



Francesco Arceri

## Da iniziativa studentesca a colosso imprenditoriale

L'esperienza americana di Terracycle ha fatto il giro di tutto il mondo. È la storia di un giovane, Tom Szaky, vincitore, con il suo business plan, del classico concorso di idee dell'università. Siamo a Princeton, però: qui chi ha un'ottima intuizione può trovare davvero sostegno economico e progettuale.

Eliminare l'idea di rifiuto e sviluppare un modello di business che si fonda sulla nuova vita degli scarti. È questa la strategia vincente di questa azienda nata nel 2001, che sta rendendo milionario l'ideatore. Da giovane start-up incentrata su alcune pratiche di riciclo alternative, TerraCycle è diventata un colosso e un modello di eco-capitalismo che unisce etica e business, rispetto per l'ambiente e strategie di marketing, dimostrando come sia possibile fare profitto in modo sostenibile.

Tutto partì dall'idea di commercializzare un fertilizzante naturale, ottenuto dagli escrementi di vermi che si creano nei rifiuti organici. Szaky racconta di aver avuto questa illuminazione osservando i lombrichi nella spazzatura e rendendosi quindi conto che in natura non esistono scarti perché tutto viene recuperato e riutilizzato, innescando un ciclo fruttuoso. Perché non imitarlo anche nella nostra società? Da qui, l'allora studente di Princeton decise con degli amici di iniziare a 'coltivare' i vermi, di raccogliere il fertilizzante ottenuto e di venderlo in apposite bottiglie di soda che, sposando la causa del riciclo, avrebbero dovuto essere riutilizzate di volta in volta. Nacque così la cosiddetta Bottle Brigade (la brigata delle bottiglie) e quando i primi fertilizzanti Terracycle fecero la loro comparsa sugli scaffali della grande distribuzione, tra cui il colosso Walmart, il successo fu enorme. E negli anni la piccola iniziativa universitaria è cresciuta ed è diventata un'azienda incentrata sulla produzione, da ogni tipologia di scarto, di un diverso prodotto di consumo. Puntando soprattutto sui rifiuti più difficili da gestire e trasformare: dalle lamette per la barba alle penne, passando per medicinali e pile.

## Come funziona

Il progetto di questo giovane consiste nel valorizzare al massimo la seconda vita dei rifiuti. Quelli più difficili da smaltire possono diventare portapenne, borse, imballaggi, oggetti utili insomma. Così la materia prima per questa trasformazione, bisogna cercarla proprio lì, tra i rifiuti. L'idea di Szaky è di conservare la raccolta differenziata per tipologia di rifiuto. Ma come funziona TerraCycle? Basta andare sul sito, iscriversi, identificare il tipo di rifiuto, raccoglierlo in scatoloni in carta riciclata che vengono forniti dall'azienda stessa (Zero Waste Box) e, una volta pieni, spedirli attraverso courier prepagati. La raccolta può essere effettuata anche dal singolo cittadino ma l'idea più efficace è quella del gruppo, che può essere quello della scuola, dell'ufficio, del condominio o degli enti no profit. Attraverso la community virtuale, gli iscritti si riuniscono in gruppi, le cosiddette "brigade del recupero", specializzate in una tipologia di rifiuto. Ad oggi si contano, nel mondo, numerose brigate: quella dei rifiuti elettronici, quella dei nastri adesivi, quella delle penne e via dicendo. Per ogni pezzo, si ricevono in genere 2 centesimi (o l'equivalente in moneta corrente), che possono anche essere in parte donati ad un ente benefico di propria scelta e in più ci sarà uno sconto per l'acquisto del prodotto ri-creato. L'impostazione di TerraCycle è infatti incentrata sul business ma anche sulla solidarietà.

