

IRPET Istituto Regionale
Programmazione
Economica
della Toscana

Effetto Giovanisì

Analisi e valutazioni sul progetto della Regione Toscana per l'autonomia dei giovani

Coworking



RICONOSCIMENTI

Il presente rapporto è stato realizzato, nell'ambito di una valutazione più complessiva del progetto Giovanisi, da un gruppo di lavoro IRPET coordinato da Nicola Sciclone.

Il lavoro è stato redatto da Natalia Faraoni.

L'indagine è stata svolta da IZI Spa.

Si ringrazia per le informazioni e la collaborazione Stefania Cecchi, funzionario amministrativo della "Programmazione - Formazione strategica e Istruzione - Formazione tecnica e superiore" della Regione Toscana.

Indice

1. Il coworking: una nuova forma di organizzazione del lavoro?	5
1.1 Coworking	6
2. I coworker del progetto Giovanisi	8
2.1 Un profilo dei voucheristi	9
2.2 L'esperienza di coworking	10
2.3 Reti, informazioni e competenze	12
2.4 L'opinione dei voucheristi	15
3. In sintesi	16
Riferimenti bibliografici	17
Appendice	19
Questionario	23

1. Il coworking: una nuova forma di organizzazione del lavoro?

Il coworking è definito come una modalità di organizzazione del lavoro basata sulla condivisione di spazi, attrezzature, connessioni necessarie per svolgere un'attività professionale e usufruire al tempo stesso di risorse immateriali derivanti dallo scambio di competenze, conoscenze e informazioni, reso possibile dalla condivisione dello stesso ambiente fisico con altre persone e imprese.

Il processo di terziarizzazione dell'economia e l'affermazione della cosiddetta economia della conoscenza, l'aumento dei contratti di lavoro flessibile e dei lavoratori autonomi e il declino del posto fisso, la diffusione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione stanno profondamente modificando i rapporti di lavoro, sia nei contenuti che nelle modalità di relazione reciproche. Le nuove generazioni sperimentano in prima persona queste trasformazioni e sono già protagoniste di nuovi modelli organizzativi, riconosciuti spesso soltanto all'interno di cerchie limitate.

Il coworking può essere ascritto a tali processi e il fatto di essere ancora poco studiato nel mondo accademico e della ricerca ma analizzato dai suoi diretti protagonisti mediante l'organizzazione di conferenze, piattaforme online e meeting, conferma questa visione.

Se cerchiamo dati che monitorino il fenomeno a livello internazionale, l'ultimo riferimento è alla Global Coworking Survey, presentata nel novembre del 2015 a Milano in occasione della Conferenza europea annuale dei coworking¹. Il rapporto registra un fenomeno in forte crescita stimando la presenza di 7.800 strutture in tutto il mondo nel 2015, rispetto alle 75 del 2007 e un numero di coworker che supera il mezzo milione, il cui profilo medio corrisponde a giovani laureati sotto i 40 anni, freelance, che operano genericamente nei servizi.

Quando parliamo di coworking possiamo quindi fare riferimento ad aspetti diversi del fenomeno: gli spazi fisici di condivisione di postazioni di lavoro, coloro che aprono e gestiscono tali spazi, coloro che li frequentano (i coworker, ma non solo), in forme e modi diversi. Con la diffusione del fenomeno troviamo poi le reti di coworking e di coworker, che organizzano incontri in varie parti del mondo, presentandosi come una vera e propria comunità.

L'origine del coworking è fatta risalire al 2005, anno in cui Brad Neuberg utilizza questo termine per definire la prima struttura da lui fondata a San Francisco. Nel 2009 in California nasce la prima *community* di coworking presente nello stato americano e risale allo stesso anno la prima edizione della Global Coworking Unconference, intesa come raduno informale, volto a condividere idee e visioni e facilitare la diffusione delle buone pratiche. La prima Coworking Europe Conference ha luogo invece nel 2010.

In Italia il fenomeno si afferma più di recente ed è maggiormente presente nelle regioni del Nord -in particolare in Lombardia – e nelle aree urbane – soprattutto Milano e Roma. I coworker italiani sono liberi professionisti e imprenditori, più uomini che donne, alla ricerca di spazi e servizi (*in primis* rete internet, fotocopiatrici e stampanti) a un costo accessibile e disponibili anche in orari non da ufficio, dove incontrare persone con cui condividere idee e progetti².

¹ <http://www.slideshare.net/carstenfoertsch/1st-results-of-the-global-coworking-survey-201516>. La prossima conferenza annuale si svolgerà dal 28 al 30 novembre 2016 a Bruxelles (<http://coworkingeurope.net/>).

² <http://mycowo.com/coworking-italia-infografica/>

La diffusione del coworking, inteso come modalità di organizzazione del lavoro e come platea di coworker, è collegata anche all'affermazione di un mercato dei servizi non tradizionali ancora poco diffuso nel nostro paese e spesso poco visibile ai non addetti ai lavori. Il fenomeno si scontra con le difficoltà di chi si trova in generale a fare impresa in Italia: pesanti vincoli burocratici e normativi, pochi finanziatori privati, alto rischio di fallimento. Alla retorica del freelance creativo che ha fatto della propria passione un mestiere ben retribuito si contrappongono la scarsità e la discontinuità dei redditi ricavati da queste attività, insieme alle scarse tutele e coperture previste dal welfare pubblico.

Il fenomeno del coworking ha comunque destato un certo interesse, forse anche per la capacità di auto-rappresentarsi delle varie realtà territoriali. Non mancano quindi negli ultimi anni politiche attive, di natura comunale o regionale, rivolte al riconoscimento e al sostegno sia delle strutture di coworking che dei coworker. Le modalità di intervento possono essere ricondotte ad alcuni modelli. In primo luogo, i voucher volti a finanziare una parte o l'intera quota delle spese sostenute dai coworker per l'affitto delle postazioni e la fruizione dei servizi offerti dalle strutture di coworking. I bandi possono essere aperti o vincolati a criteri come l'età, il genere, le categorie professionali. Di solito questo intervento si accompagna alla creazione di un elenco qualificato di strutture di coworking, riconosciute dall'ente erogatore del finanziamento. Le iniziative più note appartenenti a questo modello sono state promosse dal Comune di Milano, dal progetto GiovaniSi della Regione Toscana, dalla Provincia di Roma.

Un altro approccio consiste nel fondare una struttura di coworking pubblica, come è avvenuto nel comune di Veglio e in quello di Rovereto.

Infine, alcune strutture di coworking ricevono il sostegno pubblico collegato alla promozione di progetti di innovazione sociale, offrendo per esempio servizi di baby-sitting, servizi di pubblica utilità (uffici postali, banche, sportelli previdenza sociale, ecc.), vendita di pacchetti integrati lavoro-turismo, corsi di formazione per imprenditori e liberi professionisti.

Le politiche di sostegno al coworking, nelle varie sfumature, possono quindi essere considerate politiche attive del lavoro, principalmente rivolte a quella fascia di lavoratori con partita iva "flessibili" molto presenti tra le nuove generazioni.

1.1 Coworking

La Regione Toscana ha avviato nel corso del 2014 una sperimentazione volta a "riconoscere, tutelare, agevolare e incentivare questa forma di organizzazione del lavoro in quanto risposta innovativa e funzionale al cambiamento del mondo del lavoro, soprattutto per i giovani".

La sperimentazione è articolata in due fasi: (1) la creazione di un elenco qualificato di soggetti erogatori di servizi di coworking in Toscana; (2) il finanziamento, mediante voucher individuali, a favore di giovani che desiderino usufruire dei servizi di coworking inseriti nell'elenco riconosciuto, al fine di sviluppare una propria attività imprenditoriale e di auto-impiego. Più precisamente il voucher della misura Giovanisì è finalizzato al pagamento dell'affitto di una postazione nella struttura di coworking prescelta per giovani con specifici requisiti. Nel caso di singoli individui, si richiedeva un'età compresa tra 18 e 40 anni³, il possesso della partita Iva e la residenza o il domicilio in Toscana. Nel caso di imprese, esse dovevano essere iscritte al registro di una delle Camere di Commercio regionali e avere titolari/soci con un'età compresa tra i 18 e i 40 anni⁴.

