

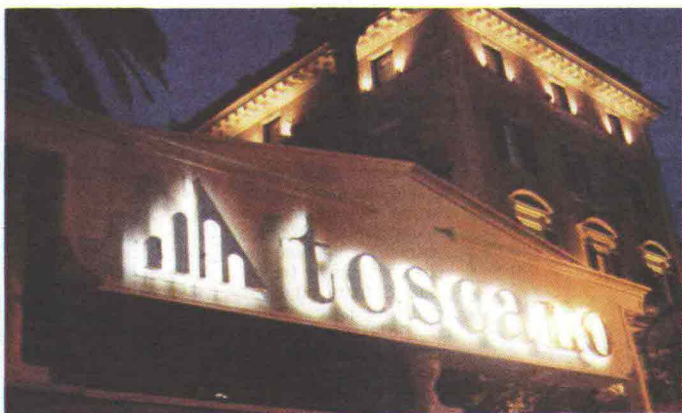
Immobiliare

di **LUCILLA QUAGLIA**

Fare impresa, in un libro la storia della "Toscano"

Determinazione, volontà, gioco di squadra: così si arriva al successo

Eccellenze italiane del mondo immobiliare. È da poco in libreria un libro dal titolo "Per fare impresa. Il caso Toscano: una storia italiana", di Ilario Antonio Toscano, edito da **Franco Angeli**. Un intenso excursus della vita imprenditoriale dell'autore che mette in risalto gli ingredienti per creare una grande azienda di successo. Il testo verrà presentato il 6 novembre a Roma - a Via Nomentana 92, sede storica della Toscano, alle ore 11 - e il giorno successivo a Milano. A Roma interverranno l'autore Ilario Antonio Toscano, presidente Gruppo Toscano S.p.A., che tratterà "Analisi del mercato immobiliare e prospettive future", Roberto Cafferata, professore Ordinario di Economia e Gestione delle Imprese Università di Roma "Tor Vergata", che parlerà de *I giovani e il mondo del lavoro*, Maurizio Leo, professore Ordinario Scuola Superiore dell'Economia e delle Finanze, che intratterà su *Immobili e fisco* e Anna La Rosa, che modererà l'incontro.



Il fondatore del Gruppo immobiliare si racconta in un libro che diventa testimonianza e modello per i giovani impegnati nella costruzione del futuro

a grandi velocità, dove è importante impegnarsi a "fare", avere forte determinazione e volontà superando i mille ostacoli che la vita presenta. Lo dedico quindi ai miei figli e a tutti i giovani che come loro devono farsi strada nella vita e sono solo all'inizio di un percorso senza dubbio complesso, ma meraviglioso da vivere".

Bilancio positivo dell'uomo e dell'imprenditore

"Questo libro - prosegue l'autore - è stato per me quasi "terapeutico". Scrivendolo, infatti, ho riflettuto su tanti momenti della mia vita, sia come uomo che come imprenditore e ho tratto il bilancio delle tante situazioni positive che ho costruito e degli inevitabili errori che ho commesso. Mi sono guardato indietro per vedere il percorso fatto e ho ripescato nella memoria i momenti duri, altri di grande entusiasmo, altri ancora di dubbio e incertezza... un miscuglio di sentimenti difficili da governare tutti insieme. Con questo libro ho potuto valutare le cose buone, ma anche gli errori com-

messi che hanno contribuito ad arricchire la mia esperienza. Devo dire che, facendo il bilancio, il risultato è sicuramente positivo".

Ciclo di vita di un'impresa

Uno dei motivi principali del successo di un'azienda, si analizza nel testo, è la capacità non solo di sognare e di mirare in alto ma di ascoltare i propri collaboratori. Nel testo si analizza l'intero ciclo di vita di un'impresa: dalle forti convinzioni su come superare gli ostacoli per organizzare un'impresa innovativa a come darsi un'idea di business vincente.

Perché secondo l'autore le piccole imprese sono apprezzabili fino ad un certo punto: l'imprenditore neonato deve sentirsi una persona di successo ed avere quindi grandi progetti. E poi si deve puntare ad un business vincente ma non egoistico, cioè concepito per far guadagnare e far star bene molti, dentro e fuori l'azienda. Non filantropismo ma servizi tendenti alla perfezione per far star bene il pubblico.

Nel libro si ripercorre quindi tutta la strada fatta da Toscano, dal 1982 a oggi, per creare l'impresa. Iniziative, strategie, errori, conferme, dubbi ecc.: un percorso costellato da mille emozioni e mille decisioni da prendere.

Efficienza, marketing e comunicazione

Le esperienze vanno in ogni caso vissute direttamente e non basta leggere un libro per evitare di commettere errori: ma farlo può servire a capire meglio il contesto e può contribuire almeno a prevenire o superare difficili problemi. E poi l'indispensabile devizione ai dettagli, anche nel fare le piccole cose. Non stupisce quindi che la competitività dell'impresa Toscano si basi essenzialmente su tre elementi: il marketing, la comunicazione interna ed esterna al Gruppo e l'organizzazione efficiente e flessibile o più precisamente un mix di agenzie dirette di vendita e punti in franchising. Quasi un proiettarsi dell'impresa fuori di se stessa, verso il consumatore.

CORCOLLE VILLINI
APPARTAMENTI
Da euro 139.000,00 PRONTA CONSEGNA
euro 5.000 alla prenotazione resto euro 600/mese
IMMAGINE IMMOBILIARE
P.zza di Torre Gaia, 1 - Tel. 06.2050271

Vita e lavoro

L'autore: bilancio positivo

Il senso del libro è anche entrare soprattutto nel cuore dei giovani che vogliono "fare impresa": per questo l'autore ha ritenuto utile offrire la propria lunga esperienza personale sul campo. All'autore è inoltre sembrato importante creare un parallelo fra le sue convinzioni su come si fa impresa e i fatti realmente accaduti nel Gruppo Toscano. Capitolo dopo capitolo, sono infatti a lungo illustrati i comportamenti da tenere e le decisioni utili da prendere durante la vita di un'azienda di servizi.

Modelli

Voglia di riuscire

Attraverso questo testo si è voluto rivivere alcuni momenti importanti della vita aziendale della Toscano. Scriverli è stato per l'autore la conferma che certi meccanismi, a volte anche intuitivi, avrebbero potuto essere standardizzati fino a diventare un "metodo per fare impresa". E allora perché non provare a rendere utile questa esperienza per qualcun altro, per tutti quei giovani che, come l'autore allora, con poche possibilità economiche e tanta voglia di riuscire hanno ancora intenzione di provare a fare impresa.



Imprenditore

Raggiungere gli obiettivi

La figura dell'imprenditore è centrale in tutto il libro perché è il leader di un sistema complesso, è colui che rassicura i collaboratori nei momenti di difficoltà dando la carica per superarli. È colui che per primo dà l'esempio di come si deve lavorare per avere successo e raggiungere gli obiettivi del suo "sistema". Il segreto di un saggio imprenditore è mantenere sempre viva la sua umiltà e la capacità di continuare a imparare anche da tutto ciò che lo circonda. E per chi vuole fare impresa il consiglio è di andare fino in fondo, mettendoci tutta la passione e la determinazione per realizzare l'idea.

