



NEW

di Tiziana Tripepi, t.tripepi@millionaire.it

NON TENERE QUEL VECCHIO CELLULARE NEL CASSETTO (FANNE UN BUSINESS)

Quello dei *device* ricondizionati è il più grande mercato di economia circolare. Diminuiscono le vendite di telefonini nuovi, aumentano quelle di dispositivi ricondizionati. E si apre un mondo di nuove imprese

Quando avete comprato l'ultimo cellulare, che cosa avete fatto del vecchio?

Lo tenete ancora nel cassetto? E il caricabatterie che non funziona più? E il pc di qualche anno fa? In Italia ogni anno vengono prodotte 800mila tonnellate di rifiuti elettronici (o RAEE). Di questi, solo il 43% viene riciclato, secondo un percorso stabilito dalla legge e gestito dai consorzi che noi coordiniamo». Che fine fa tutto il resto? Tantissimi oggetti rimangono nei cassetti o negli armadi delle nostre case, inutilizzati. Attualmente sono 120 milioni. Altri vengono buttati nel sacco nero della spazzatura, come accade per molti caricabatterie. «Altri ancora seguono percorsi diversi, arrivando spesso nelle mani di persone sbagliate, per esempio chi utilizza per ricavare materie prime, ma a danno dell'ambiente» ci spiega Fabrizio Longoni, direttore generale del Centro di Coordinamento RAEE (www.cdcrree.it).



1 apparecchio
su **10**
viene ricondizionato

(fonte: Deloitte 2017)

10 miliardi

di euro: giro d'affari del
mercato dei ricondizionati
in Europa nel 2020

(fonte: Basel Action Network)

Dal **40%**
al **60%**



risparmio quando si
compra un cellulare
ricondizionato

79 KG
CO₂ emessa
per la produzione e
il trasporto di
1 iPhoneX

(fonte: iPhoneX Environmental
Report 2017)

182 milioni

smartphone venduti in Europa.
Erano 300 milioni nel 2007

(fonte: Ceps 2019)

52,3%

dei cellulari non più
utilizzati rimane nel
cassetto. Il 39,2%
viene regalato ad
amici e parenti

(fonte: riCompro,
sondaggio 2017)



**I metalli preziosi
(argento, oro...) non
sono recuperati
in Italia**



**Molte materie prime
non sono riciclabili e
finiscono in discarica**

RAEE: cosa si intende?

I Rifiuti di Apparecchiature Elettriche ed Elettroniche

comprendono cinque grandi categorie:

1. Apparecchi refrigeranti (frigoriferi, congelatori e impianti di condizionamento).
2. Grandi bianchi (lavatrici e lavastoviglie).
3. Tv e monitor.
4. Computer e apparecchi informatici, telefoni, apparecchi di illuminazione, pannelli fotovoltaici.
5. Sorgenti luminose (lampade e lampadine).

Ma c'è un'inversione di tendenza

Il 2017 è l'anno in cui, per la prima volta nella storia, le vendite di prodotti nuovi sono calate: -5,6%, rispetto all'anno precedente, secondo i dati forniti da Gartner, multinazionale di ricerche di mercato. Da allora, per tutto il 2018 e 2019, il trend è continuato. Tanto che nel 2019, secondo uno studio di Credit Suisse, si è registrato anche un calo della produzione: gli smartphone prodotti nel primo trimestre sono stati 289 milioni, il 19% in meno rispetto allo stesso periodo del 2018. Le cause di questa flessione? Dipendono da diversi fattori. Da una parte, il prezzo eccessivo, rispetto all'innovazione percepita, degli smartphone che, con l'avvento dell'iPhone 7 a settembre 2016, hanno superato la barriera dei 1.000 euro. Dall'altra, la crescita della domanda e dell'offerta di prodotti ricondizionati. A questo si aggiunge la crescente attenzione verso le tematiche della sostenibilità. E qui si apre un mondo di nuovi business. ▶▶



Vantaggi per l'ambiente, il consumatore e l'imprenditore

Sono rigenerati o ricondizionati i prodotti hi-tech (smartphone, tablet, computer, stampanti e qualsiasi altro dispositivo elettronico) che, dopo essere stati ispezionati, riparati, sostituiti negli elementi difettosi, testati e re-imballati, vengono rimessi in vendita a un prezzo scontato. Il vantaggio è duplice. Per il consumatore, che risparmia dal 30 al 60% sul prezzo originale. E per l'ambiente: allungare la vita del prodotto significa diminuire la quantità di rifiuti e le emissioni di CO2. Il mercato è in crescita, tanto da spingere i grandi player ad aprire un canale di vendita dedicato. Lo fa Apple, con tutti i suoi prodotti "ricondizionati certificati". E Microsoft, con il programma "RefurbishedPc", che permette di comprare un pc presso una rete di *refurbisher* autorizzati (*refurbished* è il termine inglese che significa ricondizionato). Lo fa Amazon con Amazon Renewed. Lo fanno le grandi catene, ma il vero business è per i più piccoli. Come le piattaforme digitali specializzate, marketplace e siti di e-commerce. «Il segmento di mercato dei rigenerati è in continua crescita» sostiene Kilian Kaminski, fondatore di Refurbed (www.refurbed.it), marketplace nato in Austria che si sta estendendo in Europa (è arrivato in Italia un anno fa, vedi storia 1). «Per il 2020 prevediamo un valore in Europa di 10 miliardi di euro».