³ Non vi sono limiti di età per persone disabili.

⁴ Nel caso di impresa con due soci il requisito dell'età deve essere rispettato da entrambi i soci; nel caso di impresa con più soci il requisito dell'età deve essere rispettato da almeno la maggioranza dei soci stessi.

Tabella 1
DOMANDE DI VOUCHER PER SCADENZA. SITUAZIONE AL SETTEMBRE 2016

	Domande presentate	Domande ammesse* e finanziate	Atti unilaterali perfezionati	Rendiconti presentati
I scadenza (dd 1970/2015)	19	15	9	8
II scadenza (dd 2779/2015)	37	23	22	18
III scadenza (dd 4019/2015)	45	25	22	12
IV scadenza (dd 6223/2015)	36	18	15	1
TOTALE	137	81	68	39

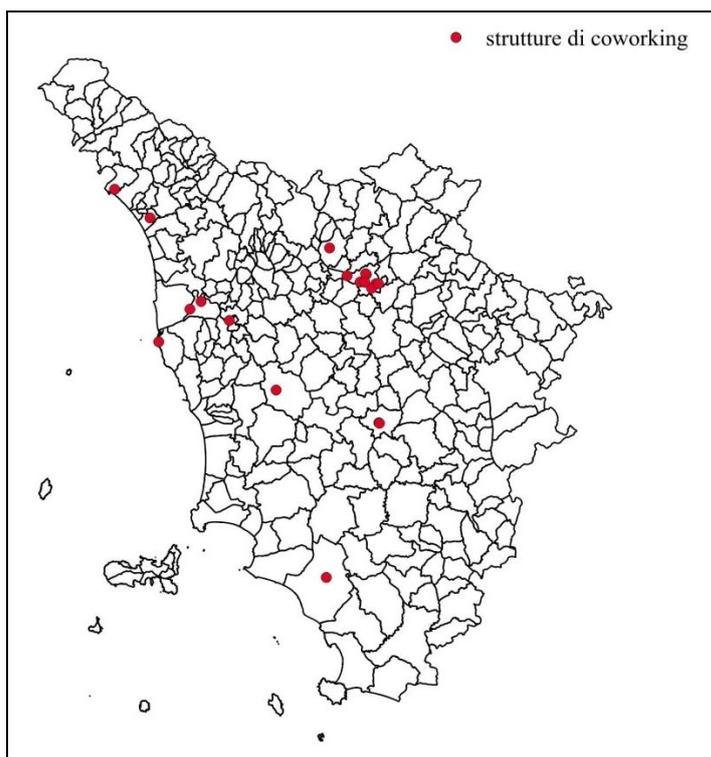
* ammesse a valutazione

Tabella 2
IMPORTO DEI VOUCHER PER SCADENZE DEL BANDO

Scadenze	Nr atti perfezionati	Importo totale voucher (€)
I	9	15.283
II	22	41.847
III	22	37.236
IV	15	27.761
TOTALE	68	122.127

L'elenco dei fornitori di coworking accreditati dalla Regione Toscana raccoglie 19 soggetti, presenti in varie realtà territoriali⁵, anche se più concentrati nell'area fiorentina (Fig. 3).

Figura 3
LE STRUTTURE DI COWORKING ACCREDITATE IN TOSCANA



⁵ http://www301.regione.toscana.it/bancadati/atti/Contenuto.xml?id=5107603&nomeFile=Decreto_n.5986_del_10-12-2015-Allegato-B

Le domande di voucher ammesse a finanziamento sono state 81, presentate in quattro scadenze successive a partire dal dicembre 2014 fino al marzo 2015 (vedi Tab. 1), ma di queste solo 68 sono state effettivamente perfezionate.

La durata minima dell'affitto rimborsabile è di 6 mesi, mentre la durata massima di 12 mesi. Il voucher assegnato viene erogato a rimborso, di quindi a conclusione del periodo finanziato. Alla fine del settembre 2016 i voucheristi che hanno concluso la loro esperienza e inviato la documentazione necessaria a richiedere il rimborso erano 39. Nell'aprile 2017 dovrebbero giungere a compimento tutte le esperienze ammesse a finanziamento. La cifra totale che verrà erogata per i 68 voucher ammonta a 122.127 euro.

In questo rapporto verranno esaminati i primi 39 voucheristi, per i quali è disponibile la documentazione completa.

2. I coworker del progetto Giovanisi

I 68 giovani ammessi a finanziamento hanno un'età compresa tra i 25 e i 40 anni, con una prevalenza di trentenni, che rappresentano l'84%. Le donne sono 22 contro 46 uomini. La maggioranza (52) dei voucheristi sono liberi professionisti, ma troviamo anche 16 giovani imprese.

Tra le 19 strutture accreditate la scelta è ricaduta su 10 fornitori di coworking, con una concentrazione dei voucheristi in quelli situati a Firenze -Back Sas, The Hub e Smart Hub- (Tab. 4).

Tabella 4
FORNITORI E LOCALIZZAZIONE PER NUMERO DI COWORKER

Nome fornitore	Localizzazione	Nr coworker	
		V.a.	%
Back Sas (Multiverso Firenze)	Firenze	27	39,7
The Hub Firenze Srl (Impact Hub)	Firenze	16	23,5
Smart Hub Srl	Firenze	9	13,2
Multiverso Siena Srl	Siena	4	5,9
Coworking Pisa Srl	Pisa	3	4,4
Tartarelli Olga	Pietrasanta (LU)	3	4,4
Very Office Srl	Prato	3	4,4
Co-Working Snc	Ponsacco (PI)	1	1,5
Daxolab Srl	Livorno	1	1,5
Polo Navacchio Spa	Cascina (PI)	1	1,5
TOTALE		68	100,0

Tabella 5
PROGETTI RAGGRUPPATI PER AMBITO

AMBITO	V.a.	%
Web, social network, app, sviluppo software	18	26,5
Produzioni audio-video	14	20,6
Consulenze specializzate imprese (finanza, start up)	10	14,7
Design e architettura	5	7,4
Editoria e grafica	5	7,4
Progetti in ambito sociale e sanitario	4	5,9
Servizi di intermediazione e coordinamento	4	5,9
Traduzioni e mediazione culturale	4	5,9
Organizzazione eventi	2	2,9
Cooperazione internazionale	1	1,5
Stampa 3d	1	1,5
TOTALE	68	100

Guardando ai progetti presentati dai coworker si osserva una prevalenza di settori immateriali legati all'utilizzo e alla gestione delle nuove tecnologie digitali, dalla creazione e manutenzione di siti web, social network e applicazioni alle produzioni audio-video. Una decina di progetti fa invece riferimento alle consulenze specializzate per le imprese. Il panorama delle idee presentate appare comunque vario, benché tutto interno all'area del terziario avanzato (vedi Tab. 5).

2.1 *Un profilo dei voucheristi*

Nel settembre 2016 è stato somministrato un questionario ai 39 voucheristi che avevano concluso il periodo di affitto finanziato dal Bando regionale nella struttura di coworking prescelta, al fine di indagare meglio il loro profilo e soprattutto analizzare l'esperienza vissuta e gli eventuali effetti che essa ha prodotto sul percorso professionale dei giovani coworker. Si tratta quindi di una prima parziale valutazione, che verrà poi aggiornata una volta conclusa l'attività di tutti i voucheristi ammessi a finanziamento. A conclusione di questa prima tranche di interviste hanno risposto al questionario 37 voucheristi su 39.

