

# La via italiana alla collaborazione

Sinergica al business, integrata alla rete e alla community, che diventa fisica: ecco l'economia collaborativa made in Italy

di **Giampaolo Colletti**

● Surfare sulla rete forse è più facile per chi lo fagìa su una tavola tra le onde dell'oceano. Sarà per questo che una startup italiana è riuscita a mettere in contatto direttamente online gli sportivi di mezzo mondo con coloro che dispongono delle attrezzature ingombranti, difficili da trasportare in treno o aereo. Diventando di fatto leader in Europa. Un'intuizione di successo nel panorama della sharing economy nostrana. «Bike, tavole da snowboard, surf, canoe. Si tratta di un mercato di nicchia, ma con grandi appassionati», racconta Piercarlo Mansueto, 24enne barese, surfista da una vita e fondatore di Sharewood, portale di noleggio di attrezzature outdoor tra utenti. Il team è composto da otto persone e ha una infrastruttura tecnologica proprietaria. Sulla piattaforma sono registrate più di cinquantacinquemila attrezzature. La startup ha chiuso anche una campagna di *equity crowdfunding* sopra quota 232mila euro. E dall'Italia si è trasferita in Finlandia, selezionata dal Vertical Health Accelerator, uno dei fondi sportivi più importanti al mondo. Intanto dal Piemonte è partita la rivoluzione della mobilità per 17 milioni di pendolari italiani, con un'idea che sta facendo scuola: condividere il passaggio al lavoro con un collega, riducendo assenze, ritardi e impronta ecologica. Decine di aziende hanno già abbracciato questa mobilità intelligente lanciata alcuni anni fa dall'italiano Gerard Albertengo.

Sinergiche rispetto al business, integrate alla rete, impegnate a creare strategie coinvolgendo la propria community che diventa anche comunità fisica. Ecco la nuova generazione dell'economia collaborativa made in Italy. Una via alla *sharing economy* fatta di maggiore consapevolezza, lontana da monetizzazione e scalabilità: la

difficoltà – oggi come ieri – è proiettarsi oltre i confini nazionali, provando a emulare i successi delle campagne americane ed europee, soprattutto le felici intuizioni d'Olttralpe. Perché oggi è proprio la Francia a tirare la volata con modelli vincenti nello scacchiere digitale globale.

## SITUAZIONE IN MOVIMENTO

Il mondo intanto scommette sulle piattaforme collaborative. A oggi si stima una movimentazione pari a 15 miliardi di dollari di finanziamenti, con 17 imprese di un valore superiore al miliardo e una forza lavoro di 60mila unità. Una fotografia in chiaroscuro perché restituisce dinamiche prevalentemente monopolistiche.

E l'Italia? Il mercato nostrano è in trasformazione, con realtà numericamente più esigue e più propense ad allearsi con i grandi player. La fotografia è stata scattata da Shareitaly (in programma a Milano martedì 5 e mercoledì 6 dicembre) e presentata in anteprima da Nòva. A oggi sono 125 le piattaforme italiane attive, mentre 30 hanno chiuso i battenti. Tra queste quasi la metà nei mercati con una presenza strutturata di attori internazionali. Ma si contano comunque altri 17 nuovi ingressi. «La mortalità è anche l'effetto del consolidamento dei brand globali. Il mercato si sta assestando e le piattaforme si vanno professionalizzando», afferma Marta Mainieri, fondatrice di Collaboriamo.org e curatrice di Shareitaly insieme a Ivana Pais.

I settori trainanti sono quelli incentrati sui servizi alla persona, affitto, noleggio, vendita, turismo e servizi alle imprese. Progetti imprenditoriali che però restano circoscritti al contesto locale, zavorrati rispetto a contaminazioni internazionali. Perché le piattaforme italiane non riescono ad andare all'estero. Mentre dall'estero altre fanno capolino, consolidandosi nel breve periodo. «Penso ad Airbnb o a BlaBlaCar. Ma le piccole piattaforme di *hospitality* e *car pooling* sono sparite. Da questo punto di vista il mercato si sta ridimensionando. Ma la concorrenza non può essere un alibi», precisa Mainieri.

