

2. NOI CI SIAMO MESSI AL LAVORO

## CAPITOLO 2

# *Noi ci siamo messi al lavoro*

**Non basta lavorare per lo stipendio, il lavoro deve contribuire a generare senso per le persone e le comunità. Tanti startupper, imprenditori sociali, benefit manager, cooperatori e worker buyout hanno scelto questa strada. Siamo andati a conoscerli**

A cura di Sara De Carli, Marco Dotti e Anna Spina

IL LAVORO DA FARE

1

NOI, STARTUPPER

## Francesco Inguscio Ho messo gli haters nel mirino per dimostrare che il bene fatto bene paga bene

**L**a sua sfida professionale è pazzesca: 40 startup entro i 40 anni. Francesco Inguscio – classe 1981, «padovano con origini terrone, cosa significa essere bersaglio d'odio l'ho provato anch'io» – al momento ne ha fondate 25, che hanno complessivamente 260 dipendenti e un fatturato sopra i 15 milioni di euro. Laurea in finanza a Padova («il mio primo brevetto riguardava l'ingegneria, mentre studiavo finanza, ho sempre amato occuparmi di cose diversissime fra loro», dice), due master, ha soci con un patrimonio personale sopra il miliardo di euro ed è appena stato nominato nell'advisory board di Innovatec, Inguscio per raccontarsi parte dalla sua maestra delle elementari («mi chiamava "Signor traffichini"») e dal suo grant Fulbright «perché non è vero che uno vale uno, all'inizio sì, ma poi uno diventa ciò che sceglie di diventare». Stargli dietro mentre parla è una fatica e un'esperienza.



Di tutte le startup che ha fatto nascere, i «figli prediletti» sono tre: Novolab, che fa consulenza per l'innovazione, appena diventata Rainmakers; Cop-Chi Odia Paga la sua prima startup innovativa a vocazione sociale, che ha l'obiettivo di sconfiggere l'odio online e di farlo in maniera finanziariamente sostenibile; la nuovissima Robo for It, nel filone della augmented intelligence. «La tecnologia senza uno scopo non è innovazione», scandisce. «La tecnologia sta rimettendo al centro l'uomo: ora che le macchine

fanno tutto, all'uomo resta ciò che solo lui può fare, ossia l'uomo, il meaning. Creare «meaningful innovation» per me significa realizzare il bene fatto bene che paga bene. Con imprenditori «meaningful» in una sola generazione possiamo davvero cambiare il Paese», dice. Cop (e i progetti collegati, come Odiopedia, mappa georeferenziata delle associazioni che combattono l'odio in Italia) è «un'azione dimostrativa» della meaningful innovation che Inguscio ha in mente. Lanciata nel 2018, è il primo servizio di legaltech che affianca le vittime dell'odio online: raccoglie le prove del reato, risale al codice fiscale dell'aggressore, dà assistenza stragiudiziale ed eventualmente legale, attiva un supporto psicologico. Accanto c'è una «rete del bene», «perché con la denuncia fermi l'hater, non l'odio: quello lo fermi solo con l'educazione». In Cop lavorano 12 persone, per il 60% donne: dal debutto sul mercato, a giugno 2020, hanno gestito mille pratiche e il prossimo step è usare la tecnologia in modo massivo per quelle persone – tendenzialmente vip – che generano commenti d'odio massivi («all you can hate», li definisce Inguscio). «La startup per sua natura nasce per essere scalabile, d'altronde il problema dell'odio online esiste in tutto il mondo: perciò il dominio di Cop è già registrato in sei lingue». Haters wanna hate, dicono gli americani. Haters wanna pay, risponde Inguscio.

11.899

Sono le startup innovative iscritte alla sezione speciale del Registro delle Imprese al 1° gennaio 2021. Il 19% di esse è a prevalenza giovanile (under35)

44

## 2. NOI CI SIAMO MESSI AL LAVORO

**Francesca De Gottardo**

Da Milano fino a Dar es Salaam per una stoffa che parla di Africa

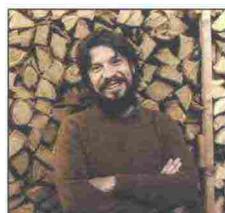


In principio fu una gonna, cucita dalla sarta di un villaggio. «La stoffa era stupenda, la gonna immettibile», ride Francesca De Gottardo, 35 anni, nata a Pordenone, laurea in archeologia e ceo di Endealea Srl Sb, una startup innovativa. Endealea realizza in Tanzania abiti e accessori in tessuti wax, con design made in Italy. Zero cultural appropriation, piuttosto co-creazione di valore. Una società benefit «perché tutto è nato

dal desiderio di migliorare la vita delle persone e con una percentuale fissa delle revenues lorde finanziamo già progetti nelle scuole di Dar es Salaam, pur essendo ancora in perdita», dice De Gottardo. Endealea in Tanzania dà lavoro a 12 sarti e con la collezione PE 2021 guarda già oltre il wax: proporrà il kikoi, tessuto artigianale realizzato con telai a mano, quindi «con maggiore impatto sociale e controllo della filiera».