Le caratteristiche del sottogruppo intervistato non si distanziano troppo da quelle dell'universo, sia sotto il profilo dell'età che del genere (Tab. 6), sia rispetto alla struttura di appartenenza – poiché i coworking più rappresentati rimangono quelli fiorentini – sia rispetto agli ambiti delle attività economiche svolte – tra le quali prevalgono, anche nel sottogruppo, “web, social network, app e sviluppo software” e “produzioni audio-video”. Leggermente sotto-rappresentati sono invece i progetti inerenti alle consulenze specializzate alle imprese.

Tabella 6
CONFRONTO TRA UNIVERSO E SOTTOGRUPPO INTERVISTATO

	Universo	Sottogruppo
Nr voucheristi	68	39
Età media	34	34
% Donne	32,4%	30,8%
% Liberi professionisti	76,5%	69,2%

Venendo al profilo dei voucheristi intervistati, 29 su 37 possiedono una laurea e di questi 9 hanno conseguito anche un titolo successivo (master, dottorato o scuola di specializzazione). Non prevale un indirizzo di studio, poiché i coworker si distribuiscono equamente tra discipline umanistiche e artistiche, discipline tecniche e scientifiche e discipline economiche, sociali e giuridiche. La gran parte di essi (24 su 37) non ha genitori laureati e mostra quindi, per quanto riguarda il titolo di studio un percorso di mobilità sociale in ascesa rispetto alla famiglia di origine. Più del 50% degli intervistati non ha svolto alcuna esperienza all'estero (24 su 37). Dal punto di vista professionale, i voucheristi sono in prevalenza liberi professionisti (26 su 37), mentre le imprese sono 11. Troviamo soprattutto grafici, fotografi e videomaker, consulenti e in seconda battuta architetti, ingegneri, designer. Sono presenti però anche altre figure, tutte appartenenti al terziario avanzato dei servizi alle imprese e alle persone (Tab. 7).

Tabella 7
ATTIVITÀ ECONOMICHE DI APPARTENENZA

	V.a.	%
Altre attività professionali, scientifiche e tecniche (grafici, fotografi, consulenti)	14	37,8%
Attività degli studi di architettura, ingegneria, studi tecnici	6	16,2%
Istruzione	4	10,8%
Attività di produzione, post-produzione e distribuzione cinematografica, di video e di programmi televisivi	3	8,1%
Consulenza gestionale	2	5,4%
Pubblicità e ricerche di mercato	2	5,4%
Intermediario commercio	1	2,7%
Consulenza nel settore delle tecnologie dell'informatica	1	2,7%
Attività degli studi legali	1	2,7%
Ricerca scienze sociali e umanistiche	1	2,7%
Servizi alle imprese	1	2,7%
Creazioni artistiche e letterarie	1	2,7%
TOTALE	37	100%

La maggioranza dei voucheristi possiede la partita iva da meno di tre anni (27 su 37) e dichiara un fatturato compreso tra gli 8mila e i 30mila euro (23 su 37). 24 giovani su 37 non avevano mai lavorato in una struttura di coworking prima dell'esperienza iniziata dopo aver risposto al bando regionale ed essere stati ammessi a finanziamento. 11 stavano invece già lavorando nella struttura prescelta e hanno approfittato della possibilità di rimborso offerta da Giovanisì.

Per quanto riguarda il percorso professionale pregresso dei voucheristi, essi si dividono tra coloro che hanno avuto precedenti esperienze come lavoratore dipendente e solo in seguito hanno deciso di intraprendere l'attività di libero professionista/imprenditore e coloro che invece hanno iniziato la propria esperienza lavorativa subito dopo gli studi, come indipendenti nell'attuale settore. In questi casi i coworker si dedicano a tempo pieno alla propria attività. Costituiscono invece una minoranza coloro che sono costretti a svolgere "lavoretti" per integrare il proprio reddito, portando avanti parallelamente il proprio progetto imprenditoriale.

2.2 L'esperienza di coworking

I beneficiari dei voucher si sono impegnati a trascorre da un minimo di 6 mesi a un massimo di un anno nella struttura di coworking prescelta, usufruendo della postazione e dei servizi messi a disposizione al fine di portare a termine il progetto imprenditoriale presentato.

L'esperienza vissuta sembra aver avuto un impatto generale positivo sull'attività dei voucheristi, che, secondo le loro stesse dichiarazioni, hanno potuto sviluppare un maggior numero di collaborazioni di lavoro (37 su 37), hanno visto crescere la propria clientela (31 su 37) e aumentare il fatturato (27 su 37), consolidando, quindi la propria attività professionale (Tab. 8).

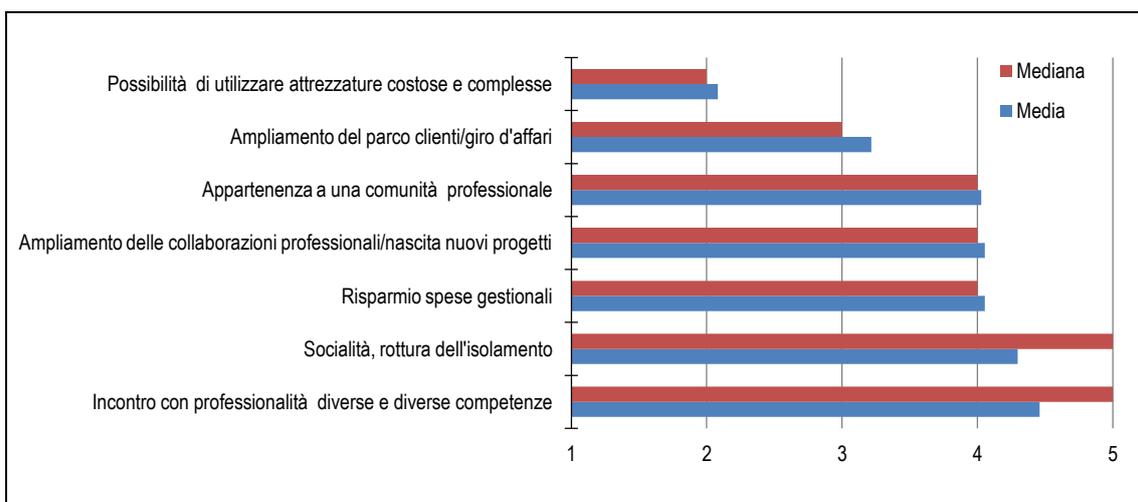
Tabella 8
LO SVOLGIMENTO DELLA SUA ATTIVITÀ NELLA STRUTTURA DI COWORKING PRESCELTA HA PERMESSO DI:

	V.a.	%
Accrescere il numero di clienti	31	83,8%
Aumentare il fatturato	27	73,0%
Accrescere il numero di collaborazioni	37	100%

La frequentazione quasi quotidiana della postazione di lavoro ha avuto inoltre una serie di effetti più immateriali, ma indispensabili per potenziare la propria impresa: ampliamento delle relazioni, circolazione di informazioni, accrescimento di conoscenze. In particolare il punto di

forza principale del coworking è stato quella dell'incontro e dello scambio di competenze provenienti da professionalità diverse dalla propria ma contigue all'attività svolta, che hanno arricchito il tipo di servizio offerto (Graf. 9). Non meno importante appare inoltre la possibilità di socializzare con altri pari, piuttosto che vivere la propria giovane attività di libero professionista in solitudine, magari tra le mura domestiche, a causa del costo troppo oneroso delle locazioni commerciali. Trattandosi di attività individuali appartenenti al terziario avanzato, con una connessione internet efficiente esse possono potenzialmente essere svolte ovunque. Allo stesso tempo però, il rischio di isolamento è elevato, non solo dal punto di vista dei contatti umani, ma anche da quello lavorativo.

