

Coworking: il valore delle relazioni

Esempi di economia del benessere: community che lavorano per ampliare le “capacità” delle persone

DOI 10.12910/EAI2018-018

di **Bruna Felici e Marina Penna**, ENEA

Le prime esperienze di quello che sarebbe diventato il coworking maturano verso la fine degli anni '90 in Europa e agli inizi del secolo negli USA. Fin dall'inizio, sono due le spinte principali che motivano le iniziative di lavorare insieme: l'idea di sfruttare la tecnologia per condividere esperienze e conoscenze e l'idea di unire le forze per sopravvivere.

Quando si parla di coworking oggi, ci si riferisce a community collaborative che poco hanno a che vedere con uffici condivisi o il mero affitto di spazi e servizi. Avviare un coworking vuol dire ragionare su una comunità collaborativa che produce valore a livello di skill formativo e di “capability”¹ oltre che di fatturato e di reddito. Nei molteplici assetti in cui viene declinato, il coworking intercetta i processi di trasformazione del modo di vivere e di lavorare in atto nella nostra società che orientano verso la condivisione di risorse

e di esperienze. La condivisione e l'attitudine alla collaborazione che si instaurano all'interno dei coworking producono, oltre al valore economico delle attività svolte, valore relazionale e sociale, valore in termini di competenze e conoscenze e valore nelle relazioni con il territorio in cui sono inseriti.

Il coworking ha infatti un forte rapporto con il territorio. È in primis la configurazione produttiva di un ambito territoriale ad orientare l'insediamento delle diverse tipologie di coworking. Nel Nord Italia, ad esempio, prevale l'assetto “corporate” più orientato all'imprenditoria profit, al Centro è più diffuso l'assetto “ibrido”, dove a imprese e professionisti del profit si affianca l'impresa sociale.

Alcune community lavorano più sul mutualismo dei lavoratori dando vita a strutture che rendono accessibili a categorie svantaggiate di persone le risorse materiali e immateriali di cui necessitano per lavorare in modo

autonomo e affrancarsi dal rischio di povertà e di esclusione sociale. In altre, è più accentuato l'interesse a diventare centri di riferimento dell'innovazione e opportunità di sviluppo per l'imprenditoria profit e no profit. In entrambi i casi, i coworking svolgono un'azione di sussidiarietà che si esplica nel rendere accessibili in modo diffuso servizi per il lavoro che il pubblico non svolge, né sarebbe in grado di svolgere a costi sostenibili. Vale dunque la pena avviare un dibattito che porti all'attenzione dei decisori politici l'opportunità di sviluppo che queste comunità e questi spazi rappresentano e che inizia con il riconoscere la funzione, anche sociale, che essi svolgono e nel ragionare su modi sani e produttivi per sostenerne lo sviluppo.

Con questo scopo abbiamo approfondito, attraverso alcune interviste, le caratteristiche di tre modelli diversi di coworking nati dalle iniziative di tre imprenditori, ciascuno dei



quali, nel definire funzioni e organizzazione di questo modello associativo di lavoro, si è concentrato su uno dei molteplici aspetti del diffuso disagio economico e sociale che interessa le città.

Talent Garden: luogo di aggregazione e strumento per stimolare innovazione digitale sul territorio

Il primo degli intervistati è Davide Dattoli, fondatore di Talent Garden, rete internazionale di coworking nata a Brescia nel 2011, che conta ora 18 centri in Europa, circa 2500 membri e 235 imprese. Davide ha interpretato una tendenza al fare impresa che ha preso piede fra i gio-

vani. Da una recente indagine [1], il 27% degli studenti universitari ha avuto almeno un'idea di business, anche se poi non sa cosa fare concretamente per avviarla.

