



Parla la sociologa Egeria Di Nallo: «Il bene serve solo per quello che fa» «È importante la funzione»

Il noleggio sta diventando una mania? Nessuna novità in senso stretto. La tendenza è nota da tempo. A suggerirlo è Egeria Di Nallo (nella foto), direttore del Dipartimento di Sociologia dell'università di Bologna. «Nella società dei consumi sempre più il bene è visto nelle sue funzioni, diventa importante per quello che fa e non per quello che è». Per questo, dunque, fenomeni come quello del ricorso sempre più frequente al noleggio non può e non deve stupire. E soprattutto non è da legare a doppio filo con le crisi sociali di questo ultimo periodo e con l'impennata del carovita. «Non si può dire che il fenomeno possa essere legato alle minori disponibilità economiche delle famiglie italiane - spiega Di Nallo - ormai si è sempre più consapevoli che gli oggetti, le cose, gli

strumenti hanno un'obsolescenza rapida, invecchiano più in fretta rispetto a quanto avveniva nel passato. Per questo le persone si stanno slegando da passaggi una volta obbligati come quello della trasmissione ai figli». Tra gli elementi che meglio spiegano il fenomeno c'è quella identità flessibile di cui parla anche il Premio Nobel indiano Amartya Sen nella sua opera di prossima uscita *Identità e violenza* e che spinge l'individuo ad assumere fisionomie sfaccettate e multiformi. Ma se funziona il noleggio o l'affitto, il discorso è diverso per le multi-proprietà. «Si tratta di un istituto in crisi - conclude - perchè presuppone un rapporto col bene del tutto diverso da quello teso al semplice utilizzo»

-MM

Utilizzo più che possesso È l'era del noleggio

La novità. Contro il carovita ma non solo. Su Internet si può trovare un'azienda che affitti di tutto, per il bricolage e il giardinaggio, per il tempo libero e lo sport. Parla il titolare Maurizio Grazia:

«L'uso di un bene oggi è legato all'effettiva necessità, al tempo necessario a soddisfare i nostri bisogni»

Marco Merlini

Ti serve un set di sedie per la festa di compleanno in giardino di tuo figlio con i suoi amichetti? O magari fa più al caso tuo un set con calcio balilla, tavolo da ping pong, mixer e casse audio per un ritrovo con i tuoi amici universitari? Se invece l'attrezzo che ti manca per il tuo weekend di salute è una cyclette, una piscina di oltre 7 metri, un vogatore o una panca per fare pesi, che fai? Vai in un negozio specializzato a spendere centinaia di euro? Non è più necessario. Può bastare collegarsi ad internet e vedere che cosa offre il mercato del noleggio. Si perchè quando i tempi per il portafoglio si fanno duri, c'è chi riesce ad inventarsi proprio di tutto. Anche una società specializzata nel noleggio di qualunque cosa. Dalla macchina per fare le crepes alla tenda igloo da 5 persone, dal canestro per giocare a basket al generatore di bolle di sapone o al piccolo impianto di luci strobo per la festa danzereccia, il pubblico è sempre più orientato ad usare gli oggetti e gli strumenti. Più che a possederli.

Lo ha capito Maurizio Grazia, titolare di *noleggiando.com*, un'azienda che è nata quattro anni fa a Moncalieri ed in poco tempo è cresciuta in maniera incredibile: oggi consegna in Piemonte, Lombardia e Liguria ma nei prossimi mesi conta di sbarcare in Veneto e in Emilia-Romagna. Il punto di partenza sono stati i servizi alle imprese «che ci chiedevano soprattutto macchinari e attrezzistica per eventi particolari», ma col passare dei mesi l'at-



«IL NOSTRO PUBBLICO È DI FASCIA MEDIO/ALTA E GIÀ INFORMATIZZATO POI IL CERCHIO SI ALLARGA CON IL PASSAPAROLA»

