra Cabri e Pierluigi Levati. Il secondo colloquio fu con Angelo Riccoboni; non dimenticherò mai le parole che mi disse alla fine della chiacchierata: "Mi sa che con te andremo avanti un bel po'". Era il suo modo di accogliermi in questa bella famiglia, una realtà in cui adesso molte cose sono cambiate: siamo davvero in tanti e l'azienda piccola è diventata un complesso industriale attivo in Italia e all'estero. Inevitabilmente i rapporti non possono essere più quelli di una volta, ma l'espansione stessa dell'azienda è un segnale della bontà del lavoro fatto in questi anni.*

*Il gruppo con cui iniziai a lavorare era davvero coeso e molto ben gestito da Claudio Cabri; affrontavamo commesse importanti e delicate, mettendo in campo sempre la nostra elevata professionalità e l'attenzione ai minimi particolari, elementi che in questo settore fanno la differenza. Tra i primi cantieri a cui ho preso parte, ricordo quello della discarica di Mantova, per il quale misi al servizio dell'azienda le mie conoscenze nell'ambito del movimento terra. L'ampliamento della Grassano e le tre commesse della Stoppani ad Arenzano, vicino Genova, sono tra i progetti che ricordo con più piacere: il primo perché si trattava di un cantiere strategico per lo sviluppo della Riccoboni e il secondo per la delicatezza dell'operazione, dal momento che erano presenti in quel sito materiali altamente inquinanti come il cromo.*

*Nelle commesse che ho seguito ho dovuto far fronte alle situazioni più disparate. Il più delle volte il mio compito consisteva nel far partire il progetto e, una volta avviato, passare le consegne ad un altro capo commessa e ripartire con un altro cantiere. Così in questi anni, di cantiere in cantiere, ho vissuto in prima persona l'espansione dell'azienda. E ho potuto percepire il cambiamento soprattutto sul piano dei rapporti personali. Certe situazioni, che prima erano la normale routine, adesso sono diventate molto rare, come ritrovarsi tutti insieme, scambiarsi di persona opinioni e considerazioni, confrontarsi.*

*Ma forse questo è il prezzo da pagare se si vuole diventare "grandi", anche se, ancora oggi e per merito di chi questa azienda la gestisce, in Riccoboni i problemi della persona vengono prima di quelli dell'azienda. ■*





## Villiam Manghi



*Sono trascorsi più di 17 anni dal mio ingresso in azienda. Era il febbraio del 1997 quando arrivai in Riccoboni e posso dire che in tutto questo tempo ho potuto vedere chiaramente l'azienda crescere in modo esponenziale, sia in termini di fatturato che per quanto riguarda il personale e la co-*

*noscenza dei settori in cui si è trovata ad operare.*

*Il mio ruolo, fin dagli inizi, è stato quello di responsabile degli acquisti, carica che ricopro tuttora come direttore. A livello personale, posso dire di aver avuto una crescita professionale notevole in questi anni: l'azienda mi ha permesso di ampliare notevolmente il mio bagaglio di conoscenze in campo ambientale, a me sconosciuto in precedenza. La Riccoboni che ho trovato io era un'azienda che iniziava a diversificare i suoi campi di azione, intensificando le attività nel campo delle bonifiche ambientali, e cercando quelle nicchie di mercato in cui specializzarsi e in cui poter offrire un servizio ai clienti in linea con la serietà e la professionalità che fino ad allora aveva mostrato nel campo dell'edilizia. E' stata una scelta fondamentale, che ha assicurato il futuro dell'azienda e che in fondo l'ha preservata dalla crisi del settore edilizio in Italia. Per far bene nel settore ambientale tutti noi in Riccoboni abbiamo dovuto "rimboccarci le maniche". E' stato necessario imparare, anche dai nostri errori, e sperimentare. Ma quando abbiamo avuto modo di confrontarci con il mercato il riscontro è stato estremamente positivo.*

*Come avranno avuto modo di constatare anche altri miei colleghi, l'altro punto di svolta importante per la nostra attività nel settore ambientale è stata l'acquisizione di Grassano. Ho partecipato in prima persona a quella fase nel 2004, seguendo tutti i rapporti con la proprietà di allora e gli iter successivi, come la costruzione della nuova sede. E' stata un'esperienza importante, anche sul piano strettamente personale, perché mi occupai di attività che non erano strettamente legate alla mia figura professionale.*

*Era una sfida stimolante che condividevo con i miei colleghi. Sono fermamente convinto che i nuovi progetti e i nuovi campi d'azione che l'azienda sta esplorando in questi anni, in linea con le scelte che sono state fatte in passato, siano basilari per la crescita della Riccoboni e che questi nuovi progetti non potranno far altro che accrescere le nostre conoscenze e migliorare il nostro know-how.*





## Pier Luigi Levati



*La Riccoboni, quando arrivai nel 1995, era una classica azienda familiare: piccole dimensioni, fatturato in linea con quelli che erano gli investimenti e, soprattutto, una gestione diretta dalla famiglia, in primis da Marco e Angelo Riccoboni. Non c'erano molte deleghe per gli altri dirigenti, e questo fu uno dei primi cam-*

*biamenti che ci fu con l'espansione dell'azienda e l'incremento delle attività. A metà degli anni Novanta, era in atto un processo che stava cambiando radicalmente l'azienda: si stava abbandonando il settore dell'edilizia -che nei decenni precedenti aveva rappresentato la principale fonte di utili e che in qualche modo aveva contribuito alla creazione stessa della Riccoboni- per dedicare tutte le risorse al settore ambientale che, a breve, sarebbe diventato il core business della Riccoboni. Ho vissuto in prima persona la formazione di quel gruppo dirigenziale che oggi rappresenta l'ossatura dell'azienda: una struttura che si formò proprio in quegli anni e che fino ad allora non c'era, perché le uniche figure intermedie tra i dipendenti e la famiglia Riccoboni erano rappresentate da Fulvio Cominassi e Claudio Cabri. In parallelo i due fratelli hanno optato, saggiamente, per una suddivisione dei ruoli operativi in azienda: uno si è dedicato al settore commerciale, l'altro all'ambito amministrativo-finanziario. Sempre negli stessi anni è iniziata anche l'informatizzazione della società che ha cambiato, e non poco, il nostro modo di lavorare.*

*Le nuove tecnologie hanno semplificato e reso qualitativamente migliore il nostro operato, tanto da spingere la Riccoboni a operare anche in territori diversi, sia all'interno dei confini nazionali che all'estero. Un esempio banale di come sia cambiato il nostro lavoro (e di come si siano ampliati i nostri orizzonti) è la quantità di biglietti aerei acquistati: se prima erano una rarità, adesso sono diventati una consuetudine. Un altro passaggio importante che, come direttore finanziario, ho seguito da vicino è la ridefinizione a livello societario, con l'acquisizione di Grassano nel 2004 e la creazione della holding. Quella scelta era stata fatta con un obiettivo ben preciso: ampliare il nostro business investendo in un centro di trattamento e stoccaggio dei rifiuti, cosa che abbiamo realizzato nello stabilimento di Predosa. La sinergia si è rivelata strategica. Grassano aveva già una buona quota di mercato, ma il nostro investimento ha fatto sì che diventasse leader in Italia in questo settore. Anche il fatturato, aumentato notevolmente, e la forza lavoro, più che quintuplicata in circa dieci anni, confermano quanto importante sia stato l'investimento di Riccoboni a Predosa e come i piani di sviluppo che l'azienda ha in mente per quell'area siano estremamente concreti.*