La risposta a questa fonte di risorse che rischiano di rimanere inespresse per mancanza di un *environment* favorevole arriva dalla community del modello Talent Garden. Ecco come Davide descrive l'inizio "Ci siamo chiesti dove e come si stimola innovazione oggi. Nell'ecosistema migliore a livello internazionale, la Silicon Valley, il grande valore è dato dal fatto che, in un territorio abbastanza piccolo, si concentrano tutti i player della filiera dell'innovazione. Questo attrae le persone migliori un po' da tutto il mondo. L'idea di mettere insieme le

persone migliori di un territorio era replicabile. Di qui l'idea del coworking come luogo di aggregazione e strumento per stimolare innovazione sul territorio".

"Siamo partiti da Brescia con l'idea di mettere insieme tutte le persone che si occupano di innovazione digitale, che secondo noi è oggi il settore che più ha possibilità di impattare nell'attuale contesto economico e macroeconomico". "Con la scusa di affittare una scrivania, stimoliamo le relazioni e le collaborazioni all'interno e con l'esterno, alimentando scambi di competenze. Poi abbiamo capito il valore di realizzare un network a livello europeo connettendo spazi che singolarmente aggregavano le migliori risorse di ogni territorio e permettendo agli aderenti

di muoversi tra le sedi. Così ognuno può crescere nel proprio territorio mantenendo apertura internazionale in termini di cultura, possibilità di confronto e di sviluppo del proprio business e spostarsi in funzione delle necessità.”

Una peculiarità del sistema creato da Dattoli parte dall'osservazione che le trasformazioni delle imprese indotte dall'innovazione digitale sono strutturalmente più veloci di quelle della scuola. *“Per abilitare un percorso universitario servono circa tre anni dal momento della richiesta. Per riuscire a intercettare un nuovo trend servono mesi, o anni. Così si costruiscono nuovi percorsi professionali in 3/5 anni. Dieci anni fa ho iniziato a lavorare con i social media, in Italia si iniziava a parlarne e servivano molti professionisti. Oggi il settore occupa qualche decina di migliaia di professionisti e tra cinque anni probabilmente il puro social media manager non esisterà più perché serviranno figure che integrino funzioni di marketing e di comunicazione. Se le nuove professionalità del digitale vengono create e distrutte nell'arco di meno di dieci anni, il sistema formativo si deve per forza riorganizzare per diventare più veloce e più efficace.”*

Per questo nasce Tag Innovation School che forma le persone con obiettivi concreti pensati sulle professioni più richieste al momento: *“Oggi formiamo quasi 500 ragazzi ogni anno, il 98% di loro trova lavoro nei tre mesi successivi al corso.”*

Questo modello di community, che è arrivato a generare un fatturato complessivo per le aziende della rete superiore al miliardo di euro, ha lanciato la sfida ad un contesto italiano caratterizzato da: elevata disoccupazione giovanile (32,7%; media UE: 16,2%); 2,2 milioni di NEET²; 26% di giovani tra i 25 e i

34 anni laureati (52% in UK, 40% in Francia) [2]; più di 48.000 giovani tra i 18 e i 34 anni espatriati nel 2016, con trend in crescita [3]; il 5% di neolaureati con competenze digitali e imprenditoriali [1].

Millepiani: ecosistema collaborativo per proteggere i lavoratori e le microimprese

La seconda intervista è a Enrico Parisio che ha fondato a Roma il Millepiani, il cui modello organizzativo

è preso a riferimento da altri coworking italiani.

Millepiani è nato nel 2012 da un accordo tra la Provincia, il Municipio VIII e un'associazione di promozione sociale per *“sperimentare un modello di cooperazione tra un'amministrazione che utilizza i propri beni e rende servizi per il territorio e persone che entrano o rientrano nel mondo del lavoro facendo impresa senza essere gravati da costi insostenibili”.*

“Abbiamo lavorato su un progetto politico: in Italia il 25% della forza



lavoro lavora in modo autonomo, percentuale alta rispetto al resto d'Europa. Molto del "made in Italy" si regge su questa forza lavoro. Riusciamo a produrre qualità dal piccolo, con momenti più fortunati e momenti in cui le contraddizioni del sistema produttivo vengono scaricate su queste forme di lavoro per le quali non c'è un welfare. Da qui la necessità di unirsi e di creare un mutualismo in maniera autonoma".

