

Il caso

Crisi, tutti i segreti di chi ci guadagna

QUELLI che non si arrendono alla crisi, ottengono prestiti dalle banche, investono, assumono, guadagnano. Quelli che guardano al futuro con un po' di ottimismo. Mentre tutto intorno è reso nero dalla recessione, ci sono anche quelli a cui non va poi così male.

QUELLI che nella crisi navigano lo stesso, sono le imprese di utility (che vendono gas, acqua e luce, beni di cui nessuno può fare a meno), sono le aziende che strizzano l'occhio ai milionari producendo beni extra lusso e le altre che, all'opposto, alleviano i bisogni dei meno abbienti. Dalla produzione di mega yacht ai discount. Ma ci sono anche peculiarità toscane: dalla «industria del vecchietto» — che poggia sull'invecchiamento della popolazione (soltanto i non autosufficienti toscani saliranno a 120.000 in poco tempo) e sulla previsione di sempre maggiore richiesta di assistenza — a chi punta sullo sviluppo del porto e delle infrastrutture viarie di Piombino legati ai soldi che arriveranno in città in cambio dei fanghi di Bagnoli. Mentre la maggioranza delle imprese arranca, gioca in difesa, annuncia perdite, tagli, licenziamenti, c'è insomma chi in controtendenza si allarga e assume.

La Cupolina è una srl controllata al 75% da alcune delle maggiori cooperative sociali che agiscono in Toscana. Opera nel campo delle residenze sanitarie assistite, quelle strutture che danno ospitalità agli anziani spesso in convenzione con il servizio sanitario pubblico. Gesti-

sce rsa a Peretola, Pelago e Manciano di Grosseto, ha partecipazioni in un altro paio di strutture. In tutto 328 letti, 7,5 milioni di fatturato. Invece di lasciare, in tempi di crisi, la proprietà raddoppia. La Cupolina ha scatenato la campagna acquisti di case di riposo. Entro il prossimo anno saranno una decina le rsa gestite direttamente, compresa una per disabili, raddoppiaranno i posti letto (650) e addirittura quasi triplicherà il fatturato del 2010 (18 milioni). «Per noi un impegno importante — dicono i dirigenti — in un settore che è tra i più normati, dove le rette sono regolate da Regione e Comune e i margini di guadagno sono ristretti». Ma è un settore dove convivono socialità e business alimentato dall'invecchiamento della popolazione. Lo sanno anche gruppi industriali francesi e inglesi che come rapaci guardano alle residenze sanitarie assistite toscane.

«Mentre il credito si restringe, il Monte dei Paschi ha creduto ai nostri progetti e ci ha finanziato» dicono quelli della Cupolina e ripete Nicola Mannari, uno dei soci della Logistic shipping Tuscany spa che opera a Piombino, zona tra le più colpite dalla crisi, dove le acciaierie senza più ordini chiudono per un mese sotto Natale, mandano in cassa integrazione centinaia di dipendenti e mettono in crisi l'indotto. La Logistic Shipping Tuscany, che si occupa di scarico di merce al porto, imballaggio e trasporto, punta sul progettato sviluppo dello scalo portuale e delle infrastrutture viarie, investe 4,5 milioni per costruire un capannone di 7.000 metri quadrati e assume: da nove che sono, i dipendenti arriveran-

no a 20 nel 2009. Assume personale anche la Molino di Gora spa, immobiliare pistoiese affiancata da impresa di costruzioni, che prevede una crescita del fatturato del 30% nel 2008 e del 20-30% negli anni a seguire. «Siamo matti — scherza Daniele Sabatini — in questo periodo difficile ci siamo lanciati in costruzioni, acquisti e ristrutturazioni turistiche in Costa Azzurra, ma pensiamo che il mattone risorgerà e vogliamo farci trovare pronti».

Non si lamenta neppure Paolo Castellacci, presidente della Computer Gross Italia, colosso empoiese nella distribuzione informatica, 285 dipendenti in Italia e 50 in Spagna, capace di crescere da 6 milioni di fatturato nel 1994 a 549 dell'anno scorso, importanti piani di sviluppo in attuazione. «Pensiamo di confermare quest'anno i risultati del 2007, ottima performance considerando che i prezzi dei prodotti informatici sono scesi del 35%» dice Castellacci. «Paga il fatto che dell'informatica ci sarà bisogno per uscire dalla crisi. E ci premia il supporto che garantiamo ai nostri rivenditori, quello di conoscenze attraverso i corsi di formazione e l'assistenza dei nostri uomini, e quello finanziario, mettendoli in contatto con il sistema bancario, anche perché si aggregano e crescano nelle dimensioni».

L'assistenza anziani diventa un business: nasce la rete delle case di riposo