Grafico 9
PUNTI DI FORZA DELLO SVOLGERE LA PROPRIA ATTIVITÀ LAVORATIVA IN UNA STRUTTURA DI COWORKING
Punteggio medio e mediana dei punteggi



Le relazioni e lo scambio di idee appaiono cioè fondamentali per chi svolge un lavoro cognitivo e lo fa in autonomia, come imprenditore di se stesso. Le strutture di coworking favoriscono questo approccio anche dal punto di vista delle facilitazioni economiche, poiché permettono di usufruire di una postazione di lavoro senza dovere pagare l'affitto di un intero locale. In generale, tutti i punti di forza riportati nel grafico 9 hanno ottenuto punteggi elevati, anche se si osserva sempre un lieve scarto tra il livello relazionale degli scambi e l'effettivo impatto in termini di clienti e giro d'affari che tali relazioni riescono a generare.

L'attività di coworking svolta dai beneficiari di voucher ha avuto un effetto positivo anche sul piano dell'accrescimento delle competenze personali (Tab. 10). Sono 33 su 37 i voucheristi che affermano di aver acquisito competenze che prima non possedevano: la capacità di collaborare con altri professionisti e di risolvere problemi quotidiani; conoscenze di tipo informatico e relative all'utilizzo della rete e dei social network; competenze gestionali e di marketing. Svolgere l'attività in un ambiente ricco di relazioni sembra quindi aver accelerato l'apprendimento dei giovani coworker su questioni di vario tipo relative alla professione svolta, favorendo la ricerca di soluzioni pratiche che altrimenti avrebbero richiesto più tempo o il ricorso a consulenze a pagamento.

Tabella 10
DURANTE L'ESPERIENZA DI COWORKING, RITIENE DI AVERE ACQUISITO NUOVE COMPETENZE?

	V.a.	%
Sì (risposta multipla)	33	89,2%
<i>relative alle capacità di collaborare e relazionarsi con altri professionisti</i>	22	59,5%
<i>di tipo informatico (utilizzo sistemi operativi e applicazioni di vario tipo)</i>	10	27,0%
<i>nella capacità di trovare soluzioni pratiche a problemi quotidiani</i>	10	27,0%
<i>relative al saper usare la rete e i social network</i>	6	16,2%
<i>competenze gestionali e di marketing</i>	6	16,2%
No	4	10,8%

Coerentemente con la valutazione positiva dell'esperienza già osservata, anche i servizi offerti dalle strutture di coworking sono giudicati favorevolmente: potendo assegnare un punteggio da 1 a 5, tutti i beneficiari di voucher hanno dato punteggi superiori o uguali a 3, concentrandosi su quelli più alti.

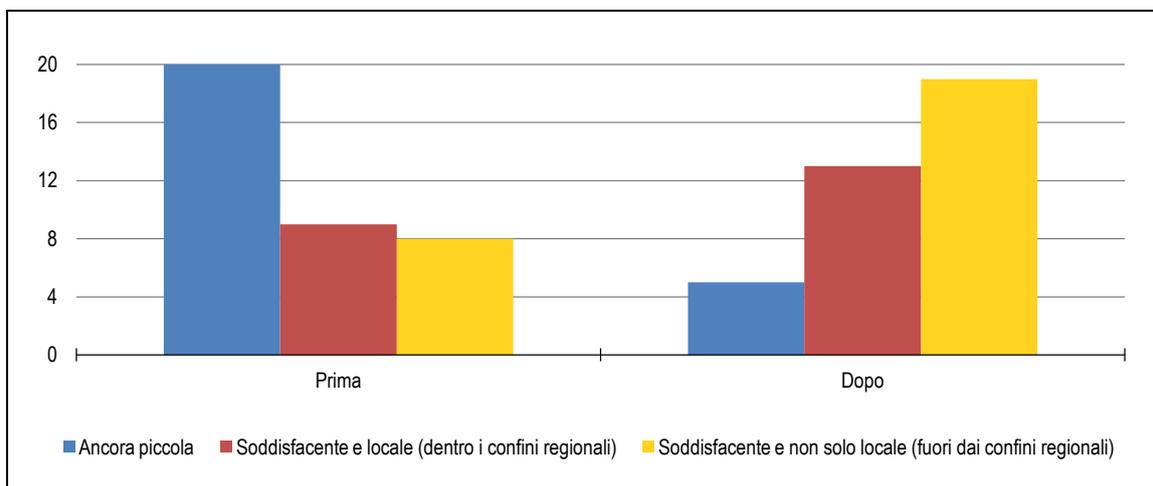
Se il voucher rappresenta per tutti un contributo positivo all'affitto di una postazione di coworking, esso appare determinante per meno della metà dei beneficiari (15 su 37), che altrimenti avrebbero lavorato da casa, perdendo così le possibilità offerte da questo tipo di struttura. In assenza del rimborso da parte della Regione, 17 voucheristi su 37 avrebbero invece usufruito dello spazio anche a proprie spese.

2.3 Reti, informazioni e competenze

Come abbiamo accennato, uno dei punti di forza del coworking consiste proprio nel favorire l'accrescimento della rete di relazioni del libero professionista, contribuendo a rafforzare il suo network professionale.

Ai voucheristi è stato chiesto di valutare la propria rete professionale prima e dopo l'esperienza nella struttura di coworking ed effettivamente si nota uno slittamento verso dimensioni più grandi e un profilo maggiormente extra-locale (Graf. 11).

Grafico 11
COME DEFINIREBBE LA SUA RETE PROFESSIONALE, PRIMA E DOPO L'ESPERIENZA DI COWORKING



In termini quantitativi, il network di contatti favorito dall'esperienza di coworking appare significativo: soltanto due beneficiari di voucher dichiarano di non aver attivato nessun

rapporto, mentre tra i restanti 35, 26 hanno intrattenuto relazioni professionali con più di 5 persone diverse. Aggiungendo alcune informazioni sul tipo di persone con cui si sono intrecciati rapporti di lavoro e collaborazioni, notiamo un primo nucleo rappresentato dai voucheristi operanti nella stessa struttura, che si allarga ad altri frequentatori dello stesso coworking, il quale si presenta quindi come luogo aperto e ricco di scambi (tab.12). Il cerchio si amplia poi sia ad altri beneficiari sia ad altri coworker operanti in strutture diverse, con sede nella città di Firenze.

Tabella 12
RETE PROFESSIONALE ATTIVATA GRAZIE ALL'ESPERIENZA DI COWORKING PER TIPO DI CONTATTO

	Totale contatti* dichiarati	Contatti in media	Nessun Contatto	Fino a 5 persone	Più di 5 persone
Altri voucheristi coworker nella stessa struttura	101	2,7	6	28	3
Altri coworker non voucheristi nella stessa struttura	84	2,3	10	25	2
Altri voucheristi coworker in un'altra struttura	10	0,3	32	5	0
Altri coworker non voucheristi in un'altra struttura	14	0,4	30	6	1
Operatori del coworking	49	1,3	13	24	0
Altri contatti	39	1,1	25	10	2
Totale contatti dichiarati	297	8			

* "Contatto" e "persona" sono in questo caso intesi come sinonimi. I contatti sono ego-centrati e possono quindi essere costituiti anche dagli stessi soggetti.

Anche gli operatori delle strutture di coworking sembrano rappresentare una risorsa per i beneficiari di voucher, non solo in termini di gestori dei servizi forniti, ma anche come contatti di tipo professionale. Non manca infine la possibilità di entrare in relazione con altre persone o imprese, utilizzando la struttura come luogo di incontro.

Abbiamo infine tentato di ricostruire il network dei coworker intervistati. Si tratta di un'immagine parziale, che verrà completata una volta conclusa anche la seconda ondata di interviste, al termine dell'esperienza di tutti i beneficiari di voucher. Inoltre alcuni coworker si sono rifiutati di rispondere alla domanda. Al netto di questi limiti, il risultato provvisorio dell'analisi di rete è riassunto nel grafico 13.