Millepiani è un modello ibrido in cui si affiancano imprese più solide e innovative che sviluppano piattaforme di sharing economy, open data e block chain, piccole filiere e progetti di inclusione sociale sviluppati da cooperative no profit.

"Il coworking dovrebbe essere uno spazio a cui hai accesso e che ti mette a disposizione risorse per fare impresa. La funzione di questi spazi gestiti non è far profitto, ma permettere ai lavoratori di autorganizzarsi: questo servizio sociale dovrebbe essere riconosciuto e sostenuto, non intendo con fondi, ma con aree inutilizzate. Nel riformare il terzo settore si è scelto di non includere il tema del lavoro tra le attività di interesse generale delle imprese sociali. Questa perimetrazione lascia fuori un settore fortemente connesso con le dinamiche di sviluppo locale in cui, come dimostrano i risultati di Millepiani, l'approccio solidaristico e incentrato su comunità collaborative porta risultati concreti".

La sfida di Millepiani acquista maggior valore in un contesto in cui lavoratori capaci di produrre qualità, fonte di ricchezza dei territori, stanno progressivamente perdendo le possibilità di sostenersi. *"Come mettere a valore queste risorse intellettuali e capacità produttive in un mondo in cui non c'è più la domanda? Immaginiamo una metropoli tra vent'anni.*

La maggior parte della gente sarà anziana, ci saranno flussi migratori inarrestabili, il sistema produttivo riuscirà a produrre di più e meglio a costi più bassi. Quale spazio resterà alle categorie di lavoratori di cui abbiamo parlato? Mi sembra chiaro che si va verso una auto-organizzazione fondata su elementi comuni di civiltà, su regole che dovrebbero essere oggetto di policy urbane integrate".

La politica non sembra interessarsi al linguaggio sociale di scambio con cui i coworking lubrificano gli ingranaggi di avvio e di crescita di start up, freelance, partite IVA e piccole aziende meglio di quanto non facciano i dispendiosi sistemi convenzionali. Gli spazi pubblici prima che luoghi di economia immobiliare e commerciale, sono luoghi di economia della cultura e di innovazione sociale eppure, per il diffuso indebitamento dei Comuni, diventano spesso preda di "poteri forti". La scelta di mettere sul mercato gli immobili e ripagare il debito prevalente quindi sulle altre scelte possibili, malgrado alimenti la speculazione finanziaria e la disparità sociale

e sottragga ricchezza al territorio. Dalla capacità di riprogettare gli spazi pubblici, rigenerando quelli degradati o in disuso può invece partire un processo di innovazione e di sviluppo urbano che trova nei coworking e nelle loro community germogli di solidarietà e coesione sociale.

Impact Hub: modernizzare il sistema di welfare con l'imprenditoria sociale

Nella terza intervista abbiamo chiesto a Dario Carrera di parlare di Impact Hub, network internazionale nato nel 2005 a Londra che si è poi diffuso rapidamente su scala mondiale. Ci interessava conoscere le principali caratteristiche di quello che viene definito un *movimento di innovatori sociali*³.

L'innovazione sociale, core business di Impact Hub, è la capacità, l'abilità, la forza di una società di comprendere, analizzare, affrontare e risolvere i suoi problemi socio-ambientali.

La *green economy* è uno dei temi preferiti dai primi coworker: *"In quegli anni nascevano a Londra al-*



Un incontro presso l'Impact Hub

cuni luoghi partecipati non ancora codificati come coworking. Erano open space che selezionavano prevalentemente professionisti di imprese orbitanti all'interno della cosiddetta green economy, tema che in Italia sarebbe arrivato circa otto anni dopo. Si diffonde ad Amsterdam, Rotterdam, Johannesburg, fino ad arrivare nel 2010 ad essere una sorta di social franchising con una decina di hub in giro per il mondo”.