*La chiarezza dei progetti, uniti alla capacità dei vertici di fare squadra con la dirigenza che si è venuta a creare negli ultimi anni, ha permesso pertanto alla Riccoboni di diventare una realtà industriale tra le più apprezzate in Italia nel settore ambientale.*





# Mauro Ragaini



“ Ho avuto modo di conoscere l'azienda nel 1998, quando conobbi Angelo Riccoboni, poco tempo dopo che ero stato nominato presidente della Sogenus. ”

## Dottor Ragaini, quando è entrato in contatto per la prima volta con la Riccoboni?

Ho avuto modo di conoscere l'azienda nel 1998, quando conobbi Angelo Riccoboni, poco tempo dopo che ero stato nominato presidente della Sogenus. La nostra azienda si occupava di smaltire i rifiuti urbani di circa la metà dei Comuni della provincia di Ancona e tutta una serie di rifiuti speciali non pericolosi provenienti principalmente dalla Regione Marche. All'epoca, la Riccoboni aveva in essere una collaborazione con l'Api per la realizzazione del global service allo stabilimento di Falconara e aveva pertanto necessità di smaltire sia i rifiuti dalle lavorazioni che venivano fatte in loco nella raffineria, sia provenienti da altre attività che l'azienda aveva in giro per l'Italia. In quel frangente l'intesa fu immediata, tanto da sviluppare insieme non solo quel progetto ma ampliarlo con ulteriori collaborazioni, che furono messe in atto nei mesi successivi.

## Che idea si era fatto dell'azienda quando cominciò il vostro rapporto commerciale?

Devo dire che dapprima sono riuscito a farmi un'idea della persona, ovvero di Angelo Riccoboni. Ed è stato qualcosa di estremamente positivo. Poi della stessa azienda, valutandone in modo altrettanto positivo la qualità dei contatti che venivano stabiliti, la professionalità mostrata nella gestione delle varie fasi delle relazioni commerciali e la puntualità



in ogni adempimento economico. Nella fase preliminare dei contatti ricordo che mi portarono un vero e proprio “malloppo” di certificazioni di regolare esecuzione dei lavori e delle commesse loro affidate, che si concludevano sempre con giudizi positivi e apprezzamenti per l'attività svolta. Poi, attraverso un rapporto che si è fatto sempre più stretto e contatti via via sempre più frequenti con







Angelo e i suoi collaboratori, ho maturato la convinzione di trovarmi davanti a gente in gamba, un'azienda seria che aveva volontà di espandersi con le proprie attività nell'intero territorio nazionale e che voleva operare al meglio in un campo delicato come quello ambientale.

### Come proseguì il rapporto con la Riccoboni?

Con l'azienda abbiamo sviluppato l'idea di costruire un impianto di inertizzazione e trattamento per le terre e i fanghi, in modo da consentire lo smaltimento di quei rifiuti che, a causa di un contenuto piuttosto ingente di metalli pesanti, così com'erano non potevano essere smaltiti. Si mise in atto così una collaborazione tra Comune di Maiolati Spontini, Riccoboni e Sogenus: all'interno dell'impianto, situato a Moie di Maiolati Spontini, l'attrezzatura fu messa a disposizione dalla Riccoboni e l'impianto

operò fino al 2009, quando la legge impose standard più alti e quella tecnologia non era più sufficiente a raggiungere i parametri imposti dalle nuove normative. Di comune accordo, nonostante i dieci anni di ottimo lavoro e nonostante non ci fosse una tecnologia migliore per l'inertizzazione dei materiali, si decise pertanto di disattivare l'impianto e successivamente smantellarlo. Quel tipo di rapporto si concluse così, non per nostra volontà. In ogni caso la reciproca collaborazione continua ancora oggi, poiché la Riccoboni, quando lo ritiene utile e conveniente dal punto di vista commerciale, si avvale ancora dei nostri servizi. Proprio per la stima che ho personalmente per la famiglia Riccoboni, mi auspico che il rapporto tra le nostre aziende possa ulteriormente rafforzarsi in futuro.

## LA TECNOLOGIA DEL DECENNIO 1994 – 2004

Nel decennio tra il 1994 e il 2004 il Gruppo Riccoboni realizza la prima bonifica di grandi dimensioni e di risonanza nazionale, gestita direttamente dal Ministero del Lavoro (l'Ente in quegli anni preposto alla gestione delle bonifiche).



ganismi capaci di permettere il passaggio in soluzione di specie metalliche.

- Soil washing: la tecnica consiste in un vero e proprio lavaggio del terreno (può essere per certi versi ricondotta al concetto di lavatrice), in cui i

Tale intervento consiste nella riqualificazione di un'area industriale nella periferia della città di Ravenna. La zona è interessata da un'importante contaminazione da metalli pesanti, solventi e idrocarburi e si rende pertanto necessaria una serie di processi di trattamento, nel dettaglio descritta.

- Biorimediazione: la tecnica consiste nell'utilizzo di microrganismi naturali o ricombinanti per abbattere sostanze tossiche e pericolose attraverso processi aerobici e anaerobici. Tali processi possono essere applicati in situ (sfruttando i microrganismi residenti o attraverso l'introduzione di ceppi batterici o fungini) oppure ex situ (in bioreattori). Tra le tecniche di biorimediazione è opportuno citare il bioleaching, che consiste nell'utilizzo di microor-

contaminanti sono veicolati attraverso le particelle più fini presenti nelle frazioni del suolo. Il lavaggio può essere effettuato con acqua, soluzioni acquose contenenti tensioattivi, biosurfattanti, oppure solventi organici.

- Realizzazione di una barriera fisica filtrante: per barriera fisica si intende un sistema di isolamento finalizzato a contenere la diffusione degli inquinanti.
- Inertizzazione: la tecnica consiste nell'inglobamento di sostanze inquinanti in una matrice inerte, tramite un processo chimico e/o fisico. L'obiettivo è diminuire il potenziale inquinante e la pericolosità.

La bonifica a Ravenna ha dato ottimi risultati, rendendo possibile una completa riqualificazione







dell'area, dove ora è presente un quartiere residenziale.

Sempre nei dieci anni che intercorrono tra il 1994 e il 2004 il Gruppo Riccoboni sviluppa anche un'innovativa tecnologia "Closed Loop" per il trattamento dei fanghi di perforazione, brevettando l'impianto denominato "Ecofan 2".