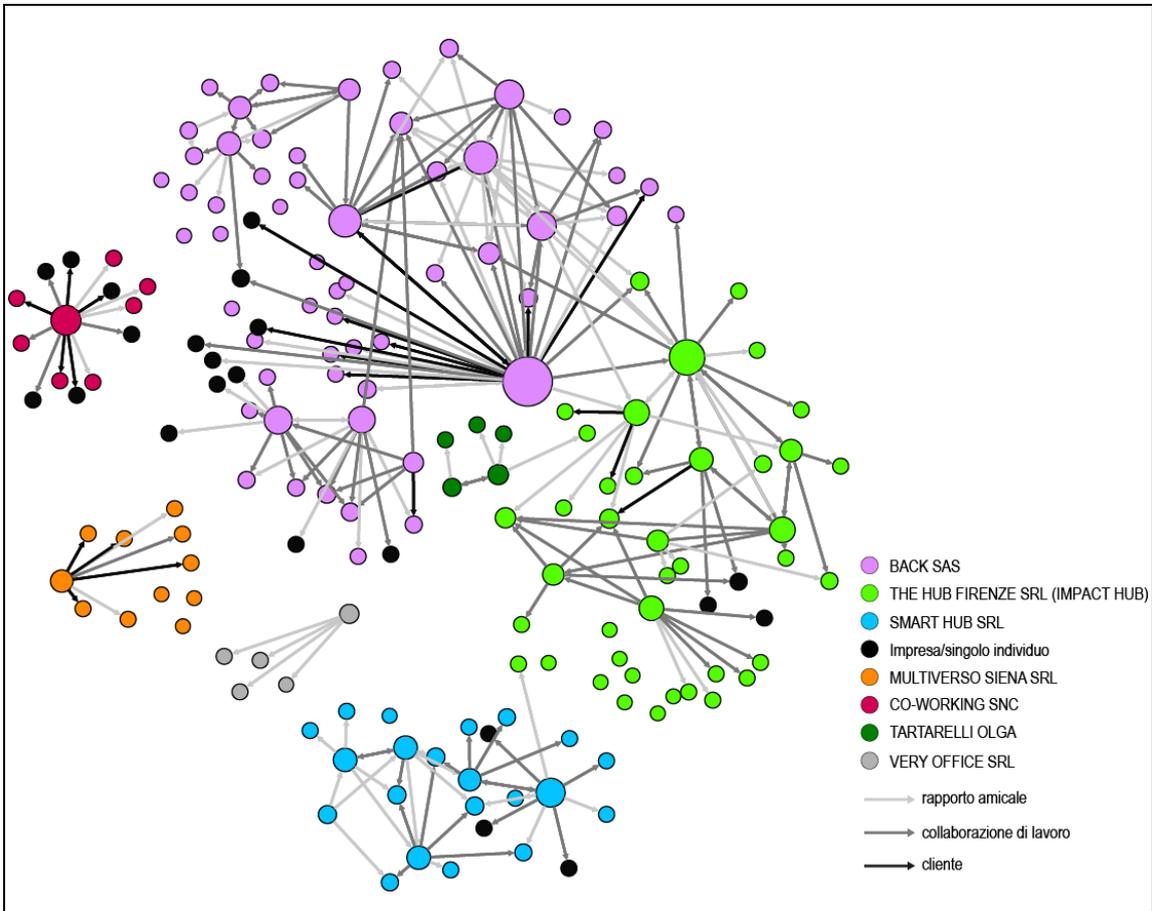
I nodi della rete rappresentano tutte le persone intervistate e nominate, ossia coloro che vanno a comporre il network. Esso è centrato sui voucheristi intervistati, i quali nominano le persone (o le imprese) con cui hanno intrattenuto rapporti durante lo svolgimento dell'esperienza di coworking. Ogni soggetto da loro nominato viene perciò inserito nella rete complessiva, andando a costituire un nodo. La dimensione del nodo indica la sua capacità di attivare contatti: più è collegato con altri attori, più la sua dimensione cresce. In questo caso è evidente che gli intervistati hanno più possibilità di vedere rappresentate le proprie relazioni perché sono chiamati a dichiararle. Al contrario mancano quelle di coloro che non hanno risposto e di coloro che non sono stati intervistati. Troviamo perciò il gruppo dei non voucheristi (altri coworker, operatori delle strutture, imprese o singoli individui), che sono presenti soltanto in quanto nominati e che hanno maggiore probabilità di risultare meno collegati.

Le frecce rappresentano invece i contatti e sono divise in tre tipi, secondo una scala di intensità che premia le relazioni che generano lavoro e reddito diretto: rapporti amicali, collaborazioni di lavoro, rapporti con clienti.

Il grafico mostra in modo immediato la maggiore capacità di creare network dei voucheristi appartenenti alle strutture fiorentine Back SAS, The Hub (Impact Hub) e Smart Hub, che non solo sono numericamente superiori, ma posseggono anche le reti più ampie. Insieme tali strutture raccolgono circa il 72% (Tab. 14) dei nodi e in alcuni casi si notano delle relazioni inter-coworking.

Anche le strutture rimanenti, pur apparendo meno diffuse a causa probabilmente del minor numero di voucheristi intervistati che vi afferiscono, riescono ad attivare però network significativi.

Grafico 13
IL NETWORK DEI VOUCHERISTI INTERVISTATI



Nota: le strutture di coworking non presenti nel grafico non hanno voucheristi intervistati oppure i voucheristi intervistati di riferimento non hanno risposto a questa batteria di domande

I coworking si configurano come luoghi aperti, frequentati non solo da coloro che usufruiscono delle postazioni, ma anche da imprese e singoli individui, probabilmente in cerca di collaborazioni e servizi. Dei 170 nodi identificati, infatti, circa il 13% appartiene a questo tipo (Tab. 14).

Tabella 14
RILEVANZA DELLE STRUTTURE E DEI TIPI DI RELAZIONI TRA NODI DEL NETWORK

Struttura	Nodi	
	V.a.	%
BACK SAS	58	34,1%
THE HUB FIRENZE SRL (IMPACT HUB)	40	23,5%
SMART HUB SRL	21	12,4%
MULTIVERSO SIENA SRL	11	6,5%
CO-WORKING SNC	8	4,7%
TARTARELLI OLGA	5	2,9%
VERY OFFICE SRL	5	2,9%
Impresa/singolo individuo	22	12,9%
TOTALE	170	100%

Tipo di relazione	Contatti	
	V.a.	%
Collaborazione di lavoro	234	49,8%
Solo amicale	188	40,0%
Cliente	48	10,2%
TOTALE	470	100%

