

**L'IMPRESA**

## Le obbligazioni della Coop Dolce

 di **Luciana Cavina**

«Fare impresa con il welfare si può, ma bisogna rischiare», spiega Pietro Segata, presidente della Coop Dolce, che nella sola Bologna ha 1700 dipendenti e che ora sta per lanciare le obbligazioni. a pagina 8

# Fare impresa con il welfare: la Dolce e il suo modello «E adesso le obbligazioni»

### L'intervista

Anche realizzando strutture e gestendo servizi per i minori, anziani, disabili e fasce deboli si genera valore economico. Ma bisogna fare impresa: «È l'unico modo — ne è sicuro Pietro Segata, presidente della Coop società Dolce — per rendere il servizio efficiente. Non è sostenibile un welfare al cento per cento a carico dello Stato». Nata a Bologna nel 1988 è fra le prime dieci cooperative sociali in Italia, per dimensione, con 3500 dipendenti. A breve emerterà anche obbligazioni.

#### Come si genera valore economico?

«Conciliamo la natura non lucrativa con la partecipazione all'esercizio dell'attività di impresa da parte dei soci, lo scambio mutualistico con gli obiettivi di un'azienda. Il valore aggiunto è la capacità progettuale autonoma. Cosa che richiede un triplo lavoro anche in relazione alle diverse comunità».

#### Le comunità?

«In Emilia-Romagna siamo distribuiti da Piacenza Rimini, soprattutto a Bologna con 1700 occupati. In Lombardia siamo presenti in sette pro-

vince, e in Veneto a Padova e Rovigo. Ogni comunità ha esigenze diverse».

#### Qual è il vostro modo di fare impresa?

«Siamo chiamati a fare investimenti e accedere alla finanza che comporti anche rischio di impresa. Abbiamo costituito la società veicolo Wey, in joint venture con Infinityhub per l'efficientamento energetico di alcune strutture, grazie al crowdfunding».

#### Una novità è che emerterete obbligazioni.

«Il 3 novembre all'assemblea dei soci dovremo deliberare il cambio di statuto per poterlo fare. Ci rivolgeremo al mercato degli investimenti professionali e indirettamente al risparmio dei cittadini. Sfruttiamo la nostra buona reputazione».

#### Qual è il modello di sussidiarietà entro cui lavorate?

«Abbiamo strutture di nostra proprietà e servizi accreditati con la pubblica amministrazione. Le concessioni prevedono anche l'investimento. Il nostro cliente è l'utente, indipendentemente da quanto spende, perché avrà agevolazioni dal pubbli-

co. La pubblica amministrazione è uno stakeholder. Abbiamo altri partner come Camst e Cadiai. Asili come il Filo Nido, o il Marameo. Li abbiamo costruiti e li gestiamo in concessioni con il Comune di Bologna».

#### Come si traduce l'attività in termini di indicatori economici?

«Il fatturato del 2019 è di 104 milioni. Tra immobilizzazioni materiali, immateriali e finanziarie, si contano più di 30 milioni di euro. Lo stato patrimoniale è di 16 milioni in immobili, 9 milioni di euro in partecipazioni e altri 6 o 7 sette milioni in acquisizioni di attività».

#### Qual è l'interesse del lavoratore?

«Garantiamo rapporti di concessione: un lavoro anche per 20-30 anni. Il mercato degli appalti invece prevede scadenze dai tre ai cinque anni».

#### Dal 2018 la Dolce si presenta come gruppo, perché?



«Abbiamo più di dodici società veicolo rilevanti, alcune con una partecipazione non di maggioranza, altre controllate, di cui quattro in modo diretto».

**Non tutte le attività di welfare generano reddito.**

«Il triage a Villa Serena per le quarantene dei senza fissa dimora, ad esempio, non è redditizio ma è un modo per restituire al territorio di provenienza un valore aggiunto».

**La forma cooperativa è vantaggiosa?**

«I giovani prediligono la società di capitale, le srl. Ho

fondato la Dolce a 20 anni, allora era l'unica forma possibile non avendo un soldo».

**Oggi?**

«Una coop non la possiedi, la conduci. Quindi non puoi venderla. Non c'è distribuzione di dividendi. L'utile va a ricapitalizzare l'impresa. L'agevolazione fiscale è minima. È una questione culturale che dà valore alla democrazia interna e la partecipazione ».

**L'emergenza Covid quanto incide su fatturato?**

«In primavera abbiamo sospeso molti servizi, altri sono stati permeabili alla pandemia, e abbiamo messo in cas-

sa integrazione 1.600 persone. L'ammacco è di quasi 10 milioni, e chiuderemo l'anno con un decremento del 10%».

**Previsioni?**

«Abbiamo dovuto rivedere il piano industriale 2019-2023: nel 2020 ripartiamo da 90 milioni di fatturato. Nel 2021 torneremo a una produttività del 95%, nel 2022 al 100% poi nel 2023 di nuovo crescita».

**Luciana Cavina**

luciana.cavina@rcs.it

**Il presidente Segata**  
 Per il covid avevamo sospeso alcuni servizi, chiuderemo l'anno con un decremento del 10%

**3,5**

**Mila**

Sono i dipendenti della coop

**90**

**Milioni**

Il fatturato del 2020, anno del covid

**1,7**

**Mila**

Sono gli occupati della coop nella sola Bologna



**Numero uno**  
 Pietro Segata, il presidente



**I nidi**  
 A Bologna la coop Dolce gestisce alcuni nidi in convenzione con il Comune, si tratta del Barbapapà (nella foto) come del Fido Nido e del Marameo: è uno dei servizi di punta



Peso:1-2%,8-55%