

VISIONI

Cosa succede se una startup incontra un'impresa sociale



di Flaviano Zandonai

Cosa succede se una startup a vocazione sociale incontra un'impresa sociale? Il matching sarebbe di per sé una notizia perché, ragionando in punta di legge, le startup sociali sono solo qualche decina (stando alle ultime rilevazioni) e le imprese «che producono beni e servizi di utilità sociale in vista di obiettivi di interesse generale» sono solo qualche centinaia. Così poche organizzazioni che quasi il matching lo si potrebbe fare a mano, accostando gli striminziti database e trovando le possibili occasioni di fertilizzazione incrociata. Ma anche sfuggendo da dettati normativi dagli effetti così deludenti in termini di capacità di attrazione di diversi modelli imprenditoriali che producono valore sociale, la situazione non cambia, anzi, se possibile, peggiora. Per rendersene conto basta leggere l'interessante documento dal titolo "Toward an open Co-operativism" (verso una cooperazione aperta) redatto da un gruppo di ricercatori e attivisti e che ha il merito, non secondario, di porre uno dei problemi politico-culturali più rilevanti del nostro tempo: perché esiste un'economia innovativa ormai matura - sharing economy, peer to peer, makers, coworkers, ecc. - che si fonda in modo esplicito su principi di condivisione, socialità e cooperazione, ma che poi, alla prova dei fatti, viene in gran parte organizzata da modelli capitalistici? E, al contrario, perché l'economia sociale tradizionale fatica ad intercettare le opportunità rappresentate da questa economia che le assomiglia così tanto? La risposta non è semplice. Ma questo processo può (e deve) essere accelerato, se non in nome dell'innovazione, certamente delle sfide che chi persegue in modo esplicito obiettivi di interesse collettivo è chiamato ad affrontare, a prescindere dal modello giuridico-formale. Una modalità utile in tal senso consiste nel moltiplicare le occasioni di incontro e nell'investire sulla qualità del networking. Luoghi e persone che rinnovano la più classica delle funzioni sociali: "fare rete", anche (e soprattutto) tra chi intende operare nella stessa direzione, seppur partendo da posizioni diverse. "Si può fare" quindi. Anzi, si sta già facendo. Come dimostra "RightHub" che grazie alla sua piattaforma favorisce l'incontro domanda di enti pubblici di forniture certificate rispetto alla sostenibilità sociale e ambientale garantita da imprese sociali. Come per tutte le startup l'obiettivo è semplice e dirompente, perché ha in sé il meccanismo della scalabilità in un settore polverizzato da micro partnership che non fanno massa critica. Basti pensare che, stando ai dati Istat, il solo settore non profit acquista qualcosa come 48 miliardi di euro di forniture. Se anche solo un 10% fosse intermediato da questa piattaforma generando un'economia non profit il senso della partnership sarebbe chiarissimo.

◀ nell'information security prima e nelle rinnovabili e nel fotovoltaico poi e oggi presidente di Ntp, che guida insieme ai suoi due soci: il ceo Massimo Galavotti e il tech director Adolfo Carloni. «In Ntp si progettano, sviluppano e producono microscopi e sensori ottici di dimensioni ridotte, facilmente trasportabili, dotati di Led e laser e di funzioni di server, e della funzione live imaging, ovvero la capacità di visualizzare e controllare campioni anche da remoto e in tempo reale, anche su tablet e smartphone», spiega Maroncelli. L'impatto sociale? «Nell'ambito della sanità pubblica è in atto un processo che, in ottica di ottimizzazione e contenimento dei costi, mira a centralizzare molte funzioni e rivedere la dispendiosa localizzazione geografica», risponde Maroncelli, «noi garantiamo comunque i servizi basilari nelle strutture periferiche. In altri termini stiamo anticipando i bisogni che presto emergeranno dalla riorganizzazione del sistema sanitario nazionale». Attualmente microscopi di questo tipo possono essere trovati sul mercato a prezzi fra 45 e 50mila euro, Ntp presto li commercializzerà a 25/40mila euro.

Per questioni anagrafiche, è nata nel 2005, non è ufficialmente una startup, ma Nethical (srl di Bologna) si colloca a pieno titolo sulla frontiera dell'innovazione sociale. Il main project, ideato da Francesco Pannuti, 39 anni, risponde al nome di Vitaever e in due parole si può definire come un vero e proprio cloud per l'assistenza domiciliare. Vitaever vede la luce nel 2010 e oggi fra i suoi clienti conta molti fra comuni e cooperative sociali. Il legame più stretto però è quello con una delle maggiori realtà di assistenza domiciliare: la Fondazione Ant. Il servizio accessibile sia attraverso Pc, sia attraverso dispositivi mobili consente la gestione di agende personalizzate per ogni operatore assistenziale

IL PAPA E LA COOPERATIVA

Nella pagina precedente Papa Francesco nell'Aula nuova del Sinodo mentre annuncia il progetto Scholas Labs.

Nella pagina a destra la squadra della coop Esercizio Vita. In piedi da destra: Luca Pomidori, Enrico Pozzato e Michele Felisatti