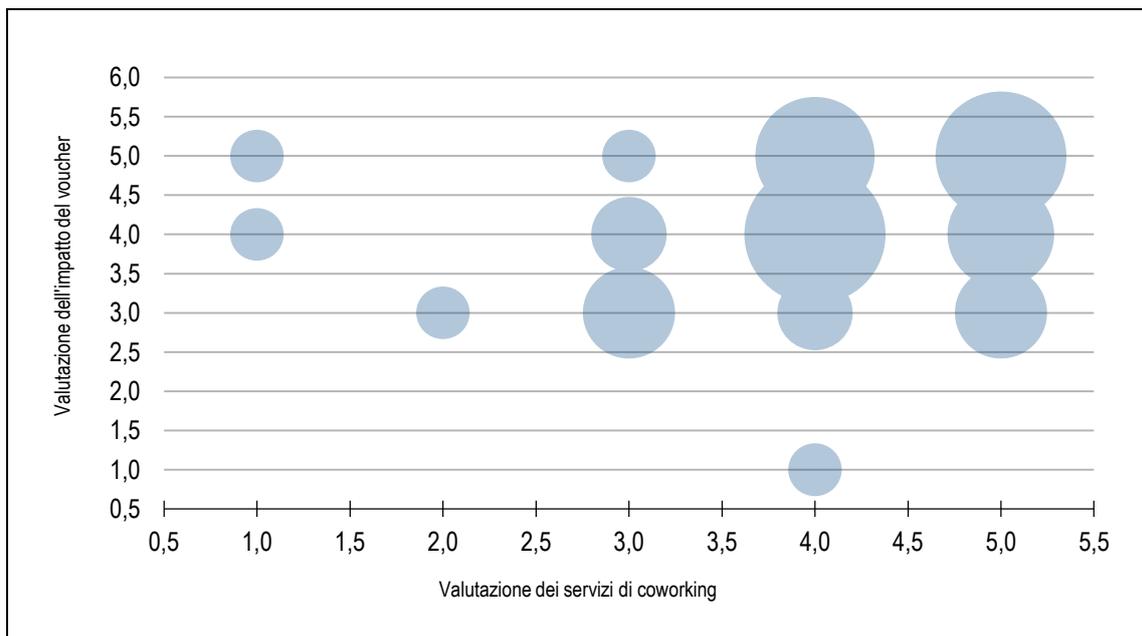
Ai soggetti intervistati è stato inoltre richiesto di specificare il tipo di relazione intrattenuta con ciascun contatto. Si tratta in prevalenza di collaborazioni di lavoro e in seconda istanza di rapporti amicali, mentre i clienti diretti (imprese o singoli professionisti) rappresentano una quota più limitata, ma comunque presente. Le collaborazioni di lavoro si distinguono dalla clientela vera e propria poiché a questa ultima si vende un prodotto o un servizio in cambio di un pagamento, mentre nel primo caso si lavora insieme a un progetto, che può o meno generare reddito nell'immediato. La missione del coworking sembra però realizzarsi poiché le strutture appaiono nel complesso come luoghi in grado di attivare relazioni, incentrate sulle competenze degli attori coinvolti, aumentando la possibilità di far incontrare domanda e offerta di lavoro.

2.4 *L'opinione dei voucheristi*

I beneficiari di voucher intervistati sono stati infine invitati a esprimere una valutazione sia sui servizi offerti dalla struttura di coworking nella quale hanno svolto il proprio progetto, sia sull'impatto dell'intervento della Regione Toscana sul proprio percorso professionale. I punteggi, espressi con la stessa scala, possono essere messi a confronto. Il grafico 15 illustra l'opinione dei voucheristi mostrando la combinazione dei punteggi espressi per i servizi di coworking (asse x) e il voucher ricevuto (asse y) e la frequenza con cui essi si presentano (dimensione della bolla). Si nota, in generale, una prevalenza di valutazioni positive (superiori a 3) su entrambi gli aspetti. Tranne poche eccezioni, gli intervistati tendono ad assegnare punteggi concordi e alti su entrambe le dimensioni.

A conferma degli effetti positivi riscontrati dai voucheristi durante lo svolgimento della propria esperienza di coworking 26 su 37 hanno rinnovato o rinnoveranno l'affitto della postazione, continuando a lavorare nella sede prescelta.

Grafico 15
VALUTAZIONI ESPRESSE DAI VOUCHERISTI CON UN PUNTEGGIO DA 1 A 5



Per quanto riguarda la possibilità di ricevere un voucher che contribuisca al pagamento della postazione di coworking, gli intervistati ritengono positiva l'esperienza, ma segnalano anche alcuni aspetti da migliorare. In primo luogo la forma del voucher come rimborso a conclusione dell'esperienza comporta un investimento finanziario iniziale del giovane che potrebbe essere diversamente orientato in una fase di avvio e consolidamento della propria attività, se l'importo fosse invece anticipato. Il tempo massimo (un anno di affitto della postazione) finanziato con voucher è ritenuto troppo breve, considerando che non è possibile ripresentare la domanda per chi abbia già ottenuto il contributo. In secondo luogo, alcuni ritengono i tempi di pagamento incerti e lunghi e le procedure burocratiche poco snelle e chiare.

3. In sintesi

La lettura dei risultati della prima ondata di questionari somministrati ai voucheristi che avevano concluso la propria esperienza all'inizio del settembre 2016 offre soltanto una visione parziale dei possibili effetti della misura coworking di GiovaniSì – Regione Toscana.

In attesa di concludere le interviste a tutti i beneficiari dei voucher è comunque possibile sintetizzare alcune considerazioni generali.

In primo luogo la misura promossa da Regione Toscana nell'ambito del progetto GiovaniSì si configura come una politica sperimentale, che vede altre esperienze in corso in Italia, ma in un numero limitato. Essa interviene su un fenomeno ancora poco studiato e di recente affermazione nei paesi europei, pur tuttavia in forte crescita, almeno secondo le informazioni che provengono per lo più dalla stessa comunità internazionale dei coworking e dei coworker.

In ogni caso, si tratta di un fenomeno interessante che dà forma al processo di trasformazione dell'organizzazione del lavoro e coinvolge soprattutto i giovani professionisti attivi nei servizi

avanzati alle imprese e alle persone, i quali utilizzano massicciamente le nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione.

Idealmente, il coworking dovrebbe favorire lo sviluppo di queste attività, offrendo opportunità di crescita in termini di competenze, conoscenze, informazioni e relazioni di lavoro. Ha inoltre il merito di limitare l'isolamento di chi lavora come libero professionista e abbattere i costi di locazione e di acquisto di strumenti di vario tipo, che possono essere condivisi in uno stesso spazio.

Queste ragioni coincidono per lo più con quelle dei voucheristi intervistati, che hanno optato per l'esperienza di coworking, di cui si ritengono mediamente molto soddisfatti.

Anche nel caso del progetto Giovanisì, la figura del coworker corrisponde al profilo medio diffuso dai rapporti presentati a livello europeo e nazionale: libero professionista con titolo di studio medio-alto, di età compresa tra i 25 e i 40 anni, prevalentemente attivo in settori legati al web, ai software, all'audio-video, ad architettura, moda e design.

In Toscana si osserva una concentrazione nelle aree urbane, tra cui spicca Firenze per la numerosità delle strutture e dei coworker e l'ampiezza dei network attivati.

L'impatto dell'esperienza è giudicato positivamente e valutato in base a criteri prevalentemente immateriali. È vero infatti che la maggior parte dei voucheristi interessati ritiene di aver migliorato la propria attività, ma tale miglioramento è ricondotto in prevalenza all'accrescimento di competenze, all'attivazione di collaborazioni con altri professionisti, alla diffusione di contatti e informazioni. In un numero di casi decisamente inferiore si dichiara invece un'effettiva crescita dei profitti e del numero di clienti.

Al tempo stesso è però necessario ricordare che la maggioranza dei beneficiari dei voucher si trova alla prima esperienza lavorativa da libero professionista, possedendo da pochi anni la partita iva. Si tratta quindi di imprese individuali in fase di decollo.

Da un altro punto di vista, osservando i network ego-centrati degli intervistati – ancora incompleti – afferenti alle principali strutture di coworking presenti in Toscana, essi appaiono ampi per numerosità dei nodi, composti per natura delle relazioni e interconnessi. In questo senso, gli effetti del coworking risultano ben visibili, sebbene non immediatamente misurabili in termini di produzione di ricchezza.