Esso è stato progettato, dimensionato e realizzato per il trattamento in loco dei reflui esausti e dei detriti di perforazione, con lo specifico obiettivo di ridurre le quantità di rifiuti da smaltire: lo scopo è perseguito tramite un processo che origina acque riutilizzabili nel ciclo produttivo e rifiuti solidi, idonei al recupero/riutilizzo senza ulteriori trattamenti.

L'impianto EcoFan2 è costituito da tre linee di trattamento integrate: una linea di lavaggio detriti, una linea di disidratazione dei fanghi e una linea di trattamento acque.

EcoFan2 coniuga inoltre perfettamente gli aspetti ambientali e qualitativi dei risultati con l'economicità del servizio, potendo garantire il riciclo del 100% delle acque risultanti dal trattamento dei fanghi,



in quanto riutilizzabili per il confezionamento di nuovi fanghi piuttosto che per il lavaggio degli impianti; la riduzione del residuo solido derivante dal trattamento del fango, portando a meno del 30% l'umidità residua; il recupero dei detriti di perforazione come inerti; l'eliminazione di ulteriori trattamenti di solidificazione-stabilizzazione dei rifiuti derivanti dai trattamenti, in quanto già idonei alle attività di riutilizzo/recupero previste dalla normativa vigente.



**RICCOBONI**  
Holding



2004-2014



## CLAUDIO CABRI

“ Solo con la condivisione del know how si può far crescere un'azienda. ”

*Immagine Claudio Cabri mancata*

### **Geometra, il suo arrivo in Riccoboni è stato particolare...**

Era il 1985. Mio fratello lavorava qui già da qualche mese. Io, finita la scuola, facevo qualche lavoretto che però non mi dava grandi soddisfazioni. Tuttavia, per capire meglio il mio ingresso in Riccoboni, non si può non fare riferimento alla figura di Roberto Riccoboni. Coetanei, ci conoscevamo di vista ma non eravamo mai stati davvero amici, perché le nostre compagnie erano diverse. Fu durante il servizio militare, che abbiamo svolto in parte insieme a Belluno, che abbiamo avuto modo di conoscerci meglio. Con Roberto si dividevano tante cose e ricordo ancora quanto tempo passavamo a parlare delle nostre vite, delle nostre speranze. Poi accadde quel maledetto incidente in cui lui perse la vita e, dopo qualche settimana, una sera sentii squillare il telefono a casa mia. Era Ernesto. Facevo fatica a seguire ciò che mi stava chiedendo, ovvero se mi sarebbe piaciuto lavorare nella loro azienda. Io istintivamente accettai, anche se non sapevo bene cosa avrei potuto andare a fare nella Riccoboni. Fino a quel momento mi ero occupato di progettazione, avevo lavorato in studi professionali.

Loro invece si occupavano di cose di cui non avevo quasi mai sentito parlare...

### **Il primo periodo fu piuttosto intenso e “girovago”...**

Ho dovuto conoscere il lavoro e l'ho fatto come capocantiere in giro per l'Italia. L'ideale per me, che amavo stare all'aria aperta e non seduto a una scrivania. In quella fase Ernesto mi fu molto vicino e le nozioni tecnico-organizzative che ancora oggi mi aiutano nel mio lavoro le ho apprese da lui. Ci occupavamo soprattutto delle costruzioni, sia nel centro che nel nord Italia: in particolare collaboravamo da vicino con l'Eni per la realizzazione dei basamenti dei pozzi di perforazione. In quel periodo la parte ambientale era seguita prevalentemente da Fulvio Cominassi, mentre io mi occupavo dell'edilizia. Passavano i mesi, gli anni e mi sentivo ancora di più legato a Roberto, a quella persona straordinaria che era. Il ricordo era sempre vivo, perché nel lavoro avevo intorno a me i suoi affetti più cari.

*segue*





*Castellar Guidobono*

**Poi la Famiglia Riccoboni le chiede un cambio di occupazione radicale.**

Nei primi anni in cui lavoravo in Riccoboni si era ancora a Valmozzola, nell'Appennino parmense. Agli inizi degli Anni Novanta vi fu però la necessità di avere uffici in una zona strategica: per questo si decise di costruire la nuova sede nella zona industriale di Parma, dov'è ancora oggi. Ernesto mi chiese di seguire i lavori di costruzione, e così ho smesso di girare la penisola per cantieri. Nel frattempo cominciavamo anche a guardare oltre il settore edilizio: c'era un campo ambientale, infatti, che in quegli anni "prendevo piede" e noi, anche a livello tecnologico, volevamo farci trovare pronti. Anche perché era nostra esigenza diversificare il lavoro, nel caso in cui i partner storici avessero rallentato le commesse.

**La tecnologia degli impianti mobili in quegli anni era molto importante per voi?**

Sì, perché il 95% della nostra attività relativa ai fanghi di perforazione era realizzata con questi impianti. C'erano sempre quattro o cinque progetti di grosse dimensioni più gli altri cantieri, per cui i nostri operai si spostavano. Nel settore ambientale abbiamo cominciato partecipando a gare pubbliche e prendendo anche alcune autentiche "cantonate": non eravamo abituati a lavorare con l'Ente pubblico, con la sua contabilità, i suoi tempi. E siamo andati in difficoltà. Solo nel 1997, grazie a un ottimo lavoro realizzato con l'Amnu Parma, abbiamo capito di poterci occupare di bonifiche, e farlo anche bene. Pian piano siamo riusciti ad acquisire il know how e ad accreditarci come un'azienda di alto livello nel settore. Contestualmente abbiamo iniziato ad inserire in organico professionalità che



potavano aiutarci sia in campo ambientale che ingegneristico, sempre con la supervisione di Fulvio Cominassi e, a livello meccanico, con mio fratello Fabio. Agli inizi degli anni Duemila eravamo diventati, in pochi anni, leader nazionali nel campo ambientale, con commesse di svariati milioni di euro e lavori pluriennali.

**A quel punto la Riccoboni era cambiata: non era più quella familiare di dieci-quindici anni prima...**

C'era stato un turnover molto intenso e un arrivo di molte figure nel campo tecnico. L'azienda, comunque, non aveva lasciato questi nuovi arrivi a se stessi, ma si era occupata della loro formazione e, di fatto, da quegli anni non ha mai smesso di farlo. Il lavoro che fa la Riccoboni dall'esterno può sembrare semplice, in fondo si tratta di rifiuti

...ma è molto complesso e non tutti ne comprendono a pieno le dinamiche ambientali, normative o tecniche o magari non possono trovare interessante questo settore. Difficile infatti che un ingegnere ambientale, abituato a stare seduto alla scrivania a progettare, possa apprezzare il fatto di stare in un campo con il fango all'altezza del busto mentre sta piovendo a diretto... Quindi abbiamo puntato su quelle figure che hanno mostrato interesse e attitudine per questo lavoro. Persone che adesso sono parte integrante di questa azienda, come Bongiorni che dal 2008 ha preso il mio posto come responsabile di produzione. A queste figure io e gli altri dirigenti abbiamo trasferito le nostre conoscenze e lo abbiamo fatto con soddisfazione, perché solo con la condivisione del know how si può far crescere un'azienda.