**Claudio Naviglia**

Il job sharing incontra l'agricoltura



Un antropologo, una psicologa e un agricoltore: sono l'anima di Humusjob, startup innovativa a vocazione sociale nata nel marzo 2019 in Valle Grana (Cuneo). Attraverso la condivisione della manodopera, incentiva tra le piccole aziende agricole l'assunzione di personale (spesso migranti) con contratti regolari. Sono 2.300 i lavoratori iscritti. L'idea è quella di applicare la sharing economy al lavoro agricolo. «Da febbraio 2020, abbiamo accompagnato la creazione di una trentina di reti, poi è stato chiaro che serviva qualcosa di diverso: abbiamo fatto un'unica rete, di cui Humus è capofila, le aziende sposano un disciplinare e usufruiscono di servizi, dagli aspetti burocratici per i distaccamenti alla formazione», racconta Claudio Naviglia, 36 anni, il ceo. A marzo presenteranno il nuovo Contratto di Rete Nazionale e un marchio "lavoro 100% etico".

**Chris Richmond Nzi**

Il "talent scout" dei richiedenti asilo: valorizzare le competenze è una sfida win win



Su LinkedIn, alla voce "informazioni", Chris Richmond Nzi ha scritto «I turn adversity into opportunity». Nato in Costa d'Avorio nel 1985, ex funzionario Frontex, nel 2017 a Catania ha fondato Mygrants, startup innovativa da poco diventata società benefit. Tramite un'app offre a rifugiati e a richiedenti uno status di protezione internazionale moduli di microlearning per rafforzare e validare le loro competenze. «I dati relativi ai

migranti sono un mercato da 35 miliardi di dollari. Scovare i talenti di queste persone va a beneficio loro e dei Paesi che le accolgono», spiega. Partita con 10mila euro, Mygrants ha un team di 14 persone (il 65% con background migratorio) e conta 100mila utenti, 16mila "talenti" identificati e 1.800 inserimenti lavorativi. Il 2020 ha chiuso con un fatturato di 250mila euro e un aumento di capitale di 600mila euro per l'internazionalizzazione.

**Danila De Stefano**

Uno psicologo bravo che riceve online: l'idea che vale un milione di euro



Ventimila sedute, 2mila pazienti in terapia in tutto il mondo, 200 psicologi e psicoterapeuti, un milione di euro di transato. Sono i numeri di Unobravo Srl, startup innovativa fondata a Napoli a giugno 2020. Una realtà esplosa dopo che il Covid ha sdoganato la terapia online. L'idea (e i 5mila euro di capitale iniziale) è di Danila De Stefano, 29 anni, psicologa. Vive a Londra e quando ha avuto bisogno lei stessa di uno psicologo che parlasse italiano, ha visto quanto fosse difficile e costoso: ha lasciato la charity in cui lavorava e ha iniziato a fare la psicologa online per gli expat. Il passaparola funziona, De Stefano coinvolge una decina di colleghi, ma il salto arriva con il programma di accelerazione di SocialFare: «A febbraio 2020, all'inizio del percorso, avevamo 40 pazienti. Abbiamo raggiunto il break even in sette mesi. Ma soprattutto io sono un'altra persona», dice. Il segreto? «La qualità, d'altronde ci chiamiamo Unobravo».

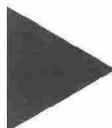
*Se tutto ciò che fai funziona senza problemi, significa che probabilmente, non stai facendo nulla di innovativo*

PAUL BUCHHEIT, ideatore di Gmail

IL LAVORO DA FARE



# NOI, IMPRENDITORI SOCIALI



## Chiara Mignemi

Con Memorabilia trasformo in un libro i ricordi dei nonni



Memorabilia nasce a Milano dall'esperienza di Chiara e Riccardo – laurea in lettere antiche lei e in filosofia lui, amici dai tempi dell'università – con i loro nonni. Il progetto diventa un'impresa sociale (Kuroko) nel giugno 2020, grazie alla borsa vinta con la Scuola di Quartiere. «Offriamo agli anziani la possibilità di raccontare i loro ricordi e li trasformiamo in un romanzo biografico. Le storie di persone comuni hanno un valore documentaristico importante, è un peccato che vadano perdute. Ci colleghiamo da remoto, con sei incontri da due ore l'uno. Prima mandiamo un kit, con schede che possano aiutare a superare l'horror vacui: non abbiamo velleità terapeutiche, ma il percorso è anche un esercizio mnemonico», racconta Chiara Mignemi, 29 anni. Un libro è già stampato, due sono in fase di scrittura e Kuroko ha già altri due progetti in rampa di lancio: uno per realizzare Memorabilia in forma laboratoriale e gratuita nelle Rsa della Lombardia, l'altro con le scuole, per vedere l'anziano senza i soliti stereotipi.