Le potenzialità per il mercato dei *device* ricondizionati sono altissime. Prova ne sono i tanti negozi fisici che sono nati negli ultimi anni (cinesi compresi) e alcune catene di franchising, tra cui iRiparo e iReplace. «Se non consideriamo il mercato delle auto, che ha tanti cicli di vita, quello dei dispositivi elettronici è il mercato di economia circolare più grande del mondo» spiega Fabian Thobe, Ceo dell'e-commerce ri-Compro (vedi storia 2).



800mila

tonnellate:
rifiuti RAEE
prodotti ogni
anno in Italia

350mila

tonnellate (43%) smaltite
in maniera corretta

15%

di queste
(pari a 52.500 t) sono
computer, telefoni ecc.

(fonte: CDC RAEE 2019)

120 milioni

i vecchi apparecchi che si trovano nelle nostre case, inutilizzati



Come diffondere le *best practice*

Acquistare un apparecchio nuovo implica l'emissione di circa 80 kg di CO2, l'estrazione di materie prime in Paesi che sottopongono i lavoratori a condizioni inumane, l'estrazione del litio per le pile, con effetti negativi per il territorio. Ma cosa fare per diffondere sempre più le buone pratiche di riciclo e di economia circolare? La prima cosa è non tenere nel cassetto il vecchio cellulare, ma vedere se ha un mercato. «Se guardiamo gli iPhone, c'è un intero segmento che può essere rivenduto» continua Thobe. «Dal 2014 in poi, anno in cui questo telefono è uscito, non ci sono state grandi evoluzioni nella velocità del dispositivo, i principali sviluppi tecnologici hanno riguardato le telecamere. Gli iPhone funzionano benissimo anche se sono di qualche versione più vecchia. Se il dispositivo è talmente obsoleto che non ha più un mercato e non può essere rigenerato, allora si che va riciclato» continua Thobe.



“C'è un movimento generale che porta i consumatori a cercare prodotti che non danneggino l'ambiente”



STORIA 1

IL MARKETPLACE DEI RICONDIZIONATI

«Lavoravo in Amazon, in Germania, nel settore dei prodotti elettronici, quando mi hanno chiesto di sviluppare il "Certified Refurbished Program", programma che si occupa di vendita di prodotti rigenerati, che esisteva già negli Stati Uniti. Ben presto, però, mi sono accorto che Amazon non aveva alcun interesse a investire in questo settore e che questo programma veniva utilizzato solo come "specchietto per le allodole" per attirare clienti sul sito e portarli ad acquistare il nuovo». Kilian Kaminski, 29 anni, è il founder insieme a Peter Windischhofer (nella foto, a sinistra) e Jürgen Riedl (a destra), di Refurbed, il marketplace dei dispositivi elettronici rigenerati, che in tre anni dalla sua nascita ha superato 100mila clienti in 4 Paesi e che un anno fa è arrivato anche in Italia.

Com'è nata l'idea di Refurbed? «L'occasione si è presentata quando nel 2016 ho rivisto Peter Windischhofer, un austriaco che avevo conosciuto a Shanghai durante un master sulla sostenibilità. Peter, che a quei tempi lavorava in McKinsey, aveva appena comprato da un privato un telefono usato, senza garanzia. Il telefono si era rotto dopo due settimane e lui non ha ricevuto i suoi soldi indietro. Sia io sia Peter abbiamo pensato: dev'esserci un'opzione migliore». E l'opzione stava nella vendita di prodotti rigenerati.

Dove acquistate i dispositivi che poi vendete sul marketplace? «Il canale principale è quello delle grandi aziende e delle banche, che di tanto in tanto sostituiscono gli smartphone dei loro dipendenti e vendono i vecchi. Ne vendono grandi quantità, anche diverse migliaia, e si riesce a spuntare un buon prezzo. Il secondo canale è costituito dalle società di telecomunicazione, che vendono ai loro clienti telefoni nuovi ritirando i vecchi. Infine i privati».

Come funziona il processo? «Facciamo convogliare tutti questi dispositivi presso i nostri partner, i laboratori di ricondizionamento, tutti di altissima qualità. Questi li fanno tornare come nuovi, poi li vendono sul nostro marketplace. Il ricavato va a loro, noi trattendiamo una commissione del 10%».

Quanto avete investito? «Ognuno di noi soci ha messo

20mila euro (e tanto lavoro). Abbiamo ricevuto un primo finanziamento di 25mila euro dal governo austriaco, poi altri dello stesso importo, via via che raggiungevamo le milestone, per un totale di quasi 200mila euro. Infine, due round di investimento: uno di 250mila euro da parte di business angel e uno di 2 milioni di euro alla fine del 2018».