*segue*





**La struttura dell'azienda, nell'ultimo decennio, vi ha indubbiamente avvantaggiato nei confronti dei competitor in campo ambientale...**

Senz'altro questa struttura ci fa essere tra i leader nazionali nel campo delle bonifiche. Questo perché, anche se la concorrenza ha magari qualità manageriali e culturali importanti, noi oltre a questo possiamo mettere in campo un'operatività e una professionalità superiori e accresciutesi negli anni. Possiamo completare tutta la filiera della bonifica in autonomia, cosa che la maggior parte delle società concorrenti non riesce a fare, dovendosi quindi avvalere di imprese esterne.

**Nel 2004 c'è stata anche l'acquisizione della Grassano a completare la gestione del ciclo dei rifiuti.**



L'acquisto è stato strategico, poiché già da tempo avevamo questa necessità di avere una piattaforma e una discarica: fino a quel momento dovevamo infatti appoggiarci ad esterni. Da allora molte attività sono svolte a Predosa, con benefici sia economici che organizzativi importanti, implementando il nostro modo di operare e il nostro business. Manca ancora la discarica, e su questo stiamo lavorando con impegno, per completare un disegno industriale e una filiera del rifiuto che indubbiamente aumenterebbe ancora di più la nostra forza sul mercato.

*segue*







  
GRASSANO







*Discarica di Grassano*



*Discarica di Castellar*

Una prova è l'affidamento che ci è stato fatto da una Major dell'oil & gas riguardo la gestione del ciclo di rifiuti in tutti gli stabilimenti d'Italia: si tratta, in pratica, del più importante che questa società ha realizzato nell'ambito dello smaltimento rifiuti. Ed è stata la prima volta che una singola società è riuscita ad avere questo genere di incarico: tutto ciò lo abbiamo ottenuto grazie alle garanzie che abbiamo fornito al cliente in termini di professionalità e di struttura. L'impianto di filtri olio, invece, è stato qualcosa di casuale, che la Grassano aveva portato avanti per anni sul territorio: noi l'abbiamo proseguito con il nostro metodo, anche se di tale ambito non ce ne eravamo mai occupati

direttamente. Anche in questo caso possiamo dire, oggi, di avere un impianto tecnologicamente all'avanguardia e in grado di gestire potenzialmente tutta la produzione nazionale di filtri olio per auto, con un fatturato specifico che è quadruplicato in meno di dieci anni.





## Paolo Bongiorno



*Sono arrivato in Riccoboni nell'autunno del 2002. Laureato in geologia, ebbi subito modo di misurarmi con gli aspetti più concreti del nostro lavoro, cominciando il mio percorso con la responsabilità di alcuni cantieri. Seguivo in particolare alcune commesse di bonifica nel nord Italia: si trattava di un lavoro totalmente*

*diverso da quello che mi ero sempre immaginato. Fino a quel momento infatti la mia esperienza professionale si era svolta tutta in campo geologico: avevo studiato a Parma e lavorato in uno studio a Piacenza. Poi è arrivata l'opportunità in Riccoboni e i colloqui con i dirigenti. L'azienda in cui sono arrivato io era ancora quella che era stata nei suoi precedenti 40 anni di vita: molto "artigianale" e con un'impostazione decisamente familiare. La sua natura si poteva notare anche nell'aria che si respirava in azienda e nel rapporto tra colleghi. Il mio arrivo, se vogliamo, ha coinciso almeno sul piano temporale con un cambio di rotta della Riccoboni, dovuto a ciò che il mercato in quel periodo richiedeva. Insieme a me fecero il loro ingresso in azienda svariate professionalità specifiche del settore "green", come geologi e ingegneri ambientali.*

*Oggi posso dire che se da un lato l'università mi aveva fornito le conoscenze tecnico-teoriche, dall'altro la Riccoboni mi ha formato sul campo. Il cantiere in questo senso è stata una palestra magnifica: è un'esperienza formativa, dove sono necessarie sia abilità gestionali che conoscenze teoriche, che tuttavia devono essere adattate alle esigenze pratiche del momento. In questo senso è basilare la flessibilità: se in un progetto per realizzare una casa i passaggi sono standardizzati, la bonifica non ha punti fissi ma una serie innumerevole di variabili da considerare, e spesso il progetto iniziale rimane solo sulla carta. Bisogna ammettere però che, superate le inevitabili difficoltà, portare a termine con successo una bonifica dà la sensazione di aver creato un valore aggiunto per il nostro futuro e, almeno personalmente, lo sento come qualcosa di umanamente importante. Ho fatto questo lavoro per circa cinque anni e a volte provo un po' di nostalgia per quei tempi. In seguito ho fatto il supervisore d'area e il vice-responsabile di produzione, con Claudio Cabri come direttore, che mi ha passato il testimone qualche anno fa. Oggi, nel mio ruolo, ho la visione di tutte le commesse e delle bonifiche che la Riccoboni realizza in Italia: ho visto cambiare l'azienda radicalmente. Un esempio è stata l'acquisizione della Grassano, che ci ha consentito di gestire internamente una serie di attività che prima dovevamo realizzare in esterna. E non vanno dimenticati i contratti-quadro acquisiti nel settore oil e gas, che ci hanno permesso di fare un ulteriore balzo in avanti. In questi ultimi anni sono arrivati molti tecnici e il lavoro è cambiato ulteriormente. Nostro compito è trasmettere ai nuovi la "filosofia Riccoboni", un modo di operare secondo certe linee guida quali: la serietà, la lealtà nei confronti delle persone, la passione per il lavoro e l'anteporre gli interessi del gruppo ai propri.*







## Mauro Zavatarelli



*Sono arrivato in Riccoboni l'11 settembre del 2006. Una data particolare, che vuol dire tante cose. Io forse sono tra i pochi che possono ricordarla positivamente. Avevo esperienze in altri settori: nei miei primi quattro anni di lavoro mi ero occupato di progettazione e avevo collaborato con un'azien-*

*da nell'ambito delle acque reflue. Del settore ambientale, e in particolare delle bonifiche, avevo sentito parlare ma non me ne ero mai occupato direttamente. Dopo qualche mese in ufficio, mi sono ritrovato catapultato a Racconigi, con la responsabilità di un cantiere molto importante e complesso, tanto che il lavoro è stato consegnato pochi mesi fa. Rispetto al lavoro in ufficio, con le pratiche da svolgere e gli orari un po' ingessati, il cantiere è qualcosa di vivo, un luogo dove succede sempre qualcosa di particolare e dove ogni giorno devi far fronte a un imprevisto o una situazione da risolvere.*

