



## CIRCOLO VIRTUOSO

### *The Hub: un ex magazzino trasformato in club per innovatori sociali*

*Da Ventiquattro - di: Carlotta Jesi*

Immaginate di affittare un ufficio a tempo. Di pagarlo a minuti di utilizzo invece che a metri quadri. E di non chiamarlo affatto ufficio, ma habitat. Perché confortevole e a misura d'uomo come il salotto di casa vostra, però dotato dei migliori hardware e software sul mercato. Perché è studiato nei minimi dettagli per trasformarsi, ogni giorno, in un crocevia di persone, idee, risorse finanziarie e contatti. Benvenuti a The Hub, Islington: tre mila metri quadrati ricavati da un ex magazzino nel cuore di Londra, riscaldati ad energia pulita e arredati con mobili di design in materiale riciclato. Riservati a imprenditori e innovatori sociali con un'idea di business per migliorare il mondo. Un club per soli membri tipico della cultura british, ma con tariffe di iscrizione flessibili e a portata di tutte le tasche, che funzionano come un abbonamento al cellulare: 10 sterline per 5 ore di utilizzo al mese, 65 per 25 ore e poi a salire fino a 295 per il contratto "Hub Unlimited" che garantisce accesso illimitato per tutto il mese, ventiquattrore al giorno.

Accesso alle postazioni di lavoro, ma soprattutto, a cene, brunch, conferenze organizzate in pausa pranzo e allo scambio dei contatti, esperienze e know how promosso da due *host*, o facilitatori, incaricati della quotidiana impollinazione di idee fra i membri del club.

Un pionieristico esempio di social networking? Viene da chiederselo considerato che The Hub ha aperto i battenti nel gennaio del 2005, quando MySpace e Facebook stavano ancora muovendo i primi passi su internet. Ma il suo fondatore, Jonathan Robinson, classe 1979, preferisce parlare di "social networking promosso a un livello superiore. Il mio obiettivo non è solo connettere persone: punto a realizzare progetti, concreti, insieme ad altri individui". È una strategia che il giovane imprenditore ha sperimentato di persona lasciando l'Hub londinese con un rodato team di amici conosciuti all'Atlantic College, prestigiosa fucina di innovatori sociali. Fresco di laurea in antropologia, Robinson vive sulla propria pelle la frustrazione di tanti giovani decisi a inventarsi un nuovo modo di fare business: responsabile e, al tempo stesso, economicamente sostenibile. "Bloccati nelle nostre stanze, pieni di idee ma privi di mezzi per realizzare, abbiamo pensato di creare uno spazio che facilitasse l'accesso tempestivo ai tre ingredienti base per il successo di un'impresa sociale: conoscenza, capitale e network". Uno spazio in cui crescere, cambiare marcia e assumersi dei rischi che immagina a cavallo fra tre distinti segmenti di mercato - offerta di spazi, incubazione d'impresa e consulenza - e che crea combinando l'efficienza di uffici hi-tech, il calore di un caffè letterario e l'atmosfera eccitante degli happening culturali. Il tutto in un'ottica open source: invece di affidare il progetto ad un architetto, il fondatore di The Hub chiama a raccolta una trentina di aspiranti imprenditori sociali armati di gessi bianchi con licenza di scarabocchiare sui muri e pavimenti l'arredamento e gli spazi del loro ufficio ideale. Il risultato sono larghi tavoli ondulati realizzati con cartone riciclato che ruotano attorno a un perno come petali di un fiore, perfetti per lavorare da soli o in gruppo, grandi finestre con vista mozzafiato sui tetti di Londra e tanto, tantissimo, spazio vuoto. Da riempire di idee e di persone. Robinson sintetizza l'atmosfera dell'Hub con una parola: serendipity. "Abbiamo creato un ambiente caldo, familiare, professionale e invitante che facilita la creazione di due diversi tipi di connessione: scintille brevi e immediate, come quelle tra un avvocato e uno stilista di moda eticamente corretta che si trovano seduti per caso allo stesso tavolo e che si scambiano contatti utili, o intese durature tra individui che scoprono di avere gli stessi obiettivi e uniscono le rispettive forze su un unico progetto".



The Hub non è solo la rappresentazione fisica di un modo di lavorare in cui flessibilità e iniziativa personale stanno diventando la regola invece dell'eccezione. E' la risposta al bisogno di senso e significato anche nell'impegno professionale che, solo nel Regno Unito, genera un mercato etico di 29miliardi di sterline.

Ma guai a definire questo network un franchising etico. "E' una partnership in cui sono proprietari tutti i fondatori degli Hub in giro per il mondo - precisa Robinson -. Gli Hub nascono per rispondere alla stessa domanda di nuovi spazi lavorativi ed esistenziali, ma ciascuno ha un suo Dna perché nasce in un particolare contesto geografico e sociale". L'identikit del cliente tipo? "Tracciarlo è possibile - spiega il fondatore del primo Hub -. Sono studenti, laureati, professionisti nel mezzo della carriera, avvocati, designer, stilisti, attivisti ed esperti di tecnologie. Il potere dell'Hub risiede proprio in questo mix di persone e di talenti che, incontrandosi, creano un valore aggiunto sia per il business sia per lo sviluppo personale di ciascun individuo".

Qualche dato statistico sui membri del club londinese, in verità, esiste: il sessanta per cento è costituito da piccole imprese sociali, il trenta per cento da freelance e il cinque per cento da organizzazioni non governative del calibro di Amnesty International. Ma è curioso nel suo blog che si scopre cosa cercano e trovano nell'Hub di Islington clienti diversi come Triodos Bank, la principale banca etica del Regno Unito, il brand equosolidale Cafè Direct e piccole imprese come Fun Fed che organizza eventi stimolanti e divertenti per adulti troppo concentrati sul lavoro.

Piccina Neri, designer, confessa online che rendere speciale la formula lavorativo-abitativa inventata da Robinson e compagni è l'atmosfera: "Hai l'impressione che la struttura appartenga a tutti e quindi viene naturale aiutare chi ti sta accanto". Indy Dohar, architetto, punta invece sullo scambio di conoscenze: "Il vero valore aggiunto qui è la comunicazione informale che accade quando qualcuno ti suggerisce di leggere un libro o di contattare una determinata persona. Sono dritte senza prezzo che è inutile cercare su Google". Soft communication, la chiamano negli Hub. In quello di Londra, che in primavera traslocherà al South Bank in un edificio più grande adatto a ospitare anche un hotel e un lounge bar per innovatori sociali. O a Mumbai o Shnghai: nodi di un sistema che sfrutta la globalizzazione per creare il giusto mix tra capitale, conoscenza e risorse necessario al successo di imprenditori sociali. Mestiere che non si impara a scuola, s'inventa: "Nel piccolo ufficio di casa mia, senza capi, colleghi o maestri con cui confrontarmi, non facevo progressi," sintetizza un altro frequentatore del club di Islington. "Nel club ho trovato un ambiente e uno spazio mentale diversi: ho capito che nel mondo del lavoro puoi anche prenderti del tempo per pensare, e per sbagliare".