

Dai prodotti ai servizi



Alberto Felice De Toni

La via maestra alla sostenibilità.

Fin dagli Anni '30 è cresciuta l'idea di un nuovo modello economico e di consumo, che il friulano Roberto Siagri ripercorre traguardando il nostro futuro prossimo

“**L**a servitizzazione. Dal prodotto al servizio. Per un futuro sostenibile senza limiti alla crescita”: è l'ultimo libro di Roberto Siagri, fisico, cofondatore nel 1992 di Eurotech di cui è stato Ad fino a marzo 2021. La tesi centrale del libro è che la digitalizzazione è la via maestra alla sostenibilità.

Tale tesi parte da lontano e precisamente dall'architetto e futurologo americano Richard B. Fuller il quale – da autentico precursore della sostenibilità – negli Anni '30 propose il principio della 'efemeralizzazione', che significa 'fare di più con meno'.

Dagli Anni '30 si passa al 1972 anno in cui venne pubblicato “Il rapporto sui limiti dello sviluppo”, commissionato al Mit dal Club di Roma, fondato dal visionario

Aurelio Peccei. Il rapporto, basato su simulazioni al computer, predice le conseguenze della continua crescita della popolazione sull'ecosistema terrestre e sulla stessa sopravvivenza della specie umana.

Si prosegue con l'economista triestino Orio Giarini e l'architetto svizzero Walter R. Stahel i quali nel loro libro del 1993 “I limiti della certezza” affermano: “Le simulazioni (del Mit, ndr) indicano non la fine della crescita economica in quanto tale, ma la fine di un certo tipo di crescita economica, quella basata soprattutto su prodotti tangibili anziché su servizi di ogni tipo”. Le loro idee hanno contribuito a definire quella che oggi è conosciuta come l'economia circolare, finalizzata a disaccoppiare la ricchezza dal consumo di risorse.

Il progresso va nella direzione della progressiva smaterializzazione. Della serie *'less is more'*. Intriganti in questo senso sono le riflessioni di Siagri sul valore al Kg dei prodotti: bicicletta 20 euro al kg, automobile 31, aereo 1.000, smartphone 2.500, occhiali di marca 3.000, vestito di alta moda 5.000 euro al kg...

Il passaggio – grazie al digitale – da una economia fondata in via prevalente sui prodotti a una fondata in via prevalente sui servizi significa che le imprese dalla vendita del prodotto (*product economy*) passano alla vendita dei risultati del prodotto (*output economy*), anche intesa come vendita delle prestazioni del prodotto (*performance economy*) secondo la definizione del citato Walter R. Stahel nel suo

libro del 2006 “The Performance Economy”.

Le nuove architetture *Internet of Things* (un autentico social network delle macchine) accelerano questo passaggio con la possibilità di accedere a piattaforme. La Sony con il suo Walkman vince sull'iPod della Apple non per l'hardware e il suono, ma per il 'negoziato' iTunes dove si può comprare la musica, anche un solo brano alla volta. Apple, capita la lezione, applicò la stessa logica al progetto iPhone sbaragliando la Nokia: l'iPhone non era solo un telefono, ma uno strumento di accesso alle applicazioni disponibili nella App Store.

Il software è entrato in tutti i settori e 'si mangia' tutto per usare l'espressione dello statunitense Marc Andreessen, cofondatore di Netscape, in un articolo del 2011 del Wall Street Journal “Why software is eating the world”. Siagri cita aziende del calibro di Amazon, Netflix e Uber come esempi di imprese che fondano il loro modello di business prevalentemente su dati e software, anche se usano rispettivamente logistica, film e auto di terzi. Non a caso quando si parla di dati spesso si descrive come una sorta di nuovo petrolio, perché più se ne hanno a disposizione, più valore è possibile estrarne. Se nella economia della materia è la scarsità a generare valore, nell'economia dei dati il valore è dato dalla loro abbondanza.

Il digitale è il fattore abilitante per il passaggio dalla *'product economy'* alla *'performance economy'*, basata sui servizi. È lo strumento chiave per un passaggio da una economia non più fondata sul possesso del prodotto, ma sull'accesso al prodotto nella logica del *'pay for use'*. Unico modo per andare verso la sostenibilità. Esempio eclatante: l'auto è utilizzata mediamente per il 4% del tempo di possesso.



La copertina del libro di Roberto Siagri