*Mi viene in mente, a tal proposito, un episodio curioso che si è verificato proprio durante la mia permanenza a Racconigi. Quando lavori in un cantiere, entri in contatto con le maestranze, con i fornitori, con le autorità locali e con la gente del posto, e tutti in qualche modo ti aiutano. In quel progetto dovevamo piazzare palancolati metallici, strutture in ferro molto grandi da infiggere nel terreno. Dopo mezza giornata di lavoro arrivarono i vigili, costringendoci a fermarci perché le vibrazioni creavano problemi a un caseificio poco distante. Così il giorno dopo abbiamo incontrato i responsabili del caseificio: effettivamente le vibrazioni che provocavano i nostri mezzi non facevano cagliare il formaggio e loro avevano dovuto buttare tutta la produzione del giorno prima. Ci accordammo quindi per definire dei turni di lavorazione: quando loro dovevano fare quel genere di lavorazioni, noi ci occupavamo di altro. Forse il cantiere avrà avuto una durata più estesa di quanto preventivato all'inizio dei lavori, ma rispettare le altre attività produttive del territorio credo sia stata la cosa più giusta da fare. E su questo punto i nostri responsabili non ebbero il benché minimo dubbio, a dimostrazione di come la Riccoboni non abbia mai perso quel rispetto degli altri che solo un'azienda che viene "dal basso" può avere.*

*Dopo Racconigi sono successe molte cose: pur venendo dall'Oltrepò Pavese, ho deciso di vivere a Parma e sono diventato responsabile dell'Ufficio Tecnico. Ho vissuto molti momenti belli, come le soddisfazioni sul lavoro e le partite tra i dipendenti di Parma e Predosa, ma anche qualcuno drammatico, come la morte in un incidente stradale del nostro collega Alessandro Piumno, al quale tutti eravamo legati.*





## Roberto Granieri



*Quando, nove anni fa, la società interinale a cui ero iscritto mi propose un colloquio con la Riccoboni, mai avrei creduto che oggi sarei stato qui a parlarne dopo un percorso così ricco e importante. Fino a quel momento mi ero occupato di edilizia a Napoli, mia città di origine: gestivo i cantieri*

*per una società di costruzioni e mi occupavo anche della vendita di immobili. Ho risposto a quella convocazione, dopo un colloquio positivo, e ho iniziato il mio percorso in azienda. Inizialmente, come capocantiere, ho avuto la possibilità di girare l'Italia, seguendo la gestione delle discariche e i cantieri per i pozzi di perforazione. Erano diversi i punti in comune con la mia occupazione precedente: l'organizzazione delle maestranze, i rapporti con i fornitori, le costruzioni. Gli aspetti differenti erano soprattutto nella quantità di progetti da gestire contemporaneamente, dal momento che in Riccoboni fin da subito mi vennero affidati numerosi incarichi. Questo genere di responsabilità non mi pesava, anzi credo che abbia incentivato in qualche modo la mia crescita professionale e aumentato in me la consapevolezza di avere la fiducia dell'azienda. Questa occupazione però non è sempre facile e a volte si deve far fronte a molte situazioni complesse; mi ricordo come qualche anno fa, nello stesso periodo, seguissi l'organizzazione delle discariche di Mantova, Reggio Emilia e Borgotaro, tutti progetti strategici e importanti che riuscii a portare a termine nel migliore dei modi grazie anche all'ottimo lavoro di squadra. Con l'ampliamento dell'azienda e l'acquisizione della Grassano, inoltre, sono aumentati gli investimenti nel settore ambientale, che è diventato il "cuore" del business aziendale. Anche il nostro ruolo è cambiato: oggi, noi responsabili delle commesse ci ritroviamo a gestire cantieri in tutta la penisola, occupandoci di progetti spesso molto differenti tra loro.*

*Quel che mi preme sottolineare però, è che questa evoluzione dell'azienda non l'abbiamo subita, anzi ne siamo stati protagonisti. L'ampliamento della Riccoboni e la necessaria specializzazione in alcuni settori con l'arrivo di nuove professionalità hanno forse fatto perdere quel clima familiare che avevo trovato agli inizi. Tuttavia sono convinto che oggi, proprio grazie alle numerose professionalità presenti in organico, questa azienda in ambito tecnico, sia attrezzata per affrontare il mercato e offrire ai suoi clienti un servizio sempre più professionale e all'avanguardia.*

*Lavorare in campo ambientale è una sfida continua e noi ci sentiamo pronti per affrontarla.*





## Enrico Giublesi



*Il mio arrivo in azienda, poco più di un anno fa, è stato molto particolare. Avevo infatti conosciuto la famiglia Riccoboni durante i lavori di ampliamento della sede di Parma, che avevo seguito come responsabile nell'ambito della mia precedente occupazione. Quelli di ampliamento sono stati*

*lavori lunghi e complessi, ma si sono rivelati utili per far conoscere ai dirigenti il mio approccio al lavoro e il mio metodo. Quando ci siamo confrontati per iniziare una collaborazione direttamente in Riccoboni, l'intesa è stata reciproca, quasi naturale. Così ho cambiato decisamente rotta nel mio percorso professionale e sono entrato a far parte del gruppo.*

*Il mio cammino in Riccoboni è iniziato cercando di conoscere da vicino tutti i processi produttivi, il core business e ovviamente l'impegno in campo ambientale. Quando ho potuto essere operativo, mi sono occupato, dall'autunno del 2013, dell'Ufficio Gare. Un salto importante, soprattutto perché ho conosciuto un mondo che non conoscevo, quello della gestione dei rifiuti. Credo che con il lavoro e con l'impegno, valori che condivido con la Famiglia Riccoboni, si ottengano i risultati desiderati: sto quindi cercando di fare velocemente esperienza in questo settore. Ritengo che solo il sacrificio e l'applicazione possano consentire a un'azienda di partire dal nulla e diventare leader nazionale in un settore molto complesso come quello ambientale.*

*E' una percezione che ho soprattutto quando mi rapporto con i fornitori durante la stesura dei progetti: quando contattiamo quelli che possono diventare nostri potenziali partner, notiamo sempre una grande disponibilità nei nostri confronti, perché nel settore la serietà e la solidità della Riccoboni sono valori riconosciuti. Fattori questi che, uniti a valori antichi come la parola data e la regolarità nei pagamenti, sono garanzie che non tutti possono offrire.*

*Potendola osservare dall'interno, quest'azienda è esattamente ciò che mi aspettavo: una realtà che sa dare valore alle persone che vi lavorano. Già durante i lavori di ampliamento, da esterno insomma, avevo avuto questa percezione. Marco e Angelo Riccoboni sono due figure complementari e indispensabili per la gestione aziendale: se il primo è molto attento all'organizzazione, Angelo ha una lungimiranza nel business davvero importante. Se aggiungiamo a questo l'attenzione nei confronti dei collaboratori e continui investimenti in ricerca e capitale umano, ecco che si spiega il vantaggio che la Riccoboni ha nei confronti della concorrenza, e che la rende pronta ad affrontare le sfide che il mercato italiano e quello internazionale ci proporranno nell'immediato futuro.*