È un tema anche di investimenti, che per poco più della metà restano sotto ai 100mila euro, mentre un quinto presidia la forbice tra i 100 e i 200mila euro e soltanto una esigua percentuale arriva a superare il mezzo milione. Con la percentuale sul transato che resta il

business prevalente nel 77% dei casi.

## NUOVI MODELLI "IBRIDI"

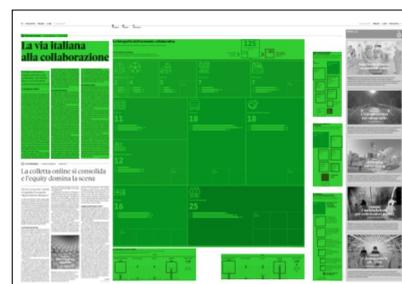
La nuova via italiana all'economia collaborativa è fatta però di ibridazioni. Ovvero di alleanze per intercettare nuovi business. Perché oggi nell'agone digitale scendono in campo anche le grandi corporation. È quanto accade per esempio nel *welfare aziendale* con i servizi collaborativi. «Le piattaforme continuano a focalizzarsi prevalentemente sul *peer-to-peer*, ma si aprono strumentalmente a collaborazioni con terze parti profit e non profit. La collaborazione apre nuove possibilità di crescita e di costruzione di filiere», dice Mainieri.

Non basta però l'idea. Perché senza un progetto imprenditoriale alle spalle difficilmente si va lontano. Ecco allora che vincono strategie di differenziazione: «Queste nuove realtà nascono in gran parte già con un'offerta diversificata».

Più consapevoli, più segmentate, più comunitarie: sono le piattaforme che adottano modelli ibridi per un consumatore maggiormente alfabetizzato verso altri servizi e filiere. E una nuova linfa arriva dalle comunità locali. «Il bello di questa nuova fase è che accanto alla trasformazione delle startup si innestano servizi a livello territoriale».

È il caso di Portineria 14, un bar che fa anche da portineria di quartiere per la zona Ticinese di Milano. Tra i servizi offerti la custodia di chiavi, libri e oggetti. Poi c'è Yougenio, startup nata per i lavori domestici e che aggrega idraulici, imbianchini, artigiani. L'ultima alleanza è con le edicole, che tornano a essere un punto d'incontro. «Perché sharing economy in fondo è tutto ciò che mette in contatto domanda e offerta», dice Mainieri. E nell'Italia dai mille campanili la risposta innovativa ancora una volta arriva da ciò che avviene sotto casa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

