

L'altra impresa

Il mio lavoro

Salviamo quelli che salvano le loro aziende

Il sostegno di Fondosviluppo (Confcooperative) ai wbo
Il fenomeno cresce e garantisce risparmi alla collettività
Gardini: «Da dipendenti a imprenditori che creano valore»

di ENZO RIBONI

Da ex dipendenti a imprenditori: come trasformare un'azienda decotta in un'impresa che funziona. Sono i «Wbo-Workers buyout», e l'operazione di acquisizione di un'azienda in crisi da parte dei suoi lavoratori assume la forma di cooperativa. La difficoltà è che il sacrificio dei lavoratori, i quali spesso apportano al capitale sociale delle nuove startup i loro Tfr e l'indennità di mobilità Naspì, raramente è sufficiente. Diventa così vitale raccogliere finanziamenti. E questo è il problema cui viene incontro Confcooperative che già dal 1993 ha costituito Fondosviluppo, alimentato dai contributi delle cooperative aderenti, con l'unico obiettivo di promuovere e finanziare nuove imprese e iniziative di allargamento della cooperazione.

Fondosviluppo ha una sezione, la «Call Wbo», dedicata proprio al sostegno dei progetti imprenditoriali di Workers buyout cooperativi. Con essa offre sostegno finanziario a fronte di esigenze di liquidità dello startup cooperativo, assicura l'assistenza nella gestione delle crisi aziendali e l'accompagnamento dei lavoratori nel percorso di costituzione della cooperativa, e promuove percorsi di formazione imprenditoriale cooperativa ai neo operatori. «Negli anni - spiega Silvia Rossi, direttore di Fondosviluppo, che ha seguito l'intera operazione insieme a Vittoria Ventura - so-

no stati supportati 19 Wbo che hanno coinvolto 386 occupati, 304 dei quali in forma di soci. Complessivamente gli interventi finanziari hanno superato i 2 milioni di euro». Commenta il presidente di Confcooperative Maurizio Gardini: «I workers buyout consentono di salvare reddito e occupazione rendendo protagonisti i lavoratori in cooperativa. Sono una delle migliori risposte della cooperazione alla crisi: l'autorganizzazione di chi perde il lavoro e,

per recuperarlo, da dipendente diventa imprenditore di se stesso sancendo un patto di sangue con gli altri soci». Questa modalità «crea lavoro e sviluppo nei distretti e sul territorio dove le persone credono nell'impresa cooperativa e rischiano i propri capitali, non quelli degli altri». Costa anche meno di altri esperimenti fatti per creare lavoro, fa notare Mauro Frangi presidente di Cfi: «Per ogni euro investito il lavoratore di un workers buyout ne rende

sei alla collettività».

In questa pagina raccontiamo tre casi presentati lo scorso 6 luglio durante un webinar alla presenza del sottosegretario alla Presidenza del Consiglio Bruno Tabacchi (che ha ricordato la visione lungimirante di Albertino Marcora, da cui nacque nel 1981 l'idea della legge ancora oggi cardine dei Wbo). Ma vale la pena ricordare anche la Carpenterie metalliche ombre di Perugia, cooperativa di nove soci e quattro dipendenti nata nel 2018 grazie all'anticipo della Naspì di 90 mila euro, che ha concluso un contratto di affitto di azienda con la Officine meccaniche Franchi, società inattiva andata in crisi per mala gestione. Nel capoluogo romagnolo è attiva dal 2015 la cooperativa di produzione e lavoro Forlì Ambiente, fondata da sette ex dipendenti di Ecotecnica srl, abbattuta da un fallimento. È attiva nei servizi ambientali e cresce: nel 2018 contava 16 soci e 27 addetti, oggi ha 53 dipendenti e 19 soci. Sono 20 i lavoratori, in gran parte ex dipendenti della fallita Alimentitaliani srl, che nel 2018 hanno fatto nascere la cooperativa ternese Ternipan. Sostenuta da Confcooperative Umbria, ha rilevato la produzione di pane fresco, a lunga conservazione e grattato, ottenendo importanti contratti con Conad, Pam, Coop e Carrefour.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

«Screen Sud» di Napoli

Le reti d'acciaio uniscono il gruppo



Alcuni dei soci della cooperativa Screen Sud di Napoli: il loro bilancio ha chiuso in attivo malgrado la pandemia

