

I CASI ITALIANI

Come si è visto nel capitolo sui trend, la [mappatura](#) delle piattaforme realizzata dal JRC della Commissione Europea aveva individuato solo 5 piattaforme fondate in Italia: **Be My Eye**, **GoPillar**, **ItTaxi**, **Starbytes** e **SupperShare**. È interessante segnalare il caso di GoPillar, poiché mostra l'impatto del modello delle piattaforme su una professione di alta specializzazione e – un tempo – con un buon livello di reddito. Nata come “CoContest” nel 2015, questa piattaforma offre ai clienti una “gara” tra architetti per la progettazione della ristrutturazione o arredamento di una casa, un ufficio, un negozio. Solo i progetti vincenti vengono pagati, approssimativamente 700 euro. L'iniziativa è stata al centro di [aspre polemiche](#) e ha visto l'opposizione dell'Ordine e del consiglio professionale degli architetti, che hanno anche fatto ricorso all'antitrust e chiesto un'indagine parlamentare. In seguito alle polemiche, la piattaforma ha cambiato il nome in [GoPillar](#), ed è tuttora attiva. Promette al cliente un risparmio del 20% rispetto alle tariffe di un “architetto tradizionale”. Ma ci sono anche piattaforme nate esplicitamente come opzioni di risposta delle persone che lavorano; secondo le ricerche riportate dal report *Don't Gig Up, Never!*, ce ne sono quattordici a disposizione di lavoratori e lavoratrici italiane, due delle quali nate in Italia: il motore di ricerca **SOSartigiani**, e **Sem-**

plifiko, una piattaforma per servizi domestici e di cura attiva a Torino e Milano. Tuttavia, va detto che le principali e più diffuse piattaforme per i micro-servizi sono quelle internazionali. Infine, un modello di business emergente può essere individuato nella piattaforma **Digital Work City**, sviluppata dalla start up White Lybra, che si rivolge soprattutto a specialisti del digitale e del marketing, ma anche a designer e altri professionisti. Di fatto, oltre a far incontrare domanda e offerta di lavoro, offre alle persone che lavorano uno spazio e servizi di alto livello, a partire dalla consulenza contrattuale. Alla base c'è un software che abbina i dati di lavoratori e lavoratrici e dei loro progetti con quelli dell'utenza. A seconda dei casi, la piattaforma stessa assume lavoratori e lavoratrici – con contratto a lungo o a breve termine – oppure li impiega come freelance. Come sottolineato dal report *Don't Gig Up, Never!*, “l'ambizione della piattaforma è quella di essere un *greenfield* per le persone che lavorano offrendo loro flessibilità, e anche di sostenere politiche attive facilitando la redistribuzione del personale in caso di crisi aziendale. Esiste però il rischio che White Libra possa essere considerata un'agenzia di lavoro interinale”.