## Roberta Lo Bianco

Qui Ballarò, dove il cibo ha "Moltivolti"

«Il cibo ti permette di fare tante cose», dice Roberta Lo Bianco, 38 anni, una dei soci fondatori dell'impresa sociale Moltivolti. Il ristorante aperto a Ballarò («interculturale, non semplicemente etnico») è il loro biglietto da visita: «È la parte profit del progetto, quella che ci ha permesso di crescere». Prima del Covid facevano 250 coperti a pranzo e altrettanti a cena, con un fatturato di circa 700mila euro: «Ma fin dall'inizio il cibo è stato strumento per fare advocacy: da sette anni, ad ogni pasto, abbiamo 30 ospiti di uno Sprar seduti allo stesso tavolo dei clienti. Si comincia a parlare e i pregiudizi cadono». Moltivolti dà lavoro a 23 persone, di cui 15 con background migratori. Per rilanciare dopo il Covid, ci sono un nuovo progetto, Moltivolti Community e un bar nuovo di zecca, Moltivolti Altreve.

## Giulia Detomati

InVento Lab, la scuola per i changemakers

Ha coinvolto 18mila giovani "changemaker", accendendo in loro il desiderio di migliorare il mondo attraverso progetti ambientali. Se questo è l'obiettivo, lo strumento è l'imprenditorialità: «Vale per me e per loro: bisogna avere un obiettivo ambizioso ma insieme essere super pragmatici. Non si cambia il mondo con la retorica, ma con un progetto, un servizio, un prodotto che funziona anche nella sua parte economica», dice Giulia Detomati. Classe 1982, ingegnere ambientale, nel 2014 ha fondato InVento Lab: ci lavorano una decina di persone e ha un fatturato di oltre 500mila euro. L'impresa sociale dal 2017 è certificata come B-Corp: «Una vera community».

### 22.390

Sono le imprese sociali iscritte nel Registro Imprese in Italia. Una su due opera nel Mezzogiorno (11.131)

### 46

## Cristina Alga

### Il mare racconta una storia che i musei non dicono: così facciamo rigenerazione umana



**P**iù che di rigenerazione urbana, le piace parlare di «rigenerazione umana» e di «risignificazione di spazi». Cristina Alga il suo lavoro lo racconta così, come un «ridare un'identità a spazi che erano non solo abbandonati ma senza destinazione sociale. Oggi questi spazi hanno un'identità e aggregano persone». Cristina Alga, 42 anni, ha scelto di tornare a Palermo dopo la laurea in scienze della comunicazione a Bologna, sentendo una «vocazione all'intervento sul territorio e insieme la voglia di portare in Sicilia cose nuove come l'arte elettronica». È cofounder di due Ets, Clac e Mare Memoria Viva, che diventeranno imprese sociali appena entrerà in vigore il Runtts e di una Srl impresa sociale con sede a Milano, Itinerari Paralleli. «All'inizio non è stato facile, avvertivo un pregiudizio nei confronti dell'impresa da parte di chi lavora nella cultura e nel sociale, l'impresa sociale ha finalmente ricongiunto le diverse anime del mio percorso. E poi ho sempre rivendicato l'imprenditorialità come strumento di emancipazione dalla criminalità organizzata: per chi vive al Sud questa cosa è fortissima». Mare Memoria Viva nasce come progetto di Clac nel 2014, finanziato da **Fondazione Con il Sud**, creare un ecomuseo urbano che racconti le trasformazioni urbanistiche e sociali di Palermo nel secondo dopoguerra, attraverso le testimonianze, i video, i ricordi legati al mare. Accanto allo spazio espositivo, Mare Memoria Viva oggi ha anche produzioni artistiche e tantissimi progetti sulla povertà educativa minorile: «Oggi ci lavoriamo in 7, di cui 3 dipendenti, più almeno 20 incarichi all'anno di prestazione d'opera. Il funding mix vede il 70% delle entrate da bandi e contributi pubblici e il 30% dalla vendita di biglietti», racconta Alga. «In controtendenza stiamo scrivendo un nuovo piano strategico che punta a portare al 50% le entrate da servizi educativi e culturali, per mantenere e ampliare le attività sociali con i bambini del quartiere, più necessarie che mai».