## Accordi con le aziende produttrici

Ma l'intuizione di Szaky si spinge oltre: avendo bisogno soprattutto di grandi quantità, il ragazzo sa di doversi rivolgere a grosse aziende. Così offre loro in cambio dei rifiuti la pubblicità dei prodotti ricavati dal riciclo. Le aziende trovano interessante e vantaggioso offrire la materia prima: avranno un grande ritorno in termini

pubblicitari, d'immagine e sembra un'ottima idea di green marketing. Insomma, una "genialata" che oggi fattura 40 milioni di dollari. TerraCycle raccoglie quindi scarti di brand famosi e, in caso di accordo, il marchio rimane sui nuovi prodotti realizzati. Possiamo quindi avere astucci per la scuola con il brand delle patatine Doritos o lo zainetto nato dalla confezione gialla degli M&M's. Le aziende hanno tutto l'interesse a prolungare la vita dei loro marchi su altri prodotti e a promuovere una vocazione ambientalista, i singoli consumatori riuniti in brigate ci guadagnano qualcosa, TerraCycle fa i suoi profitti e il tutto in un circolo virtuoso che fa bene all'ambiente.

## Puntare sui prodotti difficili da riciclare

"Il concetto di scarto – ha dichiarato di recente Szaky in un'intervista – non esiste in natura, perché ciò che viene rigettato da un organismo viene accolto da un altro. Non esistono sprechi. Esistono specifici rifiuti per specifici organismi e tutto funziona alla perfezione".

Ricareare questo sistema nella nostra società, secondo il giovane imprenditore, non è impossibile ma sono necessarie una visione, una buona strategia di marketing e soprattutto mettere in piedi una macchina che abbia tanti ingranaggi. È la collaborazione fra realtà e aziende diverse con scopi diversi la chiave di volta per far funzionare un modello di business. Partendo chiaramente da un'idea intelligente e che esplori territori che finora non sono stati esplorati. Una delle caratteristiche per cui TerraCycle ha riscosso successo ed è diventata un colosso del riciclo è quella di essere riuscita a trovare delle soluzioni per tutti quei materiali difficilmente riciclabili, per i quali la raccolta differenziata non esiste e il singolo cittadino non sa come trattare o può non aver voglia di dover trovare personalmente una soluzione.

## Lancio sul mercato Europeo

TerraCycle è stato lanciato nel Regno Unito nel settembre 2009 (il suo primo mercato in Europa) e oggi opera in 12 mercati europei Regno Unito, Irlanda, Francia, Germania, Paesi Bassi, Belgio, Spagna, Svizzera, Austria, Norvegia, Svezia e Danimarca). Nel Regno Unito, TerraCycle attualmente gestisce programmi di raccolta di biscotti, croccanti, noci, salatini e pacchetti di popcorn, sacchetti per alimenti per bambini, lattine Pringles, strumenti di scrittura, rifiuti per la cura dell'aria e della casa, spazzolini da denti e tubetti di dentifricio, filtri per l'acqua, imballaggi per alimenti per animali domestici, lenti a contatto, prodotti per la cura personale e di bellezza, cialde di caffè e rifiuti di sigarette. Ad oggi nel Regno Unito, i programmi di TerraCycle hanno deviato dalla discarica oltre 57 milioni di articoli di rifiuti di imballaggio, guadagnando oltre 744.000 sterline per scuole, enti di beneficenza e organizzazioni senza scopo di lucro. Dal 2009, TerraCycle è passato dalla produzione alla concessione in licenza di tutti i suoi prodotti. Nell'ottobre 2016, TerraCycle e Suez Environment hanno annunciato che Suez ha acquisito il 30% delle operazioni europee di TerraCycle per sviluppare programmi di raccolta e riciclaggio in Europa. Al WEF (World Economic Forum) di gennaio 2017, TerraCycle, Procter & Gamble e Suez hanno annunciato la produzione del primo flacone di shampoo riciclabile al mondo realizzato con plastica recuperata da spiagge, fiumi e corsi d'acqua per il marchio Head & Shoulders. Le prime bottiglie sono state vendute in Francia a giugno 2017 e ad ottobre il progetto è stato riconosciuto dalle Nazioni Unite come vincitore del Momentum For Change Lighthouse Activities Award.