Riferimenti bibliografici

- Fondazione ISTUD (2013), *Nuove forme di lavoro: il coworking*, http://www.istud.it/up_media/pwmaster13/tesina_coworking.pdf
- Gandini A. (2015), "The rise of coworking spaces: A literature review", *Ephemera*, vol.15(1), pp. 193-205
- Moriset B. (2013), *Building new spaces of the creative economy. The rise of coworking spaces*, <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00914075/document>

Appendice

Sessione 1: profilo del coworker

Tabella 1
TITOLO DI STUDIO

	V.a.	%
Laurea e titolo post-diploma	20	54,1%
Titoli post-laurea	9	24,3%
Diplomati	8	21,6%
Totale	37	100%

Tabella 2
INDIRIZZO DI STUDIO DEI LAUREATI E DEI TITOLI POST-LAUREA

	V.a.	%
Discipline umanistiche e artistiche	10	37,0%
Discipline tecniche e scientifiche	9	33,3%
Discipline economiche, sociali e giuridiche	8	29,6%
Totale	27	100%

Tabella 3
GENITORI LAUREATI

	V.a.	%
No, nessuno dei due	24	64,9%
Sì, entrambi	6	16,2%
Soltanto il padre	4	10,8%
Soltanto la madre	3	8,1%
Totale	37	100%

Tabella 4
ESPERIENZE ALL'ESTERO

	V.a.	%
Sì, vacanze studio auto-organizzate	4	10,8%
Sì, programmi europei di istruzione e formazione (per es. Erasmus, Leonardo)	7	18,9%
Sì, esperienze di lavoro	6	16,2%
No	20	54,1%
Totale	37	100%

Tabella 5
ATTIVITÀ ECONOMICHE DI APPARTENENZA

	V.a.	%
Altre attività professionali, scientifiche e tecniche (grafici, fotografi, consulenti)	14	37,8%
Attività degli studi di architettura, ingegneria, studi tecnici	6	16,2%
Istruzione	4	10,8%
Attività di produzione, post-produzione e distribuzione cinematografica, di video e di programmi televisivi	3	8,1%
Consulenza gestionale	2	5,4%
Pubblicità e ricerche di mercato	2	5,4%
Intermediario commercio	1	2,7%
Consulenza nel settore delle tecnologie dell'informatica	1	2,7%
Attività degli studi legali	1	2,7%
Ricerca scienze sociali e umanistiche	1	2,7%
Servizi alle imprese	1	2,7%
Creazioni artistiche e letterarie	1	2,7%
Totale	37	100%

Tabella 6
DA QUANTO TEMPO POSSIEDE LA PARTITA IVA (O L'IMPRESA)

	V.a.	%
Meno di un anno	8	21,6%
1 – 3 anni	19	51,4%
4-10 anni	7	18,9%
Più di 10 anni	3	8,1%
Totale	37	100%

Tabella 7
CLASSE DI FATTURATO AL 31/12/2015

	V.a.	%
0-8mila euro	4	10,8%
tra 8mila e 16mila euro	12	32,4%
da 16mila a 30mila euro	11	29,7%
da 30 a 50mila	4	10,8%
da 50 a 100mila euro	1	2,7%
superiore ai 100	1	2,7%
non risponde	4	10,8%
Totale Risultato	37	100%

Tabella 8
ESPERIENZA PREGRESSA IN COWORKING

	V.a.	%
NO	24	64,9%
Sì, la stessa nella quale ho usufruito del voucher	11	29,7%
Sì, un'altra: all'estero	1	2,7%
Sì, un'altra: in Toscana	1	2,7%
Totale	37	100%

Tabella 9
PERCORSO PROFESSIONALE

	V.a.	%
Dopo gli studi, ho avuto precedenti esperienze lavorative come lavoratore dipendente (indipendentemente dal tipo di contratto), poi ho deciso di diventare libero professionista/imprenditore	17	45,9%
Ho iniziato la mia esperienza lavorativa subito dopo gli studi come libero professionista/imprenditore nel mio attuale settore	15	40,5%
Ho sempre fatto "lavoretti", parallelamente alla volontà di portare avanti il mio progetto imprenditoriale	5	13,5%
Totale	37	100%

Sessione 2: Risultati dell'attività finanziata con voucher

Tabella 10
RISULTATI OTTENUTI

	Sì		No	
	V.a.	%	V.a.	%
Accresciuto numero clienti	31	83,8%	6	16,2%
Aumentato fatturato	27	73,0%	10	27,0%
Accresciuto numero collaborazioni	37	100%	0	0%

Tabella 11
PUNTI DI FORZA DELLO SVOLGERE LA PROPRIA ATTIVITÀ LAVORATIVA IN UNA STRUTTURA DI COWORKING (PUNTEGGIO MEDIO E MEDIANA DEI PUNTEGGI)

	Media	Mediana
Incontro con professionalità diverse e diverse competenze	4,5	5
Socialità, rottura dell'isolamento	4,3	5
Risparmio spese gestionali (per es. affitto sede, spese per internet, ecc.)	4,1	4
Ampliamento delle collaborazioni professionali/nascita nuovi progetti	4,1	4
Appartenenza a una comunità professionale	4,0	4
Ampliamento del parco clienti/giro d'affari	3,2	3
Possibilità di utilizzare attrezzature costose e complesse	2,1	2

Tabella 12
HAI ACQUISITO NUOVE COMPETENZE? SE SÌ, QUALI? (RISPOSTA MULTIPLA)

	V.a.	%
Sì	33	89,2%
<i>di tipo informatico (utilizzo sistemi operativi e applicazioni di vario tipo)</i>	10	27,0%
<i>relative al saper usare la rete e i social network</i>	6	16,2%
<i>relative alle capacità di collaborare e relazionarsi con altri professionisti</i>	22	59,5%
<i>nella capacità di trovare soluzioni pratiche a problemi quotidiani</i>	10	27,0%
<i>competenze gestionali e di marketing</i>	6	16,2%
No	4	10,8%

Tabella 13
VALUTAZIONE DEI SERVIZI OFFERTI DALLA STRUTTURA DI COWORKING

Punteggio medio	4
Mediana	4
Esprimono un punteggio superiore a 3	27

Tabella 14
SE NON AVESSE RICEVUTO IL VOUCHER

	V.a.	%
Avrei usufruito a mie spese dei servizi di coworking	17	45,9%
Avrei lavorato da casa	15	40,5%
Avrei cercato una sede in affitto	1	2,7%
altro	4	10,8%
<i>altro, "avrei cercato alternative"</i>	1	
<i>altro, "avrei cercato altre strutture simili"</i>	1	
<i>altro, "non ho ricevuto il voucher"</i>	1	
<i>altro, "non so"</i>	1	

Sessione 3: Rete dei coworker

Tabella 15
EFFETTI DELL'ESPERIENZA DI COWORKING SULLA RETE PROFESSIONALE

	Come definirebbe la sua rete professionale	
	prima	dopo
ancora piccola	20	5
soddisfacente e locale (dentro i confini regionali)	9	13
soddisfacente e non solo locale (fuori dai confini regionali)	6	18
soddisfacente e solo extra-locale (fuori dai confini regionali)	2	1
Totale	37	37

Tabella 16
A) RETE PROFESSIONALE ATTIVATA GRAZIE AL COWORKING

	Nr. voucheristi
Nessun contatto	2
Fino a 5 persone	12
Tra 6 e 15	20
Sopra i 15	3

B) DISTINZIONE PER TIPO DI PERSONA CONTATTATA

	Totale contatti dichiarati	In media	Nessuno	Fino a 5 persone	Più di 5 persone
Altri voucheristi coworker nella stessa struttura	101	2,7	6	28	3
Altri coworker non voucheristi nella stessa struttura	84	2,3	10	25	2
Altri voucheristi coworker in un'altra struttura	10	0,3	32	5	0
Altri coworker non voucheristi in un'altra struttura	14	0,4	30	6	1
Operatori del coworking	49	1,3	13	24	0
Altri contatti	39	1,1	25	10	2
Totale contatti dichiarati	297	8			

Tabella 17
STA CONTINUANDO O HA INTENZIONE DI CONTINUARE A LAVORARE ALL'INTERNO DELLA STRUTTURA DI COWORKING?