*Ora non è tempo per pensare a ciò che non hai.  
Pensa a quello che puoi fare con quello che c'è*

**ERNEST HEMINGWAY**, scrittore

## Nicola Facciotto

### Da un'altra prospettiva: con Kalatà! le visite guidate sono un'esperienza

«Il bene culturale ci interessa nella scintilla che accende con il pubblico»: così esordisce Nicola Facciotto, classe 1975, laurea in musicologia, ceo e fondatore di Kalatà!, un'impresa che si distingue «per applicare la finanza di progetto al patrimonio culturale, gli investimenti che consentono le nostre particolari proposte di visita sono tutti in capo alla nostra impresa». L'idea è quella di «dare nuova luce ai tesori architettonici italiani, aprendo percorsi che smettano di parlare la lingua degli addetti ai lavori, con prospettive sorprendenti». La definizione va presa alla lettera: nel Santuario di Vicoforte, ad esempio, hanno messo in sicurezza i percorsi utilizzati dalle maestranze, a 60 m di altezza, e la visita guidata la fanno lassù. È un'esperienza. La cooperativa nel 2018 si è trasformata in Srl impresa sociale, sono arrivati degli investitori, è iniziata una svolta. «Fatturiamo sui 450mila euro all'anno, il 2020 pur essendo di lacrime e sangue lo abbiamo scavallato: visite virtuali le abbiamo adottate, ma non possono essere il nostro core business». Nei mesi di lockdown però dalla tecnologia è nato un altro progetto: Revelia, la prima piattaforma nazionale per la gestione on demand del patrimonio culturale minore, di prossimo lancio sul mercato. Un'altra rivoluzione.

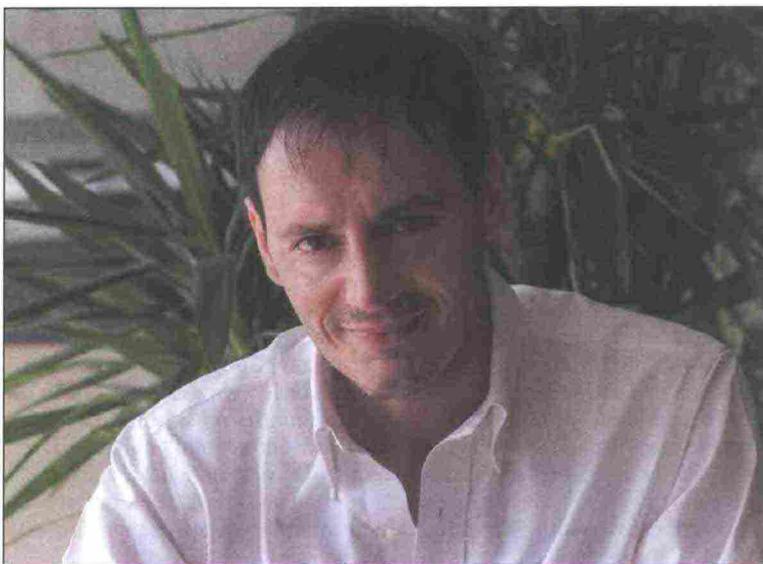


3

NOI, BENEFIT MANAGER

## Massimiliano Ventimiglia Nella srl dell'impatto sociale in testa abbiamo il "we"

**S**i definisce un responsible e benefit entrepreneur, «insomma uno che ha voglia di costruire, di fare, di disegnare i confini dell'innovazione sociale». Oggi Massimiliano Ventimiglia, 44 anni, tarantino trapiantato nella marca trevigiana, futuro south worker («sto attrezzando una casa in campagna in Puglia così da lavorare da là qualche mese l'anno») è al timone della sua ultima creatura, Onde Alte, una benefit corporation che si è data come mission quella di supportare aziende, organizzazioni umanitarie, fondazioni e pubblica amministrazione nello sviluppo di una visione sull'impatto sociale e nella creazione di strategie e progetti con un proposito, che sappiano combinare sostenibilità economica e ritorno per la comunità. E se le parole non bastano ecco i numeri: nell'ultimo anno Onde Alte ha portato a casa un fatturato di 1,2 milioni di euro in utile, vive di cash flow senza doversi appoggiare a prestiti o fidi bancari, impiega 15 persone (ma il team è in fase di allargamento) e sta lanciando un nuovo acceleratore per startup orientate all'impatto sociale: Nazaré. È una srl, ma di fatto non ha una sede fissa. Ventimiglia lavora da Treviso, dove è stato co-founder di H-Farm lanciando H-Art un vero e proprio caso scuola nel mondo delle imprese di nuova generazione, i suoi colleghi (età media compresa fra i 24 e i 34 anni) sono sparsi un po' in tutta Italia e perfino in Portogallo: «Milano, Bari, Roma: ognuno vive dove vuole, non abbiamo sedi fisse e la struttura è estremamente flat, da noi i job-title contano molto poco. Si opera in squadra e per progetti». Consulenza, creatività, tecnologia e formazione (da segnalare il progetto Civic Hack, il primo Hackathon civico dedicato agli studenti delle scuole italiane sostenuto dal Miur) sono le aree di sviluppo dell'azienda. «Il nostro modello di business? Gli inglesi direbbero che abbiamo un'ottica social we-minded». Il pensiero sociale e plurale che genera ricchezza. (S.A.)