«**B**eh, noi l'azienda la sentivamo come nostra, non potevamo rassegnarci a vederla morire senza fare niente». Raffaele Silvestro, presidente della cooperativa Screen Sud di Napoli parla di «noi» pensando a lui e agli altri undici soci che nel 2013 hanno dato vita alla nuova impresa. Prima erano tutti dipendenti di un'azienda che costruiva reti di acciaio per l'industria mineraria, la Lafer srl, collassata perché non era in grado di sostenere i costi di produzione e per i dissensi tra i due proprietari. Dei 50 ex dipendenti, solo in dodici si sono buttati nell'avventura di cercare finanziamenti per non far svanire un lavoro che era stato la loro vita per anni e il sogno di avere un'azienda propria. Così, grazie ai fondi mutualistici di Legacoop e Confcooperative, sono riusciti a rilevare macchinari e avviamento dalla liquidazione della Lafer. E di lì in poi, con una struttura più snella, il loro business delle reti di acciaio è ripartito in quarta, arrivando anche sul mercato estero per la metà del giro d'affari. «Malgrado il Covid, l'anno scorso abbiamo accresciuto il fatturato dell'8%, arrivando a 1,4 milioni di euro e chiudendo per il quarto anno consecutivo il bilancio in utile. A metà 2021, abbiamo già superato le performance dell'anno precedente. In più abbiamo assunto altri due dipendenti arrivando a quota 15 collaboratori compresi noi soci lavoratori». (En.Rib.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

«Costruzione segnaletica» di Forlì

I Magnifici 10, irriducibili dei cartelli



Un momento di attività all'interno della società Costruzione Segnaletica che ha sede a Santa Sofia (Fc)

Nel 2018 erano 25 lavoratori, distribuiti tra due società di Santa Sofia in provincia di Forlì-Cesena, la Vis Mobility e la Rs Segnaletica. «La proprietà ci faceva tante promesse ma le retribuzioni erano sempre più in ritardo. Così molti dipendenti se ne sono andati e siamo rimasti solo noi irriducibili che non volevamo rassegnarci alla chiusura definitiva degli stabilimenti, al punto da ricoprire anche i ruoli di coloro che ci avevano lasciato. Una resistenza che comunque ha fatto sopravvivere le aziende fino al fallimento definitivo di giugno 2020». A settembre dello stesso anno, continua a raccontare Roberto Boscherini, gli «irriducibili 10» hanno costituito una cooperativa, la Costruzione Segnaletica, di cui lo stesso Boscherini è presidente, che ha acquisito la fallita Rs Segnaletica. Così nove soci più due dipendenti, grazie alla loro grande esperienza nel settore, hanno continuato nel business della segnaletica stradale. «L'inizio dell'attività è avvenuto in pieno Covid quando era praticamente impossibile reperire le materie prime, ma eravamo determinati a non mollare. Fortunatamente abbiamo ottenuto il sostegno di Confcooperative, Cfi, Fondo Sviluppo e di tanti amici e familiari. Così siamo riusciti a mantenere un'alta qualità del prodotto, a migliorare il fatturato pur se di poco oltre il pareggio e a costruire un rapporto fiduciario con fornitori e clienti». (En.Rib.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

«Mobitaly» di Ancona

Dalle cucine per gatti agli hotel di Miami



La squadra di Mobitaly che è stata fondata nel 2014 e oggi lavora per catene di alberghi all'estero

Per rilanciare l'azienda si sono persino inventati la «Cucina per gatti», per chi vive con i piccoli felini in casa: un prodotto in legno di cedro che elimina i cattivi odori e con moduli dove possano mangiare, giocare ed evitare di invadere spazi umani. «Al Salone del Mobile di Milano del 2016 ci siamo meritati un articolo su Usa Today che ci ha lanciati sul mercato internazionale: Russia, Spagna, Regno Unito». Federico Frontalini è il presidente di Mobitaly di Camerano in provincia di Ancona, una cooperativa costituita alla fine del 2014 da 16 ex dipendenti della Gatto Cucine spa. In quell'anno la Gatto va in crisi e diventa solo commerciale, così la nuova cooperativa inizia a produrre per la vecchia azienda, che tuttavia sopravvive solo per pochi mesi. «Avevamo un unico referente sicuro e ci siamo trovati improvvisamente senza commesse. Allora con il sostegno di Confcooperative Marche abbiamo aggiunto anche l'attività commerciale e siamo andati a caccia di clienti». Una battuta che ha dato buoni frutti: Mobitaly ha allargato l'attività dalle sole cucine di fascia medio-alta alla formula del «contract», arrivando ad arredare hotel a cinque stelle superior, l'Hard Rock di Miami e appartamenti di lusso a New York. «Da quando siamo nati abbiamo sempre aumentato il fatturato: nel 2020 la crescita è stata del 10%. Ora i soci sono 18 e i dipendenti due». (En.Rib.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA