

Coworking: rivoluzione o illusione

LUCIANO CANOVA E EMANUELE PIZZURNO / 20/12/2024

Il coworking è un'idea affascinante. Ma è un modello che produce risultati vantaggiosi per le aziende che gestiscono gli spazi e per quelle che li utilizzano? L'analisi del bilancio di un'impresa italiana del settore lascia più di un dubbio.

La rivoluzione in ufficio

Negli ultimi anni, gli spazi di coworking sono stati una delle innovazioni più affascinanti nel panorama lavorativo. Concepiti per combinare flessibilità, estetica e benessere, questi ambienti promettono di rivoluzionare il modo in cui lavoriamo e collaboriamo. Spazi ben progettati, aree comuni stimolanti e un'atmosfera di condivisione sembrano attrarre giovani talenti, startup e professionisti indipendenti.

Sorgono però due domande: 1) il coworking produce effetti misurabili sulle aziende che ne fanno uso in termini di maggiore produttività? 2) L'attività di business del coworking genera importanti ritorni in termini di valore aggiunto sull'economia di un paese?

Per rispondere alla prima domanda, abbiamo fatto una breve rassegna della letteratura scientifica che, seppure in rapida crescita, risulta ancora limitata e spesso caratterizzata da metodologie non troppo rigorose. Studi recenti, comunque, esplorano aspetti come l'effetto dell'uso degli spazi di coworking sulla produttività degli utilizzatori e sul loro benessere.

L'effetto sulla produttività

Lo studio [Coworking Spaces: A New Way of Achieving Productivity](#) evidenzia un impatto positivo delle interazioni sociali e dell'ambiente collaborativo sulla produttività individuale. Tuttavia, l'effetto è misurato dalle percezioni dei coworker, è dubbio che i risultati possano essere generalizzati. Altri studi, come

quello pubblicato su *Economics and Business*, sottolineano il ruolo ambivalente delle interazioni sociali: se da un lato favoriscono l'innovazione e lo scambio di competenze, dall'altro possono diventare un fattore di distrazione, riducendo l'efficienza.

In conclusione, l'impatto del coworking sulla produttività appare variabile e strettamente legato alla progettazione degli spazi e alla gestione delle dinamiche sociali. La possibilità di bilanciare collaborazione e concentrazione rimane una sfida cruciale. E per dati più affidabili servirebbero esperimenti sul campo tesi a misurare indicatori oggettivi di produttività (per esempio, fatturato, numero di contratti e collaborazioni avviate, brevetti depositati).

Benessere: un punto a favore del coworking

Quando si sposta l'attenzione dal rendimento al benessere, il quadro sembra più positivo. La revisione sistematica *Exploring the Potential of Coworking Spaces for Quality of Working Life and Wellbeing* mette in luce come questi spazi possano migliorare la qualità della vita lavorativa rispetto alle modalità classiche di organizzazione degli uffici. Offrendo opportunità di socializzazione, networking e supporto psicologico, i coworking si configurano come ecosistemi che promuovono autonomia, creatività e senso di appartenenza. Anche lo studio italiano pubblicato su *Journal of Urban Technology* conferma l'impatto positivo sul benessere, evidenziando come la riduzione dell'isolamento percepito rappresenti un vantaggio significativo per freelance e lavoratori autonomi. Tuttavia, emergono anche alcune criticità, come la competizione tra coworker e la mancanza di privacy.

La letteratura scientifica, con analisi non troppo rigorose da un punto di vista empirico, sembra portare a rispondere no alla prima domanda: il coworking non aumenta la produttività. Cosa possiamo dire invece dell'attività di business degli spazi di coworking? Producono una redditività interessante?

WeWork e Tag: uno sguardo sulla redditività

Ha destato scalpore globale il caso di **WeWork**, nata proprio come startup innovativa nel settore del coworking, proponendosi di rivoluzionare gli ambienti

di lavoro condivisi, offrendo spazi flessibili, servizi integrati e una forte impronta comunitaria. Fondata nel 2010 da Adam Neumann e Miguel McKelvey, l'azienda è stata in grado di attirare rapidamente investimenti ingenti grazie a una visione ambiziosa e a una crescita vertiginosa in diverse città globali. Tuttavia, nel 2019, in vista dell'Ipo (la quotazione in borsa), sono emerse alcune problematiche: il modello di business è apparso infatti troppo dipendente da costi elevati, contratti di locazione a lungo termine e dalle continue iniezioni di capitale esterno. La valutazione dell'azienda, gonfiata da aspettative non realistiche, ha iniziato a crollare quando gli investitori si sono interrogati sulla sostenibilità economica di un format che genera margini ridotti e comporta rischi elevati. Le dimissioni forzate di Neumann, i massicci tagli al personale e la necessità di un salvataggio finanziario hanno dunque gettato nuova luce sul settore, evidenziando le vulnerabilità insite in un modello fondato sulla semplice intermediazione di spazi.