700

Nel 2006 introdotta in Italia la forma giuridica delle società benefit. Oggi sono più di 700 oltre 100 certificate B-Corp

48

2. NOI CI SIAMO MESSI AL LAVORO

**Emma Taveri**

Luoghi dimenticati che diventano luoghi desiderati

Due soci, sei dipendenti, una quindicina di collaboratori, 300mila euro di fatturato e nemmeno un investitore. Nata nel 1984, laureata in economia del turismo, Emma Taveri ha lasciato TripAdvisor per tornare nella sua città di origine, quella Brindisi che lei stessa in questi mesi con "Sea Working" ha rilanciato come luogo ideale per lo smart working. La sua Destination Makers è una Società Benefit nata nel 2014: prende luoghi minori e partendo da un'attenta analisi della domanda, scova l'elemento che più si avvicina a ciò che il mercato chiede. E quello diventa il luogo in cui "tutti vorrebbero essere". È successo con Brindisi (762 candidature per una settimana in smart working su una barca a vela), nelle Dolomiti del Veneto dopo l'uragano Vaia con "Recharge in Nature" (19mila candidature), la prossima sfida è Taranto. «Il nostro lavoro è a metà tra il destination management e i progetti di impatto sociale. Vogliamo attrarre visitatori, non tanto turisti, ma soprattutto accompagnare la comunità ad avere uno sguardo diverso sul proprio territorio», dice Taveri.



**Alberto Cartasegna**

A casa come al ristorante: la startup della pasta diventa B-Corp



Nata nel 2017 dall'idea di Alberto Cartasegna e Filippo Mottolese, Miscusi vuole rendere felici i milanesi, prendendoli per la gola. La "startup della pasta" si espande subito in tutta Italia: il ristorante in sei città, servendo nel 2019 un milione di clienti. Nel 2020, durante il primo lockdown, Miscusi ha lanciato lo shop online, nel solco dell'innovazione che accompagna, come il cacio sui maccheroni, la tradizione. A luglio poi apre la "bottega

di quartiere", nuova anima dell'impresa: annessa al ristorante, offre tutti gli ingredienti per replicare a casa l'esperienza Miscusi. Entro la fine del 2021, infine, la svolta sociale: la certificazione B-Corp, celebrazione di un percorso di impegno sociale e comunitario e di salvaguardia ambientale. «Miscusi è una creatura in evoluzione che rappresenta la nostra terra, la sua storia e vuole definire il nostro futuro», commenta Cartasegna. (A.I.R.)



**Eugenio Sapora**

Too Good To Go, un pasto salvato ogni 8 secondi

Con 2,5 milioni di italiani che l'hanno scaricata, più di 9mila esercizi commerciali iscritti, 1,6 milioni di pasti salvati nel 2020 (uno ogni 8 secondi), all'app per la lotta allo spreco alimentare non servono presentazioni. Nata in Danimarca nel 2015, Too Good To Go è una B Corp presente in 15 Paesi, ha 93 posizioni aperte e un aumento di capitale di 31,1 miliardi di dollari per lo sbarco negli Usa. «La lotta allo spreco non l'abbiamo inventata noi. La novità sta nel fatto che la tecnologia fa incontrare la piccola panetteria con il consumatore. È questa capillarità che fa la differenza. L'altro elemento è incontrare le persone: non si cambia il mondo da una scrivania», dice Eugenio Sapora, classe 1982, due lauree di cui una in ingegneria aerospaziale, già fondatore de L'Alveare che Dice Sì!. La prossima mossa? «Coinvolgere l'industria. Serve una nuova rete logistica, ma tra qualche settimana si parte».

**Giancarlo Ostuni**

Da oil & gas all'elettrico: la mobilità green di Sagelio



Due cugini "diversi". Luca Dimola, informatico under 30, cervello in fuga. Giancarlo Ostuni, 30 anni, sociale ed emotivo: «Mi sono tuffato nel non profit in Aiesec: prima a Bari, poi a Milano nel team nazionale, infine un anno a Rotterdam. Se condividi i valori delle persone con cui lavori, il mondo lo puoi cambiare davvero», dice Ostuni. Insieme, nella natia Puglia, i "cugini

elettrici" si dedicano alla rivoluzione elettrica di mobilità e turismo. Nell'agosto 2017 fondando Sagelio – il nome è "oil e gas al contrario" – startup innovativa e società benefit che fornisce a strutture turistiche e punti d'interesse pubblico colonnine di ricarica elettrica, così da offrire ai clienti un servizio di noleggio di veicoli non inquinanti. Valori affini, per un mondo migliore. (A.I.R.)