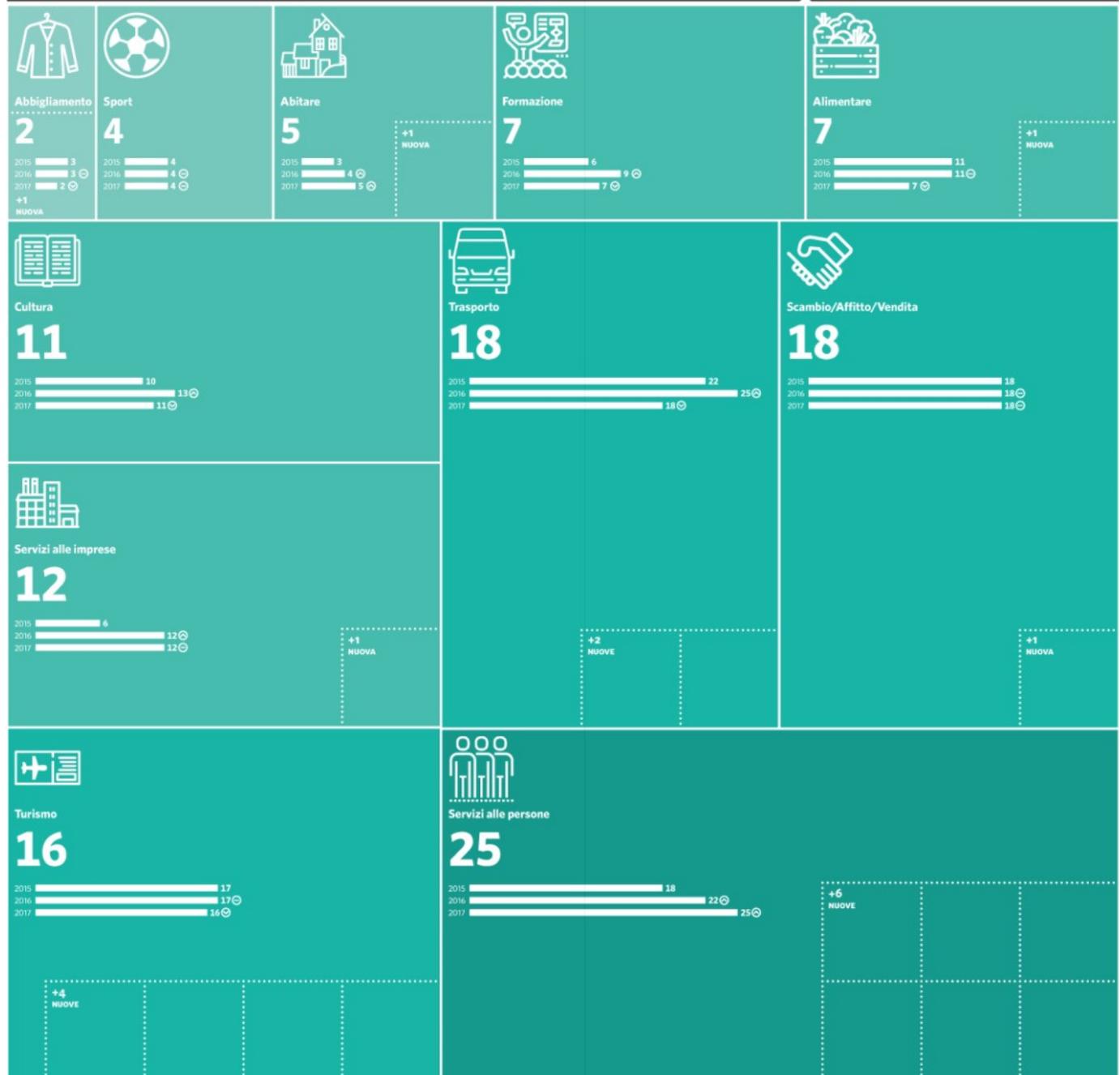


## La fotografia dell'economia collaborativa

Metodologia: osservazione diretta sulle piattaforme, questionario su 105 startup e interviste qualitative

### PIATTAFORME IN MOVIMENTO

La situazione delle piattaforme italiane di sharing economy settore per settore: per ogni comparto è visualizzato il numero delle nuove piattaforme create nel 2017



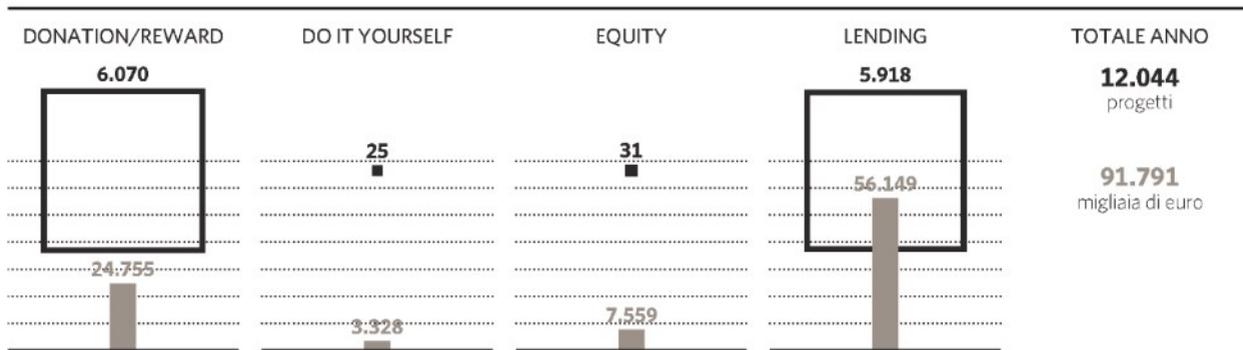
Fonte: Collaboriamo.org

## IL VALORE DELLA "FOLLA" ONLINE

Raccolta e progetti chiusi con successo del crowdfunding, in totale e divisi per tipologia.