Che difficoltà avete incontrato? «Per vedere se il modello che proponevamo funzionava, abbiamo cominciato a vendere subito e chiedevamo ai nostri clienti cosa ne pensassero dell'acquisto. I loro feedback ci sono stati utilissimi a migliorare il servizio e a modificare l'idea iniziale. La parte più difficile è stata proprio questa».

Dopo Austria e Germania, i primi mercati in cui avete aperto sono Polonia e Italia. Perché?

«Abbiamo cominciato con i mercati più grandi in termini di abitanti e in cui gli stipendi medi sono inferiori alla media europea. In Italia, in particolare, c'è la tendenza ad avere il telefono di ultima generazione e cool, dunque la possibilità di acquistare rigenerato, di una o due generazioni precedenti, risparmiando il 40%, è comunque un'occasione ghiotta. A questo si aggiunge l'interesse per il tema della sostenibilità. Prova ne è che l'Italia è il mercato a crescita mensile più rapida».

INFO: www.refurbed.it



I tre fondatori di Refurbed, arrivato in Italia un anno fa.

m



STORIA 2

L'E-COMMERCE DI CHI VUOLE RI-COMPRARE

Ha lavorato per anni nell'headquarter dell'azienda madre di Foodora, a Berlino, poi 6 anni fa ha mollato. «Il food delivery è un modello insostenibile, sia dal punto di vista ecologico, a causa della grande quantità di packaging utilizzato, sia economico, perché i margini dei ristoranti si riducono moltissimo». Fabian Thobe (nella foto), di padre tedesco e madre italiana, è il founder insieme ad Alessandro Faccin di riCompro, e-commerce di smartphone e tablet ricondizionati e certificati. La loro sede è Impact Hub Milano. «L'idea era di investire in progetti ecosostenibili attraverso un fondo, Milky Way



Ventures, che ho costituito con i miei soci. La mia passione è sempre stata l'e-commerce e mi sono chiesto: quale può essere un progetto sostenibile che riguarda il commercio digitale? La risposta l'ho trovata negli apparecchi elettronici rigenerativi. Un anno per definire il modello di business, "con un gestionale e due persone chiuse in una stanza". Poi il lancio.

«C'è gente con reddito medio-alto che a ogni nuova uscita di uno smartphone compra il modello successivo. E gente con reddito medio-basso che magari va sul mercato dell'usato e compra un iPhone senza garanzia e senza sicurezza. Nel mezzo ci poniamo noi. Acquistiamo smartphone (solo iPhone, dal 5S, e Samsung, dall'S6) e tablet (iPad), li affidiamo a tecnici certificati in centri autorizzati dal produttore. Poi li rivendiamo sul nostro e-commerce. Siamo gli unici a dare 2 anni di garanzia». Tra gli elementi da controllare, lato compratore, c'è proprio la garanzia, oltre alla percentuale di batteria rimanente nel device. Fabian dice di non poterci rivelare i dati economici perché è in fase di aumento di capitale. «Quello che vi posso dire è che la domanda di cellulari ricondizionati è 5 volte più alta dell'offerta. E indipendentemente dalla quantità che vendiamo, non abbiamo mai abbastanza dispositivi da vendere. Abbiamo raggiunto il break-even nello stesso mese in cui abbiamo iniziato».

INFO: www.ricompro.it



Il cerchio si chiude

«Pochissimi italiani sanno che dal 2016, grazie al decreto "1 contro 0", i consumatori possono consegnare gratuitamente i piccoli apparecchi ai grandi negozi di elettronica (quelli con superficie superiore a 400 mq) senza alcun obbligo d'acquisto» ci informa Guido Arienti, direttore generale di Ecodom (www.ecodom-consorzio.it), che insieme a Remedia (www.consorzioremedia.it) è uno dei due più grandi consorzi di recupero e riciclaggio elettrodomestici. «Dai negozi, questi dispositivi vengono portati negli impianti di trattamento, che li smontano, ed estraggono le materie prime che saranno reimmesse nel ciclo produttivo: alluminio, rame, plastica e ferro vengono sminuzzati meccanicamente e poi rivenduti all'industria». Ed ecco che il ciclo è completato. Ma c'è di più. «Oltre a queste quattro materie prime, ci sono molti altri elementi che sono contenuti in quantità minori, tra cui metalli preziosi e terre rare, per la cui estrazione occorrono lavorazioni più sofisticate che allo stato attuale vengono fatte all'estero»



conclude Arienti. C'è però la startup italiana Remete, all'interno dell'incubatore i3P del Politecnico di Torino, che ha messo a punto un processo per il loro recupero integrale dalle schede disassemblate da RAEE. Anche questo è un settore dal grande potenziale economico. Pensate che nel mondo si buttano dai 20 ai 50 milioni di tonnellate di rifiuti hi-tech che contengono 320 tonnellate d'oro e 7.200 d'argento per un valore di oltre 15 miliardi di euro: solo il 15% di questo "tesoro" viene recuperato.

m