## Mariangela Latini



*Mi ero laureata da poco e, quando cominciai a lavorare in Riccoboni nel 2006, mi destinarono all'Ufficio Gare. Era un lavoro tecnico, di progettazione. In fondo, per me che ero ingegnere ambientale, si trattava di fare ciò per cui avevo studiato all'università, ed era un'attività molto teorica.*

*Tuttavia attorno a me sentivo parlare di bonifiche, progetti e cantieri e avevo il bisogno di confrontarmi anch'io con un'attività di questo genere.*

*Ho espresso questo desiderio, e i dirigenti assecondarono la mia richiesta affidandomi un piccolo cantiere non troppo lontano dalla sede attuale della Grassano, a Carbonara Scrivia. Con il senno di poi, posso dire che quel periodo si rivelò estremamente utile e imparai molto: ho visto infatti, forse per la prima volta, applicare in modo concreto tutte quelle nozioni che fino a quel momento avevo potuto leggere solo sulla carta, toccando con mano quanto complesso sia un progetto di bonifica, con mille variabili da gestire, come il personale, il rapporto con il territorio, le caratteristiche del terreno e lo smaltimento delle scorie. Quel cantiere, come tutti progetti pratici, richiese notevoli doti di adattamento perché, al contrario di quello che dice la teoria, quando si è "sul campo" non si possono eseguire tutti i passaggi in modo standard, ma è necessaria una notevole flessibilità di intervento.*

*Successivamente ho seguito una serie di progetti in Sardegna, sia dal punto di vista progettuale che pratico. Poi, su mia richiesta, a partire dal 2010 ho iniziato a lavorare nello stabilimento Grassano a Predosa. Anche in questo caso mi fu affidato un compito delicato, come la progettazione del "Lotto Tre", per il quale mi sono occupata anche di altri aspetti legati all'operatività, come l'organizzazione del lavoro quotidiano delle squadre. Anche in questo caso, giorno dopo giorno, ho avuto modo di scoprire che questo genere di lavoro, condotto in questo modo, era ciò che più si avvicinava ai miei desideri.*

*In questo devo dire che la Riccoboni ha avuto il grande merito di sapermi valorizzare, individuando quelle che erano le mie caratteristiche e riuscendo a trovare la collocazione ideale per la mia figura professionale. Da questa particolare visuale, e dal mio percorso un po' a cavallo tra le due società, ho potuto assistere all'evoluzione dell'azienda, diventata nel corso degli anni una realtà leader nel settore. Avendo lavorato sia in Riccoboni che in Grassano, ho anche potuto assistere alla creazione di una sinergia utile allo sviluppo dell'azienda. Proprio questa sempre più stretta cooperazione con Grassano, che ha fornito quella piattaforma di cui l'azienda necessitava nel nord Italia, ha consentito alla Riccoboni di intensificare i propri rapporti commerciali con aziende in Belgio, Germania e Olanda, affermandosi quindi anche a livello internazionale.*









## Mario Grassano



“ Tra i nostri clienti figuravano raffinerie del nord Italia, soprattutto in Piemonte e Lombardia, ”

### Quando conosce la Famiglia Riccoboni?

I Riccoboni, e in particolare Angelo, li ho incontrati per la prima volta nel 2000, quindi molto tempo prima che si concretizzasse il passaggio di proprietà della Grassano. All'epoca conoscevo personalmente un loro impiegato che lavorava alla Tecnoambiente, il quale mi mise in contatto con Emidio Lai. Ci trovammo per vedere se c'erano opportunità di business ...uno dei tanti incontri che si fanno in questo settore. Dopo poco tempo, invece, conobbi Angelo: oltre all'intesa, mi chiese se ero intenzionato a cedere la mia attività. Gli risposi che era un discorso che si poteva affrontare e non avevo preclusioni in tal senso.

### Che tipo di azienda era la Grassano all'epoca?

La nostra azienda era a conduzione spiccatamente familiare. Nel 1957 mio padre aveva cominciato, quasi per caso, il recupero e riciclo degli oli: un amico di Tortona gli chiese infatti di portare via due fusti di olio esausto dalla sua proprietà e lui lo rivendette a un genovese trovato in un bar. Questa persona lavorava al porto, dove l'olio serviva per ungere le corde delle navi. Da quell'evento si capì che era possibile far affari in questo settore: così, come tanti nel nostro paese-Mandrogne, creò dal nulla un'impresa. All'inizio aveva un socio ma poi, a causa dei problemi di salute di quest'ultimo, rimase solo. Così cominciai ad aiutarlo io, anche se non avevo nemmeno 18 anni. Tra i nostri clienti



figuravano raffinerie del nord Italia, soprattutto in Piemonte e Lombardia, ma presto arrivammo fino al centro Italia: in poco tempo avevamo tra i nostri fornitori di olio esausto quasi quattromila tra officine e piccole aziende. A metà degli anni Novanta in Grassano eravamo una decina di persone, quasi tutti familiari, e contemporaneamente avevamo richiesto l'autorizzazione per la costruzione di un capannone industriale a Predosa, finalizzato all'attività con i filtri olio. Non ci dettero l'autorizzazione subito, ma riuscimmo comunque poi a ottenerla per un altro sito poco lontano.



**Siamo nel 1998, pochi anni prima dell'incontro con la famiglia Riccoboni.**

Fin da subito Angelo si mostrò interessato alla nostra attività e alla piattaforma di Predosa. Aveva già avuto diversi contatti con altre realtà industriali del nord Italia per espandersi, ma probabilmente nessuno gli aveva dato le garanzie della Grassano. Mi fece un'ottima impressione, a livello personale: era molto giovane ma aveva le idee chiare. Così come tutta la sua famiglia, a partire dal papà Ernesto, che è una persona meravigliosa. Negli anni si è creato con Angelo un rapporto così speciale che mi ha portato a considerarlo come un fratello. Il nuovo lotto di Predosa lo progettammo

quasi insieme: negli anni che vanno dal 2000 al 2004 non mancarono i momenti di confronto anche acceso, sempre superati per la stima reciproca che nutrivamo.

**Dopo la cessione della Grassano lei continua comunque a far parte dell'azienda.**

Credo sia stata una decisione saggia sotto molti punti di vista: sia perché così si è mantenuta la continuità con il passato, sia perché la mia conoscenza del territorio e delle sue dinamiche può tornare utile in qualsiasi momento. Ma ciò che è più importante è il rapporto di reciproca stima che lega la mia famiglia alla famiglia Riccoboni, imprenditori come in Italia non ce ne sono più, che fanno questo lavoro non per arricchirsi, ma per creare lavoro (come dimostra il numero di personale della Grassano aumentato in modo esponenziale negli ultimi anni) e rendere l'ambiente più sostenibile.



## Giancarlo Sardi



È stato il Sindaco che ha seguito da vicino la transizione di Grassano nel Gruppo Riccoboni, cercando sempre di conciliare le esigenze del comune di Predosa con quelle del gruppo aziendale che nell'alessandrino ha creato un polo industriale all'avanguardia e ormai rinomato in tutta Italia. Giancarlo Sardi è stato quindi un testimone importante dell'ultimo decennio della storia aziendale del gruppo parmense.