Per comprendere ancora più in dettaglio la gestione degli spazi di coworking, abbiamo esaminato il bilancio di una realtà italiana, Talent Garden (Tag), fondata nel 2011. Talent Garden è diventata una delle principali realtà europee nel settore dei coworking e degli spazi di innovazione ed è presente anche in Spagna, Austria, Polonia, Svezia, Danimarca, Irlanda, Germania, Romania, Finlandia e Francia.

Il modello di business si impenna su tre voci in particolare: affitto degli spazi, organizzazione eventi e formazione alle aziende. Ma proprio la gestione degli spazi di coworking rappresenta senz'altro un elemento chiave del business.

Analizzando i principali indicatori finanziari e le voci di ricavi e costi, è possibile ottenere una visione chiara della sostenibilità e delle sfide che ha di fronte. Partiamo dallo stato patrimoniale.

Tabella 1

STATO PATRIMONIALE	2023	2022
ATTIVO		
Attivo non corrente		
Immobilizzazioni immateriali	530.684 €	543.876 €
Immobilizzazioni materiali	3.945 €	9.628 €
Immobilizzazioni finanziarie	27.012.869 €	36.068.739 €
	27.547.498 €	36.622.243 €
Attivo corrente		
Rimanenze	• €	• €
Crediti	4.226.266 €	4.175.598 €
Cassa	8.479.348 €	1.472.644 €
Altre attività correnti	218.501 €	172.551
	12.924.115 €	5.820.793 €
TOTALE ATTIVO	40.471.613 €	42.443.036 €
PASSIVO		
Patrimonio netto		
Patrimonio netto	28.183.449 €	28.240.622 €
	28.183.449 €	28.240.622 €
Passivo non corrente		
Fondo rischi e oneri	68.900 €	107.207 €
Fondo TFR	201.277 €	199.727 €
Bond	• €	• €
Prestiti e altri debiti finanziari	215.204 €	• €
Prestiti da banche	4.873.638 €	7.522.296 €
Altre passività non correnti	• €	• €
	5.359.019 €	7.829.230 €
Passivo corrente		
Prestiti e altri debiti finanziari	40.744 €	10.000 €
Prestiti da banche	2.663.364 €	1.400.316 €
Debiti commerciali	608.213 €	334.302 €
Debiti verso imprese collegate	2.895.506 €	557.649 €
Debiti tributari e previdenziali	234.421 €	187.713 €
Altre passività correnti	486.897 €	3.883.204 €
	6.929.145 €	6.373.184 €

TOTALE PASSIVO	40.471.613 €	42.443.036 €
----------------	--------------	--------------

***A Flourish table**

Lo stato patrimoniale attivo ci racconta di un'impresa capogruppo, che possiede le azioni di tante aziende partecipate che altro non sono che filiali operative nei vari paesi, come Talent Garden Danimarca, Talent Garden Francia, e così via. Queste partecipazioni pesano poco meno del 70 per cento dell'intero attivo, evidenziando come l'assetto patrimoniale sia fortemente concentrato su investimenti in filiali e partecipazioni estere e non su asset aziendali tradizionali.

Lo stato patrimoniale passivo ci racconta che a finanziare Tag sono stati soprattutto i soci; infatti, il patrimonio netto vale circa il 70 per cento del passivo. Trascurabili quindi i finanziamenti da banche o i debiti verso i fornitori.

Passiamo al conto economico.