*La propria destinazione non è mai un luogo, ma un nuovo modo di vedere le cose*

HENRY MILLER, scrittore

IL LAVORO DA FARE

4

## NOI, COOPERATORI SOCIALI

**Anna Loscalzo**

Da amiche a socie: benvenuti a Tatabox, il costudying per universitari dove tutto ha inizio

Tatabox Officina Studio è una cooperativa sociale di Genova fondata da Anna Loscalzo, con altre due amiche, quando aveva 26 anni, oggi i soci sono cinque. «Quello che ci interessava», spiega Loscalzo, «era costruire un'occasione di lavoro che fosse sana per noi e allo stesso tempo rispondesse ad un bisogno della comunità. Abbiamo deciso di darci la forma delle cooperative anche perché volevamo che il rapporto tra noi fosse paritario, equo e coinvolgente». Tatabox è uno spazio di 230 mq, un "Costudying" pensato per i giovani. «A Genova», continua Loscalzo, «mancavano spazi per gli universitari. Dall'apertura abbiamo lavorato con oltre 3mila studenti all'anno. Ogni studente paga l'ingresso singolo o un abbonamento». Tatabox è un termine scientifico che indica la replicazione del dna: «Ci piaceva questa metafora, il luogo dove si studia è un punto di inizio. Chi sceglie di lavorare in una cooperativa sociale lo fa perché sente di dover creare un legame con la comunità in cui vive».

**Claudia Foresta**

L'avvocato che connette le persone

Da Catanzaro a Bologna e poi ancora Catanzaro. Claudia Foresta ha 35 anni, è un avvocato, e nel 2016 ha fondato con un gruppo di amici la cooperativa sociale Meet Project con l'obiettivo di promuovere il dialogo interculturale, la partecipazione giovanile e le forme di cittadinanza attiva. «La cooperativa è nata dal desiderio di offrire una risposta alle fasce marginali della popolazione», racconta Foresta. Corsi di italiano, informatica, laboratori tessili, sostegno allo studio, assistenza legale e sanitaria «oggi siamo 5 soci», continua Foresta, «e tutti condividiamo la stessa visione. Credo si scelga la strada della cooperazione per vocazione sociale. E secondo noi cooperando appunto si raggiunge meglio un obiettivo».

**Andrea Rilievo**

Anche in cooperativa si può fare carriera

Il presidente della Cooperativa sociale di tipo misto Studio Progetto di Vicenza ha iniziato a lavorare lì a 24 anni con un incarico part-time, come operatore di strada, per mantenersi agli studi. «Dopo la laurea in ingegneria ambientale potevo scegliere», racconta Andrea Rilievo, «se lasciare il mondo della cooperazione o restare. Oggi ho 42 anni e non mi sono mai pentito di aver continuato su questa strada». Le responsabilità all'interno della cooperativa «sono cresciute poco alla volta», spiega Rilievo, «e 4 anni fa, sono diventato il legale rappresentante». Perché scegliere una cooperativa? «La qualità dei rapporti umani qui non ha eguali», ammette Rilievo. «E poi, al pari delle imprese for profit, si può crescere e fare carriera».

**721** Nuove cooperative sociali iscritte all'Albo delle cooperative nel 2020, pari al 29% delle nuove iscritte

## Sara Corona

Ho scelto la coop per vedere chiara l'impronta che lascio nel mondo



Sara Corona, 34 anni, sarda. Una laurea in scienze politiche con indirizzo in relazioni internazionali a Pisa e «il desiderio di spendermi in modo attivo per gli altri», racconta. «Dopo un anno di servizio civile allo sportello Caritas di Pisa entro in contatto con la cooperativa sociale Il Simbolo e lì trovo la mia dimensione. Ho iniziato con un tirocinio nel dicembre del 2015 e oggi sono la referente per il fundraising». La Cooperativa il Simbolo opera nell'intento di sviluppare nuovi servizi socio-educativi, con particolare riferimento all'accoglienza, all'educazione e alla formazione dei minori nel rispetto dei bisogni e delle attese loro e delle loro famiglie, in stretto rapporto con il territorio, inteso come rete di opportunità ed attore privilegiato di processi di sviluppo e di promozione dei cittadini in situazione di disagio. «La cosa interessante delle cooperative è che ti danno la possibilità di capire qual è l'ambito più adatto a te. Lavorare in una cooperativa ti permette di vedere concretamente l'impronta che lasci nel mondo. Attraverso il mio lavoro posso concorrere al benessere dei beneficiari delle azioni delle cooperative. È un lavoro che ti dà soddisfazione, ti fa stare bene. Credo però sia importante non sentirsi "mai arrivati" perché c'è sempre da imparare. Fare il cooperatore è una scelta di vita».

## Dennis Maseri

### Dal bar dell'oratorio a 4 ristoranti: qui nasce il capitalismo del futuro

**D**alla cooperazione internazionale a quella italiana. La storia da cooperatore di Dennis Maseri, torinese, inizia a 24 anni con il servizio civile in Venezuela. Oggi, che di anni ne ha 37, la cooperazione è diventata il suo lavoro a tempo pieno. A 30 anni fonda, con altri tre amici, la cooperativa sociale di tipo B Raggio: «Nel 2012 abbiamo aperto il bar dell'oratorio nel quartiere Mirafiori Nord», racconta. «Volevamo incrementare gli inserimenti lavorativi di ragazze e ragazzi con disabilità, ex detenuti, rifugiati politici o persone che arrivano da percorsi di tossicodipendenza e alcolismo. Bussammo a tutte le porte del quartiere e arrivammo, tramite le prime donazioni, a 13mila euro per avviare l'attività e a 40 soci, che col tempo sono diventati 55».