La presenza di alcune imprese sociali nella community di Impact Hub porta il discorso sul terzo settore, che dagli anni '80 agì tra Stato e mercato, come progetto di economia civile rivolto al sistema del welfare italiano. Un settore che, nonostante la crisi di questi anni, ha visto aumentare il numero di dipendenti e volontari, rispettivamente del 15% e 16% nel periodo 2011-15 [4]. *“C'è una controtendenza tra il mercato del lavoro e gli impieghi delle risorse umane remunerate nel terzo settore, che stanno aumentando perché è sempre più forte il fallimento del pubblico e la presenza di organizzazioni sul territorio che cercano di compensare questo fallimento. E c'è un privato che, un po' in affanno, riconosce la validità di visione e di etica, ma non si riconosce in ter-*

mini di ritorno dell'investimento”. Nel modello di Impact Hub si parla di coniugare obiettivi sociali e rendimenti economici, far dialogare portatori di interessi tradizionalmente contrapposti nello schema pubblico/mercato/no-profit.

Nuovi strumenti finanziari come gli outcome funding, sono stati introdotti per remunerare gli impatti sociali secondo la logica del pagamento in base al risultato sociale raggiunto. Carrera però avverte: *“Se identifichiamo come beneficiarie di queste risorse esclusivamente le organizzazioni di terzo settore, perdiamo figure ibride, organizzazioni come la nostra o tante altre che hanno nell'impatto sociale il loro core business. Il fondo dell'innovazione sociale è una buona notizia che potrebbe essere un fattore moltiplicatore. Ma c'è anche la grossissima responsabilità da parte dei potenziali beneficiari del fondo, parlo di imprenditori, innovatori, che non hanno grande qualità da proporre. Ci sono tante risorse sul mercato dell'investimento di impatto sociale, ma c'è una scarsa qualità nella domanda”.*

Lo sviluppo dei tre settori deve evitare gli errori del passato dovuti a rapporti asfittici, viziati da eccessiva dipendenza dalle risorse pubbliche,

burocrazizzazione dell'apparato statale e scarso dinamismo del settore privato. Tra i timori espressi da Carrera c'è l'eccessivo protagonismo del settore pubblico. *“Penso che debba essere il mercato stesso a riconoscere le attività di valore etico ed economico senza interventi a gamba tesa da parte del pubblico il quale, in carenza di linguaggi e in cerca di legittimazione di se stesso, scopiazza modelli e vizia il mercato stesso [...] La P.A. dovrebbe abilitare mercati di professionisti, percorsi progettuali, inserimenti lavorativi anche di gruppi cosiddetti svantaggiati all'interno di strutture propedeutiche allo sviluppo economico e sociale del territorio, ma senza agire in prima persona. Esempi di collaborazioni virtuose tra pubbliche amministrazioni e privati ci sono come nel caso di Open Incet a Torino o Fabriq, fiore all'occhiello del Comune di Milano, che sta portando avanti un processo di accelerazione di impresa in una realtà periferica”.*

Sebbene non siano ancora molti in Italia gli esempi concreti di nuove forme collaborazione pubblico/privato sul tema dell'innovazione sociale, è possibile intravedere modelli vincenti di sviluppo locale all'interno dei quali anche i centri di coworking possono fare la loro parte.

¹ La *capability*, tradotta con l'inefficace termine italiano di 'capacitazione' di una persona è "l'insieme delle combinazioni alternative di funzionamenti che essa è in grado di realizzare. È dunque una sorta di libertà: la libertà sostanziale di realizzare più combinazioni alternative di funzionamenti" (Sen A. K., *Lo sviluppo è libertà. Perché non c'è crescita senza democrazia*, Mondadori, Milano 2000)

² NEET è l'acronimo inglese di "Not (engaged) in Education, Employment or Training", ossia giovani non occupati e non in istruzione e formazione.

³ Cfr. *Manifesto* di The Hub Roma <http://www.hubroma.net/>

BIBLIOGRAFIA

1. University2Business (2017), "Il futuro è oggi: sei pronto?"
2. ISTAT (2017), *Rapporto Annuale*
3. MIGRANTES (2017), *Rapporto italiani nel mondo*
4. ISTAT (2017), *Censimento istituzioni no-profit*