Tabella 2

CONTO ECONOMICO	2023	2022
Ricavi		
Ricavi da vendite e prestazioni	3.646.290 €	2.988.407 €
Altri ricavi e proventi	67.712 €	38.425 €
Totale ricavi	3.714.002 €	3.026.832 €
Costi		
Materiali	3.969 €	6.720 €
Servizi	3.137.251 €	2.428.655 €
Affitti	33.194 €	80.826 €
Personale	1.906.150 €	1.812.041 €
Ammortamenti	290.410 €	253.041 €
Altri costi	32.769 €	49.902 €
Totale costi	5.403.743 €	4.631.185 €
RISULTATO OPERATIVO	-1.689.741 €	-1.604.353 €
Oneri finanziari	-1.022.287 €	-1.131.149 €
Proventi finanziari	553.538 €	449.735 €
Rettifiche di valore di attività finanziarie	-10.494.235 €	-1.946.481 €
UTILE PRIMA DELLE IMPOSTE	-12.652.725 €	-4.232.248 €
Imposte	23.254 €	14.162 €
UTILE NETTO	-12.629.471 €	-4.218.086 €

***A Flourish table**

Il conto economico ci mostra una situazione tutt'altro che semplice: nel 2022 e nel 2023 l'azienda è in perdita. Non solo, ma la perdita arriva proprio dal core business: sia in Italia (il risultato operativo è negativo di circa 1,6 milioni di euro in entrambi gli anni) sia all'estero (i dividendi che arrivano dalle filiali – proventi finanziari – sono contenuti e il valore delle partecipazioni diminuisce di molto – rettifiche di valore di attività finanziarie). Quindi i costi di Tag sono di gran lunga superiori ai ricavi, e la situazione si ripete dal lontano 2014.

La redditività del modello di business sembra quindi insostenibile nel lungo periodo, a meno che non vengano intraprese azioni correttive significative per

migliorare l'efficienza operativa e rendere le filiali più redditizie.

Un entusiasmo da ridimensionare?

La promessa degli spazi di coworking è indubbiamente accattivante, ma i risultati empirici sembrano indicare che gli utenti degli spazi non ne traggono benefici significativi per la loro attività (ma servono studi più rigorosi), mentre dal punto di vista delle imprese di coworking le criticità insite del modello di business sono molto rilevanti.

Lavoce è di tutti: sostienila!

Lavoce.info non ospita pubblicità e, a differenza di molti altri siti di informazione, l'accesso ai nostri articoli è completamente gratuito. L'impegno dei redattori è volontario, ma le donazioni sono fondamentali per sostenere i costi del nostro sito. Il tuo contributo rafforzerebbe la nostra indipendenza e ci aiuterebbe a migliorare la nostra offerta di informazione libera, professionale e gratuita. Grazie del tuo aiuto!

SOSTIENI LAVOCE

Luciano Canova



Docente e ricercatore alla Scuola Enrico Mattei, dove insegna i corsi di Economia Sperimentale e di Comunicazione Scientifica al Master MEDEA (Management dell'Economia dell'Ambiente e dell'Energia). Ha studiato Economia

a Milano, laureandosi al DES in Bocconi nel 2002. Ha conseguito un master in Development Economics alla University of Sussex e il dottorato in Economia all'Università Cattolica del Sacro Cuore. Per due anni, è stato post-doc alla Paris School of Economics. iProf di Economia della felicità su Oilproject.org, collabora con diverse testate di divulgazione scientifica.

Emanuele Pizzurno

Emanuele Pizzurno, PhD, è professore di ingegneria economico-gestionale presso la Scuola di Ingegneria Industriale della LIUC Università Cattaneo. In passato è stato visiting professor presso l'Università Nordakademie di Amburgo e affiliate faculty presso l'Institute for Strategy and Competitiveness dell'Harvard Business School. Attualmente è inoltre professore a contratto presso la Scuola Mattei – Eni Corporate University, il Dipartimento di Ingegneria Gestionale del Politecnico di Milano e la Bologna Business School e si occupa di formazione manageriale e advisory presso aziende e primari istituti bancari. Nel 2020 e nel 2023 è stato premiato a livello nazionale e internazionale per l'eccellenza e l'innovazione didattica. I temi di ricerca e di didattica prevalenti riguardano la gestione della tecnologia e dell'innovazione; si è inoltre occupato a lungo di sostenibilità e gestione ambientale d'impresa. Su questi temi è autore di libri e di numerose pubblicazioni scientifiche internazionali.

◀ COWORKING ◀ EMANUELE PIZZURNO ◀ LUCIANO CANOVA ◀ PRODUTTIVITÀ
◀ VALORE AGGIUNTO
