

Toscano: «Nuove idee d'impresa per uscire dalla crisi»

IL COLLOQUIO

Pescare nei 30 anni di storia della sua impresa le risposte a una crisi da tempesta perfetta è stato per Ilario Antonio Toscano un passaggio quasi naturale. Ma anche un'ispirazione fatale, spiega al Messaggero, per un viaggio parallelo tra ciclo di vita dell'impresa e storia dell'impresa Toscano che «poteva essere utile anche ad altri, soprattutto giovani, impegnati ad affrontare questa terribile crisi». Nasce da tutto questo il libro firmato dal numero uno del gruppo immobiliare Toscano, convinto che esista un modo per fare la differenza, soprattutto in tempo di crisi: perché quando c'è «un progetto innovativo spinto dalla giusta determinazione, vuol dire che

ci sono tutti gli ingredienti per arrivare a un risultato, seppure non esattamente quello atteso».

Certo, «il trauma della crisi l'hanno subito tutti», ammette Toscano. Passare «da un momento decisamente florido quasi simultaneamente a una situazione di grave difficoltà, con effetti non così prevedibili» ha letteralmente spiazzato il mercato. «E allora che cosa potevo fare - si domanda retoricamente - per affrontare il momento se non pensare a quanto fat-

to in 30 anni nella mia azienda?». Del resto, la crisi degli anni '90 non è certo stata una passeggiata. Dunque, è iniziata così: «La forza e l'energia di quei momenti personali di riflessione sono finiti nell'idea di dare un contributo, di mettere un'esperienza a disposizione di altri». Un libro, insomma, in cui la prima bozza di ricostruzione didattica si è intrecciata, in un secondo momento, con il vissuto quotidiano di un'impresa, di fatti realmente accaduti», continua l'autore.

BILANCIO

Un modo per fare un bilancio, praticamente «una terapia», ma anche per dare qualche messaggio. Uno fra tutti? «Ciò che può fare la differenza in un'impresa è un'idea realmente nuova, con potenzialità vincenti e tanto entusiasmo, determinazione e convinzione». Non c'è il rischio che si tratti di una ricetta non così semplice da mettere in pratica? «Non ho dubbi: un approccio deciso su un'idea nuova, prima o poi porta frutti». Naturalmente questo non basta. Sono tanti i motivi di successo, ma anche gli errori da evitare, che si possono pescare nella storia dei Toscano. Mai dimenticare il coinvolgimento dei collaboratori, per esempio, avverte il numero uno del gruppo. Purché «l'obiettivo sia quello di ottenere lo stesso entusiasmo nel

progetto attraverso un lavoro di approccio quotidiano», spiega. L'errore da non commettere mai? «Lasciare che qualcuno pensi di essere indispensabile». Un «virus terribile» da tenere lontano. Insomma, «Tutti sono molto utili e nessuno è indispensabile» in casa Toscano. Perché «dietro il risultato di uno, c'è sempre il supporto determinante dell'azienda». Questa è da sempre la filosofia di un'azienda che come tante ha accusato il colpo della crisi ma che ha sempre puntato a «mantenere le posizioni».

Va detto, però, che dopo tanto affanno una buona notizia c'è per tutto il settore del mattone: «Il secondo semestre del 2013 ha finalmente segnato un'inversione nel calo delle compravendite». Poi lo sfogo: «Tropo spesso si dimentica che il settore immobiliare è il motore dell'economia». E quando capita che «la dichiarazione di un ministro sugli orientamenti della politica fiscale sulla casa può mettere a tacere i telefoni per 48 ore, finché non arriva la correzione in corsa del capo del governo, allora vuol dire che qualcosa davvero non funziona». Finale amaro? Sicuro, anche se per Toscano prevale sempre la spinta ad andare avanti.

Roberta Amoruso

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Ilario Antonio Toscano



ILARIO ANTONIO TOSCANO
Per fare impresa. Il caso Toscano: una storia italiana
Franco Angeli ed.
 160 pagine
 21 euro