## La seconda vita delle sigarette

TerraCycle, grazie a una collaborazione con laboratori di ricerca scientifica e tecnologica punta sull'implementazione di nuove tecniche sperimentali per la trasformazione degli scarti difficili. Uno degli esempi che ha avuto maggiore eco-successo soprattutto in Nord America, è quello delle sigarette. Dal 2012, TerraCycle e varie aziende produttrici di tabacco hanno collaborato per lanciare un sistema di raccolta e riciclaggio diffuso per mozziconi di sigarette. Grazie infatti all'attivazione di sistemi di raccolta, sviluppati soprattutto con accordi a livello cittadino, le cicche di sigarette vengono collezionate, spedite a TerraCycle e trasformate in laboratorio, con un processo di lavorazione molto complesso. I filtri contengono diacetato di cellulosa, la stessa sostanza usata nella costruzione degli occhiali da sole, che viene riciclata e miscelata con altre materie plastiche riciclate per creare prodotti industriali utilizzabili in plastica, pallet e in oggetti come frisbee e traversine ferroviarie. Tabacco e carta sono compostati in questo programma. Ci sono voluti sei mesi per lo sviluppo del processo necessario per riciclare i mozziconi di sigaretta. La società inoltre

promette che la plastica riciclata dai filtri per sigarette sarà utilizzata solo nei prodotti industriali e non nelle materie plastiche domestiche, a causa dell'esposizione alla nicotina.

## Un futuro promettente

Il nuovo progetto si chiama Loop, ed è sostenuto in partnership da UPS, uno dei maggiori corrieri internazionali. Sulla piattaforma Loop, sul sito di alcuni rivenditori o in speciali negozi, saranno disponibili una serie di prodotti, da alimentari e bevande fino a detersivi, creme e deodoranti. Fanno tutti capo a numerosi marchi internazionali della grande distribuzione che hanno già aderito al progetto: Procter & Gamble, Nestle, PepsiCo, Unilever, The Body Shop, Coca-Cola European Partners, Mondelēz International, Danone, solo per citarne alcuni.

Chi acquista riceverà o porterà a casa i prodotti richiesti non all'interno del solito imballaggio in cartone usa e getta, ma in una solida e speciale borsa a scomparti, rigorosamente "targata" Loop, che protegge i prodotti lungo tutto il viaggio. Ogni prodotto che contiene è inserito in un packaging durevole, riutilizzabile o totalmente riciclabile, realizzato con materiali particolarmente performanti quali leghe, vetro e tecnopolimeri.

Quando i prodotti finiscono non bisogna fare altro che reinserire il loro pack nella borsa Loop e richiederne il ritiro. Borsa e packaging di ogni singolo prodotto verranno sanificati, riempiti e riutilizzati per nuove consegne.

Nel corso del 2019 il progetto sarà perfezionato con due test pilota a Parigi e a New York, grazie ai quali sarà possibile ottenere altre informazioni sulla base dell'esperienza dei consumatori.

## Sbarco in Italia

In Italia purtroppo il modello TerraCycle non è ancora approdato nel nostro paese ma ha già dei degni imitatori. Per esempio: RePaperMe, un'azienda che compatta carta e cartone per la grande distribuzione, e che offre in cambio di questo tipo di rifiuti, sconti e premi al supermercato. È già attiva in alcuni supermercati della Lombardia e promette di espandersi. Una delle iniziative sicuramente più interessanti è Mr Pet, che si occupa, principalmente nel settore pubblico, di sviluppare la raccolta differenziata, in cambio propone una carta che carica punti su negozi e supermercati convenzionati. Il sistema di Mr Pet si occupa di tutto: comunicazione del progetto e tutte le fasi di sviluppo. E, come quasi ogni azienda che sviluppa questo modello di business, anche Mr Pet si è specializzata: nella lavorazione del PET (Poli-Etilene Tereftalato). Infatti, realizza carrelli e cestini per la spesa fatti di keorex, un innovativo derivato plastico dai molteplici utilizzi, trasparente come il PET vergine ma riciclabile infinitamente e di elevata qualità.