	V.a.	%
No	11	29,7%
Sì	26	70,3%

Tabella 18
VALUTAZIONE DELL'IMPATTO DEL VOUCHER SUL PERCORSO PROFESSIONALE (PUNTEGGIO DA 1 A 5)

Punteggio medio	4
Mediana	4
Esprimono un punteggio superiore a 3	28

QUESTIONARIO

a) Profilo del coworker

(D0a) Nome e Cognome: _____

(D0b) Ultimo titolo di studio conseguito:

1. Titolo di studio inferiore
2. Titolo di studio superiore
3. Diploma terziario extra-universitario (Accademia Belle Arti, Arti drammatiche, Conservatorio, ecc.)
4. Laurea primo livello
5. Laurea secondo livello
6. Master di primo livello
7. Master di secondo livello
8. Dottorato / Scuola di specializzazione

(D0c) Indirizzo di studio [Solo se si risponde 4, 5, 6, 7 o 8 alla D0b]

1. Discipline tecniche e scientifiche
2. Discipline mediche – psicologiche - sociosanitarie
3. Discipline economiche, sociali e giuridiche
4. Discipline umanistiche e artistiche

(D0d) I suoi genitori sono laureati:

1. Sì, entrambi
2. Soltanto il padre
3. Soltanto la madre
4. No, nessuno dei due

(D0e) Ha svolto esperienze di lavoro e di formazione all'estero [risposta multipla]

1. Sì, vacanze studio auto-organizzate
2. Sì, programmi europei di istruzione e formazione (per es. Erasmus, Leonardo)
3. Sì, esperienze di lavoro
4. No

(D0f) In quale codice ATECO 2007 si colloca la sua attività (così come specificato al momento di richiesta della partita IVA)

ATECO:

--	--	--	--	--

(D0gA) Se P.IVA Da quanto tempo era in possesso della Partita Iva al momento dell'entrata nel coworking tramite voucher? [considerare come data di riferimento il primo giorno di lavoro nel coworking]

anni: ; mesi:.....

(D0gB) Se AZIENDA Da quanto tempo esisteva la sua impresa al momento dell'entrata nel coworking tramite voucher? [considerare come data di riferimento il primo giorno di lavoro nel coworking]

anni: ; mesi:.....

(D0h) Classe di fatturato al 31/12/2015:

1. 0-8mila euro
2. tra 8mila e 16mila euro
3. da 16mila a 30mila euro
4. da 30 a 50mila
5. da 50 a 100mila euro
6. superiore ai 100
7. non voglio rispondere [Non leggere questa opzione]

(D0i) Aveva già lavorato all'interno di una struttura di coworking?

1. Sì, la stessa nella quale ho usufruito del voucher
2. Sì, un'altra
3. NO

(D0l) Tale altra struttura si trova

[Solo se risponde 2 alla (D0h)]

1. in Toscana
2. in un'altra regione italiana
3. all'estero

(D0m) Come definirebbe il suo percorso professionale:

1. Ho iniziato la mia esperienza lavorativa subito dopo gli studi come libero professionista/imprenditore nel mio attuale settore
2. Ho sempre fatto "lavoretti", parallelamente alla volontà di portare avanti il mio progetto imprenditoriale
3. Dopo gli studi, ho avuto precedenti esperienze lavorative come lavoratore dipendente (indipendentemente dal tipo di contratto), poi ho deciso di diventare libero professionista/imprenditore
4. Altro, specificare:.....

b) Risultati ottenuti

Lo svolgimento della sua attività all'interno del coworking prescelto:

(D1a) ha accresciuto il numero dei suoi clienti?

1. SÌ
2. NO

(D1b) ha aumentato il fatturato della sua attività?

1. SÌ
2. NO

(D1c) ha accresciuto la rete delle sue collaborazioni?

1. SÌ
2. NO

c) "Valore aggiunto" del coworking

(D2) Quali sono stati i principali punti di forza attribuibili allo svolgimento della sua attività nella struttura di coworking? (assegnare un punteggio da un minimo di 1 a massimo di 5 ad ogni risposta)

		Punteggio (da 1 a 5)
D2a	Risparmio spese gestionali (per es. affitto sede, spese per internet, ecc.)	
D2b	Possibilità di utilizzare attrezzature costose e complesse	
D2c	Socialità, rottura dell'isolamento	
D2d	Appartenenza a una comunità professionale	
D2e	Ampliamento delle collaborazioni professionali/nascita nuovi progetti	
D2f	Ampliamento del parco clienti/giro d'affari	
D2g	Incontro con professionalità diverse e diverse competenze	
D2i	Altro: specificare.....	

(D3) Durante l'esperienza di coworking, ritiene di aver acquisito nuove competenze?

[risposta multipla]

1. Sì, di tipo informatico (utilizzo sistemi operativi e applicazioni di vario tipo)
2. Sì, relative al saper usare la rete e i social network
3. Sì, relative alle capacità di collaborare e relazionarmi con altri professionisti
4. Sì, nella capacità di trovare soluzioni pratiche a problemi quotidiani
5. Altro: specificare.....
6. No

(D4) Come valuta i servizi offerti dalla struttura di coworking da lei prescelta (assegnare un punteggio da un minimo di 1 a massimo di 5)?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

(D5) Se non avesse ricevuto il voucher avrebbe:

1. usufruito a sue spese dei servizi di coworking
2. lavorato da casa
3. cercato una sede in affitto
4. altro, specificare:.....

d) Rete

(D6) Come definirebbe la sua rete professionale (clienti, fornitori, collaboratori) al momento di iniziare l'esperienza di coworking?

- (a1) inesistente
- (a2) ancora piccola
- (a3) soddisfacente e locale (dentro i confini regionali)
- (a4) soddisfacente e non solo locale (fuori dai confini regionali)
- (a5) soddisfacente e solo extralocale (fuori dai confini regionali)

(D7) Come definirebbe la sua rete professionale (clienti, fornitori, collaboratori) al termine dell'esperienza di coworking finanziata dalla Regione Toscana nell'ambito di GiovaniSi?

- (a1) inesistente
- (a2) ancora piccola
- (a3) soddisfacente e locale (dentro i confini regionali)
- (a4) soddisfacente e non solo locale (fuori dai confini regionali)
- (a5) soddisfacente e solo extralocale (fuori dai confini regionali)

(D8) Poiché uno dei punti di forza del coworking è mettere in rete liberi professionisti, le chiediamo di indicare

(a) con quante persone (rilevanti in modo diretto o indiretto per la sua attività) che non conosceva in precedenza è entrato in contatto durante l'esperienza di coworking nella struttura da Lei prescelta

- (a1) Coworker della stessa struttura finanziati con voucher:
- (a2) Coworker della stessa struttura non finanziati con voucher:
- (a3) Coworker di un'altra struttura finanziati con voucher:
- (a4) Coworker di un'altra struttura non finanziati con voucher:
- (a5) Operatori della struttura di coworking prescelta [al di là della relazione naturale fra coworker e gestore di coworking]:
- (a6) Altre persone/imprese (diverse da coworker e operatori del coworking):.....

[per coworker intendiamo una persona che usufruisce dei servizi offerti dalla struttura di coworking; per operatori coloro che gestiscono come imprenditori o come dipendenti la struttura di coworking]

(b) che tipo di relazione ha stretto con ciascuna di queste persone

	(b)Tipo di relazione		
	Solo amicale	Collaborazione di lavoro	Mio cliente
1.Coworker della stessa struttura finanziati con voucher:			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
...			
2. Coworker della stessa struttura non finanziati con voucher:	Solo amicale	Collaborazione di lavoro	Mio cliente
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
...			
3. Coworker di altre strutture finanziati con voucher:	Solo amicale	Collaborazione di lavoro	Mio cliente
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
...			
4. Coworker di altre strutture non finanziati con voucher	Solo amicale	Collaborazione di lavoro	Mio cliente
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
...			
5. Operatori della struttura di coworking [in questo caso la relazione è pensata al di là di quella naturale tra coworker e gestore, ma in relazione alla propria attività professionale]	Solo amicale	Collaborazione di lavoro	Mio cliente
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
...			
6. Altre persone/impres	Solo amicale	Collaborazione di lavoro	Mio cliente
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
...			