Oggi la cooperativa ha 33 dipendenti e gestisce 4 ristoranti.

Maseri lavora anche per la cooperativa sociale Mirafiori che si occupa di minori. «Per fare carriera nel mondo della cooperazione è importante diversificare le esperienze», spiega. E dallo scorso settembre è il portavoce del gruppo dei Giovani imprenditori di Confcooperative. «Chi sceglie la cooperazione sociale lo fa perseguendo come obiettivo il bene comune. I benefici devono essere tangibili non solo per chi lavora o beneficia dei servizi della cooperativa, ma per tutto il territorio in cui la cooperativa opera». Le cooperative hanno fame di giovani intraprendenti: «Non sono un retaggio del passato ma stanno esattamente tracciando la strada del futuro: l'impresa o sarà etica o non sarà, ed è proprio sul modello delle cooperative che si baserà il "capitalismo del futuro" che avrà valore solo se rispetterà i lavoratori, l'ambiente, e sarà attento al sociale».



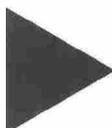
*La realtà è provocazione, il primo passo è duellare con lei, anche se è un cesso immondo. Quando eviti il confronto sei sempre soccombente*

DANIELE MENCARELLI, scrittore

IL LAVORO DA FARE

5

NOI, WORKER BUYOUT



## Salvatore Manfredi Farmaceutica e cooperativa: «A dieci anni dalla rinascita Fenix è un ibrido felice»

«**F**orse è un ibrido, perché non viene facile associare la forma cooperativa a una farmaceutica, ma di certo la nostra è una realtà che si è consolidata ed è diventata importante, a partire dall'esperienza di noi lavoratori». Un'esperienza generativa nata, come quasi sempre accade, da una crisi. «Quest'anno ne facciamo dieci, di anni», racconta Salvatore Manfredi, tra i fondatori e, oggi, amministratore delegato di Fenix Pharma. Come dice il nome, questa impresa è «rinata dalle sue ceneri» quando nel 2011 la Warner Chilcott, già Procter & Gamble Pharmaceuticals, decise di chiudere gran parte delle sedi europee, lasciando senza lavoro oltre 150 dipendenti in Italia. Manfredi, oggi 53 anni, era tra loro. È uno dei cinque ex manager di Warner Chilcott che ha dato vita a questo piccolo, grande miracolo delle «imprese rigenerate». In Italia «Fenix Pharma è la prima società cooperativa farmaceutica che opera nella distribuzione di farmaci equivalenti, dispositivi medici e integratori alimentari». Perciò Manfredi parla di «ibrido». Oggi, «mentre festeggiamo il decennale dell'attività, non possiamo non guardarci indietro. Dall'esperienza della perdita del lavoro, dolorosa per tutti, ci siamo ritrovati ad avere 41 soci lavoratori e 52 agenti commerciali, con un fatturato in crescita».

«Come manager si pensa – lo pensiamo noi, lo pensano gli altri – di non poter perdere il lavoro. Invece accade. Noi abbiamo rimesso in gioco le nostre



competenze. La mia esperienza mi fa a dire che perdere il lavoro significa, soprattutto, smarrire il senso e la fiducia in noi stessi». Ma lavorando al nuovo progetto fianco a fianco con altri colleghi, prosegue Manfredi «abbiamo subito capito che – sembra banale, ma è invece una verità troppo spesso dimenticata – l'unione fa la forza, soprattutto in questo mondo del working buyout».

Un'esperienza «che è mia, individuale, ma al tempo stesso è comune con i miei compagni di avventura, per cui mi risulta difficile dire "io", preferisco dire "noi"». La cosa più bella? Per Manfredi è stata proprio «rigenerare un "noi" in azienda» e «dar vita a una cooperativa in un contesto, quello farmaceutico, fatto di concorrenza spinta». La spinta decisiva «è stata la consapevolezza, che cresce ogni giorno, di essere sulla stessa barca. Dieci anni fa ci siamo guardati in faccia, abbiamo condiviso paure e aspirazioni e ci siamo messi al lavoro per dimostrare che potevamo salvare l'azienda e trascinarla oltre la tempesta grazie a un'idea che non ha mai smesso di ispirarci: il mutualismo, la condivisione, la reciprocità. E la competenza, ovviamente».

