

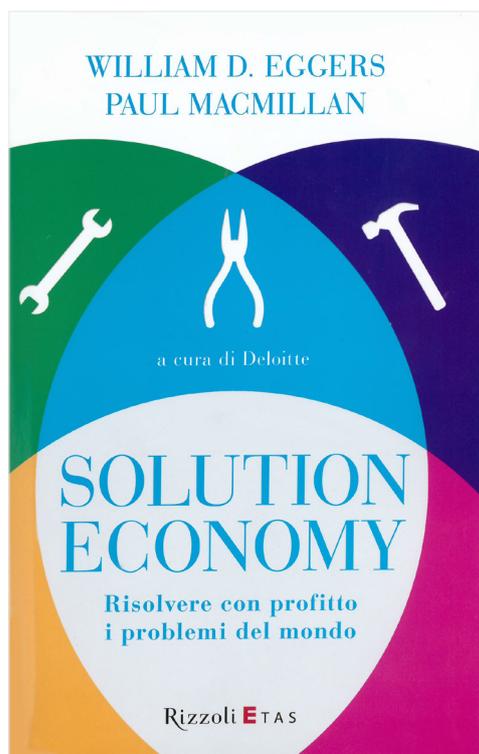
AIUTARE LE PERSONE FA GUADAGNARE SOLDI

di RENATO AGALLIU

LA SOLUTION ECONOMY È IL LUOGO DEPUTATO ALLA SOLUZIONE DI GRANDI PROBLEMI CONTEMPORANEI DOVE CITTADINI, AMMINISTRAZIONI PUBBLICHE E AZIENDE PRIVATE PARTECIPANO ALLA CREAZIONE DI VALORE SENZA DIMENTICARE IL PROFITTO

Risolvere grandi problemi sociali senza dimenticare il profitto. È il principio base implicito nella *Solution economy* proposta dagli studiosi **William D. Eggers** e **Paul Macmillan**. Il progetto, che non ceta di essere ambizioso, è inteso come volano per affrontare le sfide della società. Nell'attuale era di congiuntura economica e ristrettezza finanziaria appare necessario, secondo gli autori di *Solution economy - Risolvere con profitto i problemi del mondo* (volume presentato nell'ambito di un evento organizzato da **Deloitte**), ripensare a un "nuovo sistema economico più collaborativo e produttivo, in cui amministrazioni pubbliche, aziende, imprese sociali, non profit e cittadini convergono per creare valore, pubblico e privato". In sintesi, *impresa privata* per il *bene pubblico* non sarà più un ossimoro. Nel

campo della sanità, ad esempio, cosa è possibile fare per stare meglio e agevolare in prima persona le ricerche mediche sulle malattie che ci affliggono? La prima risposta la fornisce **Todd Park**, chief technology officer dello **Us Department of health and human services** (Hhs), che ha idee chiare: "l'obiettivo è catalizzare lo sviluppo di un ecosistema che sfrutti i dati per migliorare la salute". I dati sull'assistenza sanitaria messi a disposizione dal governo americano, stando a Park, potrebbero aggiungere ogni anno miliardi di dollari all'economia del Paese. Un consiglio preso alla lettera da alcuni innovatori come **Serge Brin**, co-fondatore di **Google**, e sua moglie **Anne Wojcicki**, la co-fondatrice di **23andMe** nella ricerca di cure per il morbo di Parkinson. La coppia, avvalendosi di una serie di dati e



Solution Economy di William D. Eggers e Paul Macmillan, Rizzoli Etas

tecnologie, reclutando pazienti come partner di sperimentazione e collaborando con istituzioni e fondazioni di ricerca, ha contribuito a scoprire le cause genetiche della malattia abbattendo a monte i costi della ricerca tradizionale, altrimenti insormontabili. In sostanza, il programma invitava tutti coloro a cui era stato diagnosticato il Parkinson a donare il proprio Dna e a compilare un questionario sul proprio stile di vita e sulla salute. In cambio della partecipazione, i volontari avevano accesso gratuito ai servizi di genetica personale di 23andMe. Un esempio di come le informazioni condivise, archiviate su un *database* sfruttando l'esperienza e la partecipazione collettiva, possano accelerare i progressi della medicina.

WAVEMAKER, AGENTI DEL CAMBIAMENTO

La capacità di raggiungere ciò che prima era irraggiungibile, di raccogliere finanziamenti da fonti non utilizzate in precedenza, e di sfruttare le reti sociali, sta dando vita a nuovi mercati. I *wavemaker*, soggetti promotori del cambiamento, misurano il successo non in base al profitto in termini di soldi, ma in base agli impatti positivi che producono. Risulta innegabile che i contratti tradizionali che prevedono lo scambio di denaro tra cessione di beni o prestazione di servizi ricoprono un ruolo determinante: ma i solutori di problemi sociali mirano oltre questo orizzonte. Vale a dire che si avvalgono sempre più di mezzi creativi per la promozione di risultati socialmente utili attraverso l'utilizzo innovativo delle risorse che concorrono allo sviluppo della soluzione. Come nel caso della società **D.Light**, sui cui ha investito **Omidyar Network** (del fondatore di **eBay**, **Pierre Omidyar**), e che adotta un approccio unico ai problemi sanitari dei Paesi in via di sviluppo, offrendo piccole lanterne solari a prezzi irrisori. Considerando che nel mondo, secondo le rilevazioni della società di Omidyar, una famiglia su quattro non ha accesso alla luce, l'alternativa principale è rappresentata dal kerosene. Questo combustibile presenta però almeno due criticità: molte persone non se lo possono permettere e inoltre, stando alle indicazioni della Uk health protection agency, è dannoso per la salute e per l'ambiente. Così il fondatore di D-light, **Sam Goldman**, ha colto la grande importanza che l'impatto di una lampada alimentata dai raggi solari, e a basso costo, poteva generare, risultando decisiva nella risoluzione di una simile problematica. Il suo progetto ha ricevuto il via libera da Omidyar ed è stato messo in contatto con il colosso dello sviluppo sostenibile **Brac**, che promuove una massiccia diffusione di lanterne solari. Nella previsione di D-light, alla fine del 2015, le sue lampade alimentate dai raggi solari avranno raggiunto 50 milioni di persone in tutto il mondo. Da qualche tempo, per rilevare i progressi compiuti e facilitare il raggiungimento degli obiettivi, è addirittura nata una branca completamente nuova di consulenza specializzata nello *Sroi* (*social return on investment*): ritorno sociale sull'investimento. Allo stesso modo in cui gli analisti usano rating e parametri di valutazione per stabilire i ritorni, così gli investitori che fanno riferimento allo Sroi si rivolgono a esperti imparziali per farsi indicare le aree promettenti su cui scommettere i loro soldi.