

L'ECONOMIA DEL «NON POSSESSO» CELLULARI, LAPTOP, LAVATRICI ACQUISTI ADDIO, ORA CI SI ABBONA

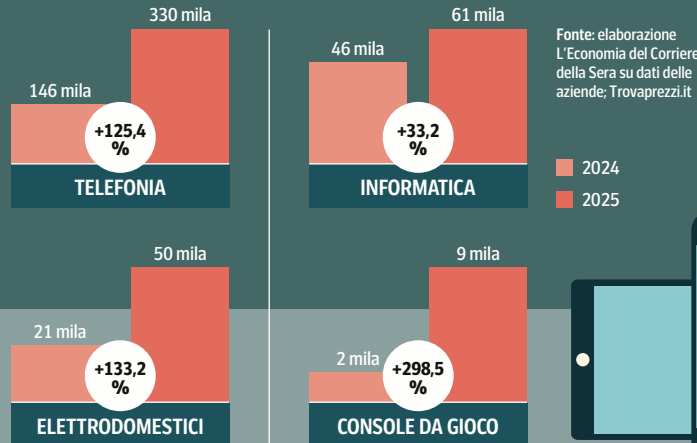
I protagonisti

Principali aziende europee di subscription economy (servizi e prodotti in abbonamento), ricavi 2024 in milioni di euro

Azienda	Paese	Settore	Fatturato
Flex It	Paesi Bassi	Noleggio a lungo termine di dispositivi hitech B2B e B2C	200
Finn	Germania	Noleggio all inclusive di auto per privati e aziende	120
Raylo	Regno Unito	Noleggio in abbonamento di smartphone, laptop e tablet	25
Subbyx	Italia	Noleggio in abbonamento di prodotti hitech	10
Johix	Italia	Noleggio operativo per prodotti e beni strumentali	3,1

Gli oggetti del riuso

Numero di ricerche su Trovaprezzi.it, variazioni primi nove mesi 2024-primi nove mesi 2025



Si aprono nuovi mercati per la subscription economy, l'economia delle sottoscrizioni ai servizi: gli abbonamenti, in sostanza. Dopo le piattaforme streaming e musicali come Netflix e Spotify, si sta affermando il noleggio dei dispositivi hi tech. È il mercato dei Daas, «device as a service». L'economia del non-possesto, intorno alla quale stanno nascendo startup e alleanze. Aziende e rivenditori propongono smartphone, computer portatili ed elettrodomestici a fronte del pagamento di un canone mensile. Questo include servizi come gli aggiornamenti del dispositivo, l'assicurazione e l'assistenza in caso di cadute e guasti. Il vantaggio per il consumatore è la semplicità d'uso e la possibilità di accedere a dispositivi elettronici di ultima generazione, senza dover pagare subito somme elevate. Le aziende guadagnano invece la disponibilità di un flusso di cassa continuo e la fidelizzazione dei clienti. Secondo Precedence Research, azienda canadese di ricerche di mercato, il mercato mondiale del Daas nel 2024 valeva 163 miliardi di dollari. La cifra è prevista aumentare fino a 762 miliardi nei prossimi cinque anni.

I casi

In questo contesto, per esempio, opera Subbyx, una startup milanese fondata nel 2024 con l'obiettivo di portare nel mondo dei beni fisici, a partire dall'elettronica di consumo, la

La formula dei dispositivi (con servizi annessi) offerti a canone si sta allargando dai film (Netflix) e dalla musica (Spotify) all'elettronica di consumo e agli elettrodomestici. Il mercato può quintuplicare in cinque anni. Le startup e i big

di UMBERTO TORELLI

stessa logica di accesso dei servizi digitali a pagamento. La crescita in poco più di 12 mesi è stata esponenziale, visto che nei primi nove mesi di quest'anno il fatturato dichiarato è stato già di dieci milioni di euro. L'idea del fondatore e amministratore delegato, Filippo Rocca, segue le linee della subscription economy. Dice l'imprenditore: «Se accettiamo di non possedere film e canzoni pagando abbonamenti online, perché non possiamo fare lo stesso con smartphone e laptop?». Dunque non si tratta di acquistare un dispositivo elettronico, bensì di utilizzarlo attraverso un canone mensile flessibile. Senza vincoli di durata, con libertà di cambiare in qualsiasi momento. La proposta di Subbyx si rivolge a chi non vuole spendere centinaia di euro per un telefonino, sapendo che dopo un anno varrà la metà. Oggi Subbyx è la prima realtà italiana del settore. Sono 20 mila gli abbonamenti attivi con oltre 500 aziende che gestiscono i dispositivi dei dipendenti sulla piattaforma. Oltre che nel canale consu-

mer, l'azienda dichiara di essere presente in oltre duemilacinquecento punti vendita del Paese, da Euronics a Expert, e presso rivenditori come Garmin. In parallelo ci sono le partnership fra le startup come Subbyx e società di telecomunicazioni minori come Kena, che lavora con Tim e Very Mobile. Il fenomeno dell'abbonamento, poi, si accompagna alla strategia del riuso. In Subbyx li chiamano i pre-loved, sono i prodotti «amati in precedenza»: diventano dispositivi ricondizionati, da mettere ancora in vendita. Ogni prodotto restituito rientra in circolo, tornato quasi come nuovo dopo un attento servizio di controllo, classificato in base alle condizioni: eccellente, ottimo, buono. «È un approccio gradito ai consumatori — precisa Rocca —. Basta pensare che sul nostro sito un prodotto hi-tech su due viene scelto tra quelli rigenerati». Nel mercato dell'economia circolare, di seconda mano, opera l'azienda finlandese Swappie che vanta una community di oltre due milioni di utenti. Si occupa della compravendita e ricondizionamento (refurbishing) di iPhone e iPad usati. Presente in Italia, è riconosciuta leader europeo nell'elettronica di consumo, con un fat-

turato oltre 200 milioni di euro.

L'osservatorio

Nel nostro Paese il mercato del ricondizionato sta vivendo un momento di forte espansione e non interessa soltanto la fascia dei consumatori alla ricerca del risparmio. Secondo l'osservatorio Trovaprezzi.it, che ha elaborato i dati appositamente per *L'Economia del Corriere della Sera*, da gennaio a settembre 2025 le ricerche via Internet di smartphone ricondizionati sono salite da 146 mila a 330 mila (+125,4%) rispetto allo stesso periodo del 2024. Così la telefonia, che sul fronte e-commerce stava mostrando una fase di rallentamento, trova un nuovo canale di vendita. Spiega Dario Rigamonti, ceo di Trovaprezzi.it: «Oggi l'acquisto di prodotti hi-tech usati è percepito come una scelta che unisce convenienza, sostenibilità e possibilità di accedere a marchi top di gamma». Secondo Trovaprezzi.it il fenomeno non si limita agli smartphone, ma interessa l'intero comparto elettronico. In particolare, l'informatica mostra una crescita del 33,2% rispetto al 2024, con oltre 61 mila ricerche online. Dominano la scena i MacBook Air Apple, a conferma di come il consumatore italiano valuti i dispositivi second hand sicuri e durevoli. Va segnalata infine la soluzione Nuncas. L'azienda di prodotti per la pulizia, in collaborazione con Haier, ha avviato il progetto Washpass. Un sistema di lavaggio in cui si acquista la lavatrice in comodato d'uso con inclusa la fornitura, in abbonamento, dei detersivi necessari.