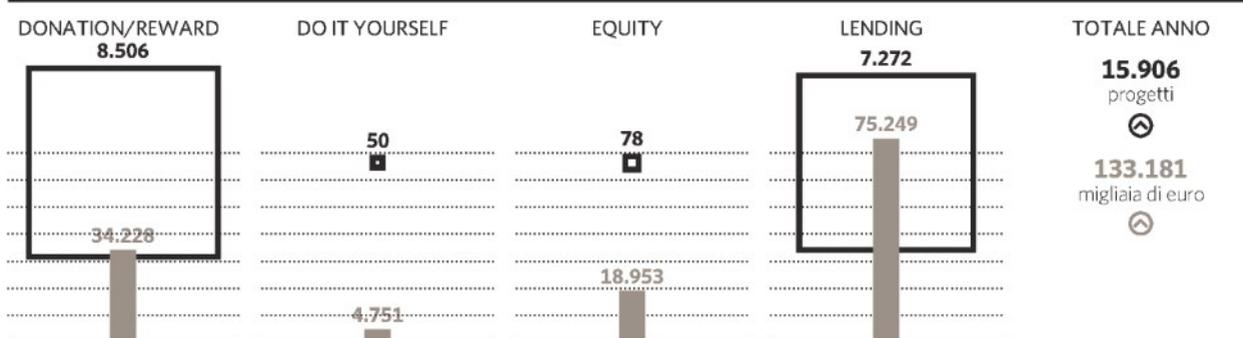
Metodologia: raccolta diretta dei dati aggiornata al 25 novembre 2017

2016



Fonte: Starteed - Trailab Università Cattolica Milano

2017



### NUOVE FILIERE POTENZIALI DALLA COLLABORAZIONE

Servizi nuovi che potrebbero completare l'offerta in seguito a un accordo con altre piattaforme

### OFFERTA P2P ORIENTATA AL BUSINESS

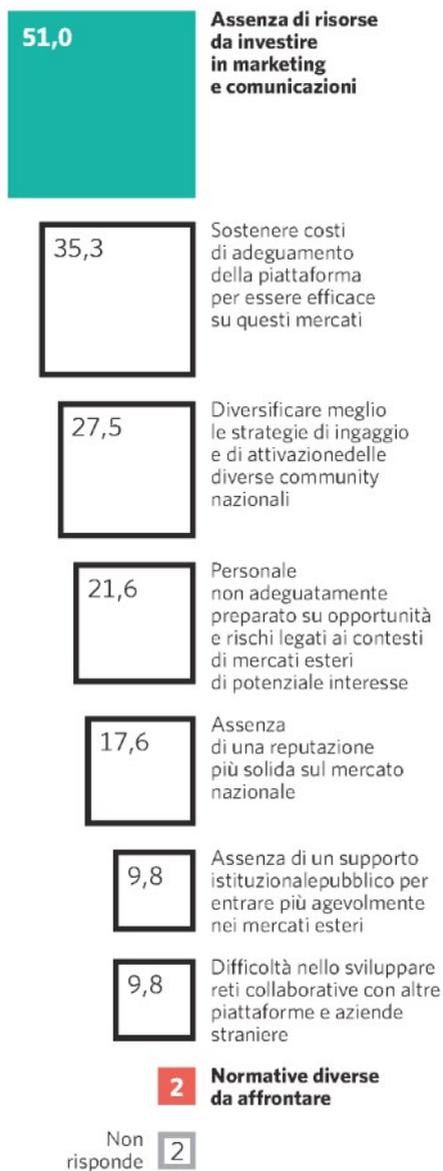
Tipologie di utenti su cui le piattaforme pensano di investire di più in futuro (risposta multipla)

Tipo di servizio



**GLI OSTACOLI  
ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE**

Principali ostacoli indicati per il processo di internazionalizzazione delle piattaforme



Fonte: Collaboriamo.org