VOGATORE E PISCINE SMONTABILI SONO SOLO DUE DEI PRODOTTI CHE SI POSSONO PORTARE A CASA COL NOLEGGIO SU INTERNET

DALLA TENDA ALLA PISCINA DAL CANESTRO PER GIOCARE A BASKET ALLA FALCIATRICE CE N'È DAVVERO PER TUTTI I GUSTI



tività ha fatto breccia anche entro le mura di casa. «È una formula curiosa che alla fine non esclude l'acquisto, ma che dà alle persone la possibilità di provare ciò di cui ritengono aver bisogno. Un modo per combattere il carovita? In parte sì, ma non solo. La nostra clientela non è propriamente quella che cerca il risparmio per arrivare a fine

mese, spesso si tratta di una fascia medio/alta, di persone già informatizzate (perchè la prenotazione dell'articolo avviene su internet, ndr), che poi però contribuiscono al passaparola». Ed è qui che anche l'utente comune, il pensionato che magari è più lontano da "chioccioline" indirizzi virtuali, può venire a sapere che se ha

bisogno per un giorno di un decespugliatore o di una falciatrice non è costretto ad acquistarli. «Ci siamo accorti che ormai le persone tendono a utilizzare un bene sulla base dell'effettiva necessità. Legano giustamente l'uso alla temporaneità, perchè sono consapevoli che spesso le cose acquistate finiscono, e un po' tutti ne abbiamo esperienza, a

prendere la polvere in qualche angolo della casa o chiusi in un armadietto». Oggi sta prendendo piede soprattutto l'uso di prodotti per il tempo libero. «Se c'è la persona che ha bisogno di un particolare attrezzo da ginnastica per fare riabilitazione dopo un infortunio, non lo va a comprare - dice Grazia - O magari c'è chi vuole pro-

L'ERA DELL'ACCESSO

Jeremy Rifkin, economista statunitense fra i più noti e dalla forte impronta ecologista, nel 2000 diede alle stampe un testo illuminante sulle tendenze delle società avanzate. Nel libro, "L'era dell'accesso", edito in Italia da Mondadori, Rifkin metteva in evidenza come l'idea di possesso venga celermente rimpiazzata dall'accesso a pagamento, con la conseguenza, tra l'altro, che pagheremo di più e possederemo sempre di meno, mentre i giganti economici che avranno le chiavi dell'accesso sono destinati a controllare sempre più le nostre vite. In sostanza, il possesso di beni materiali viene considerato un limite alla capacità di adeguarsi al cambiamento e ogni genere di bene, servizio o conoscenza (dall'informazione all'intrattenimento all'istruzione) verrà acquistato o preso in affitto. E questo avviene sia in ambito aziendale, sia nella sfera privata e quotidiana. Nella new economy, secondo Rifkin, il fornitore mantiene la proprietà di un bene, che noleggia o affitta o è disposto a cedere in uso temporaneo a fronte del pagamento di una tariffa, di un abbonamento, di una tassa d'iscrizione. Lo scambio di proprietà fra compratori e venditori - l'aspetto più importante del moderno sistema di mercato - cede il passo a un accesso temporaneo che viene negoziato fra client e server operanti in una relazione di rete.

vare un week-end in tenda e non sa se gli piacerà: a quel punto è meglio provare e vedere quale sarà l'effetto. Nella sua scelta il privato è più legato alla stagionalità dell'uso: magari in inverno c'è chi ci chiede una stufa a fungo per esterni o in estate c'è la persona che per la proiezione di un film in giardino desidera il kit con video-proiettore, telo e magari sedie o panche». La varietà di prodotti si sta progressivamente allargando, il catalogo è tutto on-line ma la prenotazione può anche essere fatta per telefono. L'impresa si assume l'onere della consegna e del ritiro, un tecnico spiega il funzionamento dell'apparecchio se necessario e non sono previste spese di cauzione. «Abbiamo visto che l'idea funziona, la formula è curiosa, speriamo di continuare a crescere». E, carovita o non carovita, forse i margini ci sono proprio tutti.