### **Che impressione ha avuto nel suo primo impatto con la Riccoboni?**

In verità i miei primi contatti con la famiglia risalgono al 2000 circa, quando la Riccoboni manifestò per la prima volta l'interesse per una delle aziende site nel nostro territorio, la Grassano. L'impressione fu subito positiva, perché quando si conosce la famiglia Riccoboni si ha la sensazione di conoscere persone d'altri tempi. Papà Ernesto, fondatore dell'azienda, ti accoglie sempre con un sorriso schietto e leale, con l'espressione della persona saggia e vissuta che ha costruito il proprio mondo con la fatica quotidiana.

E la cosa che mi colpì fin dall'inizio era il modo in cui parlava dei suoi figli, con il tipico orgoglio emiliano e la soddisfazione di aver riposto in buone mani il destino di un'azienda che opera ormai da mezzo secolo in un settore tanto delicato quanto difficile come quello ambientale.

*“ L'impressione fu subito positiva, perché quando si conosce la famiglia Riccoboni si ha la sensazione di conoscere persone d'altri tempi. ”*

**Con la costruzione del primo lotto dello stabilimento di Predosa, e il progetto approvato nel 2004, la Riccoboni acquisisce ufficialmente la Grassano. Passaggio accolto positivamente dalla sua amministrazione.**

Sapevamo che l'azienda aveva maturato negli ultimi anni esperienze positive nel settore delle bonifiche di siti contaminati e il recupero di materia prima da rifiuti destinati alle discariche, grazie anche alle numerose professionalità che erano entrate a far parte della Riccoboni da quando avevano fatto del settore ambientale il loro principale campo di azione. Ci siamo documentati e come amministrazione abbiamo analizzato in modo approfondito tutti i documenti e le richieste che ci sono state fatte. L'azienda nei nostri confronti ha mostrato una lealtà e una disponibilità difficili da trovare al giorno d'oggi e per questo, anche nell'interesse del territorio, abbiamo dato il nostro benestare all'ampliamento dell'impianto alle porte di Predosa. I riconoscimenti conseguiti da Grassano/Riccoboni negli anni successivi, come il Premio Susdef per lo sviluppo sostenibile, sono la prova che la nostra fiducia nei loro confronti era ben riposta.

**Nonostante sia terminata l'esperienza alla guida del Comune di Predosa, la stima nei confronti della famiglia Riccoboni rimane immutata.**



Come ho avuto modo di affermare durante l'inaugurazione ufficiale dell'impianto dei filtri olio nell'Ottobre 2012, come cittadino di Predosa provo un sincero sentimento di stima e profonda ammirazione per un'azienda che è capace di offrire occupazione a 60 persone nel nostro territorio. Ma non solo, è da rimarcare il fatto che la Riccoboni abbia ancora il coraggio di investire nonostante il

grande momento di incertezza economica che il nostro paese sta vivendo. E lo fa perché crede in una crescita moderna e dinamica della nostra industria, proponendo sempre soluzioni all'avanguardia per restituire all'ambiente le condizioni ideali per la sua stessa sopravvivenza. ■



## LA TECNOLOGIA DEL DECENNIO 2004-2014

Il decennio 2004-2014 è ricchissimo di iniziative di sviluppo tecnologico, che consolidano il gruppo Riccoboni come leader nel settore del Global Service Ambientale.

Il 2004 è un anno particolarmente importante, essendo infatti l'anno in cui il Gruppo Riccoboni acquisisce la Grassano, società sita a Predosa in provincia di Alessandria. L'acquisizione permette di arricchire il ventaglio di processi di trattamento e continuare nel processo di sviluppo sinergico del gruppo, sempre orientato alla trasformazione del rifiuto in risorsa. Il decennio è caratterizzato da soluzioni sempre più innovative, che ampliano il know-how della Grassano, incentrato principalmente alla raccolta e gestione degli oli e delle emulsioni esauste, dei filtri e delle batterie da trazione.

Proprio in tale ottica, nel 2006 iniziano i lavori di

progettazione del cosiddetto lotto 2 dello stabilimento di Predosa, che diventa operativo nel 2008 andandosi ad aggiungere allo storico lotto 1 della Grassano. Tale lotto, costituito principalmente da baie di stoccaggio e impianti di trattamento, introduce operazioni strategiche per la filiera di trattamento di rifiuti industriali di varia provenienza quali fanghi, catalizzatori fondami e imballaggi. La potenzialità di trattamento è oggi circa pari a 4.000 t/a, con operazioni rese sempre più performanti e tecnologicamente innovative, quali inertizzazione, filtro-pressatura, vagliatura e centrifugazione di emulsioni.

Nel 2011 proseguono i lavori di espansione dello stabilimento di Predosa con la progettazione e realizzazione del lotto 3, che ospita un impianto ad alto contenuto tecnologico che sintetizza al





meglio la mission del gruppo Riccoboni: l'impianto di riciclo dei filtri dell'olio. L'elevato grado di innovazione del processo, ha portato alla vittoria del prestigioso Premio Susdef (Fondazione per lo Sviluppo Sostenibile) per la sostenibilità ambientale, consegnato dall'ex Ministro Edo Ronchi ad Angelo Riccoboni durante Ecomondo 2013. I filtri dell'olio motore degli automezzi sono classificati come rifiuti pericolosi: l'impianto garantisce il recupero di più del 90% di materia, riducendo da un lato la necessità di smaltimento di rifiuti pericolosi, dall'altro l'utilizzo di materie prime e di energia. Il processo di trattamento, che la società Grassano ha studiato e successivamente applicato in scala reale, consiste nella cernita, selezione, triturazione dei filtri dell'olio e nella successiva separazione delle quattro frazioni che lo compongono: metalli ferrosi, metalli non ferrosi, carta e olio. Grazie all'innovativo trattamento applicato si ottengono metalli ferrosi e non ferrosi con un grado di purezza tale da rientrare nella classificazione di materia prima seconda (o non ri-

fiuto-End of waste). La carta, impregnata di una componente oleosa, viene inviata a recupero energetico ai cementifici, che la impiegano come combustibile alternativo. L'olio separato, a seguito della rigenerazione presso poli petrolchimici dedicati, viene riutilizzato come materia prima nella produzione degli oli base. La potenzialità installata è pari a 5 t/ora, configurandosi come l'impianto di trattamento dei filtri dell'olio più grande in Italia ed in Europa.