### 23mila

Addetti occupati nei 305 wbo finanziati dal Cfi (Cooperazione Finanza Impresa) attraverso le legge Marcora

## 2. NOI CI SIAMO MESSI AL LAVORO

**Raffaele Silvestro**

Che gioia puntare la sveglia e scommettere sul "noi"



«Non ci sono parole per descrivere una quotidianità ritrovata. La sveglia al mattino, la colazione, il lavoro». Raffaele Silvestro è felice, di «una felicità fatta di cose che pensavo di aver perso, piccole ma importanti». Screensud produce reti metalliche per l'industria mineraria. Una realtà importante, che ha rischiato di sparire quattro anni fa. Eppure, oggi, le cose sono diverse. «Le difficoltà sono state tante e grazie alla prelazione per i dipendenti ci siamo aggiudicati i macchinari all'asta». Dodici soci lavoratori, un fatturato per il 50% sul mercato estero, l'aumento in un anno difficile come il 2020 dell'8% di fatturato. E, per il quarto anno di seguito, la chiusura del bilancio con un utile. «Come mi sento? Felice e orgoglioso: felice di poter lavorare, orgoglioso di poterlo fare qui, in Campania, una terra spesso dimenticata, ma che appena ne ha l'occasione sa rimboccarsi le maniche e ripartire. Noi, nel nostro piccolo, lo abbiamo dimostrato e quando guardo i miei compagni di viaggio – perché li chiamo così – capisco che abbiamo fatto la scelta giusta: scommettere su di noi».

**Roberto Schincaglia**

Chiudere con un fatturato di 80 milioni? Non si poteva

«La nostra era una piccola società», racconta Roberto Schincaglia. Anche se piccola, la piemontese Archimedia Srl aveva alle spalle trent'anni di storia. Anni in cui si era affermata come azienda leader in Italia per la realizzazione di software gestionali, arrivando a un fatturato di 80 milioni di euro. «Nel 2018 è successo l'imprevisto: la morte del socio di maggioranza, con gli eredi che non se la sentivano di subentrare nell'attività. Ci si avviava alla chiusura e alla disoccupazione». Così non è stato. Con la loro Naspi, i diciassette lavoratori della società hanno potuto versare il capitale necessario per costituire la cooperativa e diventare nuovi soci. «Abbiamo mantenuto i posti di lavoro ma soprattutto non abbiamo disperso il parco clienti, molto importante, che avevamo». Essere una cooperativa, spiega, «ci consente di partecipare tutti alle decisioni, rafforzando il legame personale tra noi. Un bel risultato, che genera entusiasmo e voglia di fare».

**Andrea Laghi**

Siamo nati nel lockdown, facendo mobili per yacht

«Che cosa significa Agatis? È un legno per arredi importanti. Lo abbiamo scelto per la nostra esperienza di workers buyout perché spiega bene cosa facciamo e come lo facciamo». Alberto Laghi è tra i soci di Aghatis, cooperativa emiliana nata nel giugno scorso. Produce arredamento per imbarcazioni di fascia alta. Sono trenta soci, tutti con grande professionalità. «Anche se abbiamo appena iniziato, la cosa che più mi colpisce è la fiducia che i clienti storici ci hanno subito accordato: segno che non abbiamo lavorato invano negli anni scorsi, anzi». Aghatis è tra le prime esperienze di working buyout nate durante il lockdown: «è stato difficile, abbiamo dovuto fare tutto da remoto. Alla fine, però, abbiamo vinto anche questa sfida». Il futuro? «Insistere sulla qualità», puntando sulla sostenibilità. Spesso, quando si parla di sostenibilità, conclude Laghi, «si pensa unicamente all'ecologia, per me invece sostenibilità è quello che abbiamo fatto: non perderci d'animo e ripartire».

**Paolo Rossini**

Adesso abbiamo un nome nuovo, ma il mercato ci ha già riconosciuti



La crisi, alle Officine Metalliche Franchi – così si chiamavano – è iniziata nel 2017. «Gli stipendi cominciavano a non arrivare e, nel giro di pochi mesi, non arrivarono del tutto. Dopo sei mesi, molti dipendenti se ne andarono, io in quel momento ero direttore tecnico». Paolo Rossini, oggi, è uno dei sedici workers buyout delle Carpenterie Metalliche Umbre. L'inizio è stato difficile: «Con un nome nuovo, dovevamo operare in un mercato che non ci conosceva», racconta. Oggi l'impresa cresce e «mese dopo mese la nostra professionalità viene riconosciuta». La produzione del 2020 si aggira sul milione e mezzo di euro, quasi il doppio rispetto all'esercizio precedente. «Il percorso è ancora lungo», spiega, «dobbiamo elaborare il lutto di non essere più dipendenti, ma... soci. La bellezza del nuovo percorso, però, è proprio questa: ogni giorno capire che ce la stiamo facendo. Insieme».

*Quando tu insegni una disciplina, ne insegni le grandi possibilità di trasformazione del mondo, non l'essere un esercizio di misurazione*

IVO LIZZOLA, pedagogo