Nel 2013 iniziano i lavori, conclusi nei primi mesi del 2014, per la realizzazione del lotto 3 bis, con l'obiettivo di aumentare le capacità di stoccaggio ed ottimizzare le aree di lavoro, incrementando così l'efficienza delle attività operative e la sicurezza degli operatori. Tale sezione si è resa necessaria per la sempre maggiore complessità delle lavorazioni che si svolgono nello stabilimento di Predosa. La descrizione del lotto 3 bis è l'occasione per l'attenzione e gli investimenti che Riccoboni Holding ha destinato agli aspetti legati alla qualità e alla



sicurezza (ottenendo sempre le principali certificazioni del settore, quali EMAS, ISO 14001, ISO 9001, OHSAS 18000), garantendo sempre requisiti molto più restrittivi di quelli richiesti dalla normativa. Parallelamente alle numerose attività operative, è sempre presente una complessa quanto importantissima fase di ricerca e sviluppo, che vede nel 2013/2014 numerosi progetti in cantiere. Il primo riguarda la sperimentazione del trattamento di olio minerale esausto non rigenerabile, al fine del suo recupero e trasformazione in olio combustibile, per la quale è già stata ottenuta l'autorizzazione per l'impianto pilota. Altro processo innovativo in fase di sviluppo è la trasformazione di alcuni catalizzatori utilizzati in raffinerie (classificati come rifiuto), in materie prime seconde, che potranno essere implementati nei processi delle acciaierie, in particolare per la protezione degli stampi. Infine

il progetto più ambizioso, riguardante un impianto di trattamento terre, che permetterà di completare al meglio la filiera del Gruppo Riccoboni, partendo dalla bonifica per arrivare al recupero.

L'impianto è costituito da due flussi principali di trattamento: il primario, riguardante i terreni e il secondario, riguardante le acque e i reflui fangosi. I principali processi di trattamento messi in atto nel futuro impianto saranno soil washing, intertizzazione e bio-venting, mediante i quali ci si pone come obiettivo di recupero del 70% del materiale in ingresso. Le funzionalità di questo impianto potranno rendere maggiormente competitive e sostenibili le attività di bonifica, oltre che recuperare materie prime seconde, limitando da un lato la necessità di discariche, dall'altro la coltivazione di cave.

## POSTFAZIONE

*Quando abbiamo finito di leggere questo libro, abbiamo avuto la sensazione di concludere un viaggio. Un viaggio nei ricordi, nelle vicende che hanno caratterizzato non solo il nostro lavoro ma anche la nostra vita; un viaggio in quelli che eravamo e quello che, con il tempo e con il duro lavoro, siamo diventati, un viaggio a ritroso in un'Italia che forse non c'è più. Non crediamo di esagerare nel dire che la storia della Riccoboni è una bella storia italiana e, quando le storie sono belle, fa piacere raccontarle. Certo: quando si compie un viaggio nella memoria, si pensa sempre con un velo di tristezza ai compagni che abbiamo perso per strada, ma nel contempo è chiaro il desiderio di ringraziare anche chi ci ha fatto compagnia in questo percorso, come tutte le persone che, a vario titolo, hanno dato il loro contributo alla realizzazione di questo volume.*

*Arrivare a 50 anni e ripercorrere la propria storia implica anche di ampliare la nostra prospettiva e guardare a quello che potrà essere il nostro futuro. Un futuro che abbiamo già iniziato a costruire, come nostra abitudine, ponendo delle solide basi. L'acquisto di Grassano è una di queste, così come lo è la creazione della Riccoboni Holding. Lo stabilimento di Predosa rappresenta una piattaforma strategica che nei prossimi anni potrebbe migliorare il nostro operato e incrementare la nostra efficienza. Inoltre, nelle nostre due sedi, abbiamo responsabili di produzione, di commessa, tecnici e ingegneri che non hanno più di quarant'anni: un caso praticamente unico nel nostro Paese! Questo è il frutto di un intenso lavoro, condotto con lungimiranza da chi non guarda solo al presente di questa azienda ma anche al futuro. Investire nella formazione e sui giovani, che in Italia rappresenta una rarità, per noi è la prassi.*

*Abbiamo quindi la possibilità di crescere ancora e lo faremo, con le nuove generazioni, anche sviluppando le nostre attività laddove mancano quegli standard professionali che la Riccoboni può assicurare. Nell'est Europa stiamo facendo passi importanti, grazie alle partnership che abbiamo creato e alle commesse che abbiamo ottenuto da clienti leader del mercato. Siamo obbligati ad affrontare la sfida estera e, per farlo, ci stiamo preparando anche a livello formativo. E' una scelta dettata dall'esigenza di ampliare i nostri orizzonti ma anche perché si tratta di Paesi in cui la questione ambientale si sta ponendo proprio in questi anni e, come successo in Italia ormai da 50 anni, Riccoboni vuole essere in prima linea per la salvaguardia dell'ambiente. Mantenendo sempre il suo stile e quello spirito di collaborazione a tutti i livelli che la rende un'azienda speciale.*

*Grazie a tutti*

*Ernesto, Marco e Angelo Riccoboni*



## ALBO D'ORO RICCOBONI S.P.A.

**GIANNI BUZZONI**

Consegnata targa 20 anni nel 2007

**CLAUDIO CABRI**

Consegnata targa 20 anni nel 2005

**FABIO CABRI**

Consegnata targa 20 anni nel 2005

**FULVIO COMINASSI**

Consegnata targa 30 anni nel 2007 e targa 20 anni nel 1998

**GIUSEPPE DEL MARRO**

Consegnata targa 20 anni nel 2010

**LAZZARO FERRARI**

Consegnata targa 30 anni nel 1999

**GIUSEPPE GAMBETTA**

Consegnata targa 30 anni nel 2000

**GIANFRANCO GRANDI**

Consegnata targa 20 anni nel 2007

**GIANCARLO MICARELLI**

Consegnata targa 20 anni nel 2007

**RAFFAELE PIAZZI**

Consegnata targa 20 anni nel 2007

**DANTE SQUARTECCHIA**

Consegnata targa in occasione del pensionamento nel mese di aprile 2012

**DANIELA SARTORI**

Consegnata targa 20 anni nel 2014

**ROBERTO TOSCANI**

Consegnata targa 20 anni nel 2014



**Riccoboni Holding 1964-2014: 50 anni di successi**

**Coordinamento editoriale:** Roberto Cavallo ed Emanuela Rosio (E.R.I.C.A. Soc. Coop.)

**Redazione dei testi:** Emanuela Rosio, Francesco Rasero, Giuseppe Totaro e Paolo Marengo (E.R.I.C.A. Soc. Coop.)

**Foto:** Roberto Cavallo e Matteo Monge (E.R.I.C.A. Soc. Coop.); Archivio Riccoboni Holding.

Si ringraziano per la gentile collaborazione Rino Melandri, Fabio Vallorani, Mauro Ragaini e i dipendenti della Riccoboni Holding

**Progetto grafico e impaginazione:** Lineadue s.a.s. - San Damiano d'Asti (AT)

Finito di stampare nel mese di settembre 2014

presso Litostampa Mario Astegiano & C snc - Marene (CN)

Stampato in Italia – Printed in Italy

[www.riccoboniholding.com](http://www.riccoboniholding.com)



Tra un passato di tradizione e un presente in evoluzione