

Intervista a Dirk Ahlborn, Ceo di Hyperloop



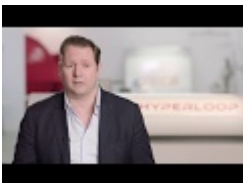
Intervista a Dirk Ahlborn - Hyperloop (I Parte)

06:02



Intervista a Dirk Ahlborn - Hyperloop (II Parte)

04:47



Intervista a Dirk Ahlborn - Hyperloop (III Parte)

05:31

Dirk Ahlborn mi racconta in una lunga intervista la sua idea di trasporto del futuro: Hyperloop. Nel video l'intervista che ha rilasciato per il mio Blog.

Parlaci di Hyperloop, come funziona, quali sono i tempi, la fattibilità e i costi.

Hyperloop è un nuovo modo di trasporto. Immagina una capsula, molto simile a un aeroplano ma senza ali, con dentro persone o merci, che viaggia all'interno di un tubo praticamente alla velocità del suono dentro questo tubo. Creiamo un vacuum, con delle pompe che tirano fuori tutta l'aria così che la capsula può andare molto veloce senza incontrare alcuna resistenza. La capsula levita tramite un sistema di ievitazione passiva che è stato sviluppato qui in California da Lawrence Livermore, e tutto è alimentato tramite energia alternativa. Abbiamo

pannelli solari sopra il tubo, poi usiamo il vento, usiamo l'energia cinetica, ma anche il geotermale. In ogni caso possiamo produrre più energia di quella che usiamo.

Hyperloop è una società molto diversa da quelle classiche. Come è nata l'idea?

L'idea non è nuova, in realtà è in giro da molto tempo. I primi tentativi sono stati fatti già nel 1800 il primo brevetto per un treno dentro un vacuum è stato fatto nel 1904, ma solo nell'agosto del 2013 che Elon Musk ha proposto Hyperloop come un'alternativa al treno. Vedi il più grosso problema che abbiamo nel trasporto oggi è che non funziona, non fa soldi, quindi tutti i mezzi di trasporto, specialmente quelli sui binari, come la metro o il treno, dipendono dai fondi del governo e quindi dalle tasse. Tutte quelle sovvenzioni potrebbero essere utilizzati meglio nella scuola o negli ospedali. Quindi noi crediamo che con l'innovazione possiamo creare un sistema che ha un senso economico. Hyperloop consuma molto poca energia e può far guadagnare dei soldi nell'arco di 8 a 12 anni. Elon Musk ha proposto questa idea nel agosto 2013 e ha detto che lui era troppo impegnato con Tesla e Space X. Io in quel momento facevo parte di un incubatore, senza scopo di lucro, fondato dalla NASA. Lavoravamo su un nuovo modo di creare un'azienda. Se ci pensi oggi facciamo tutto quanto online. Puoi comprare vestiti, cibo, puoi trovare il tuo fidanzato/fidanzata online, ecc. Negli Stati Uniti puoi pure divorziare. Ma quando si parla di creare un'azienda e praticamente sempre una cosa che funziona molto offline. All'inizio ci sono due amici che sono seduti da qualche parte in un bar, stanno parlando del grosso problema che devono risolvere e poi iniziano a costruire la loro start up. Sei mesi dopo si rendono conto che questo problema enorme che loro stavano provando a risolvere, ce l'hanno solo loro e nessun altro, quindi chiudono l'azienda. La maggior parte delle aziende fallisce perché non hanno abbastanza esperienza o non conoscono bene il mercato. Adesso

immagina invece di avere dieci, cento, mille persone che hanno la stessa passione che hai tu, che ti aiutano, che ti danno le loro idee e le loro opinioni, persino i loro contatti. Potresti creare un'azienda molto più di successo e più facilmente. Quindi noi abbiamo creato una piattaforma. l'abbiamo lanciata nel agosto del 2013 e li abbiamo proposto l'idea dell' Hyperloop, chiedendo il permesso ad Elon Musk di mettere l'idea sul sito. Abbiamo così chiesto alla nostra comunità: lo dobbiamo fare questo progetto? Non solo ci hanno detto: Sì fatelo. Ma molti ci hanno chiesto di essere parte del progetto. Quindi abbiamo creato un piccolo team e abbiamo detto a tutti quelli che si volevano aggiungere che potevano farlo offrendo il loro lavoro in cambio di opzioni della società. Chiedevamo solo un impegno minimo di 10 ore lavorative a settimana. Ci hanno mandato più o meno 200 CV e così siamo partiti con un team di più o meno 100 ingegneri. Lo studio di fattibilità è stato finito nel dicembre del 2014 e oggi abbiamo più di 800 persone in tutto il mondo e più 40 aziende, alcune leader nel loro settore, che lavorano tutti per una parte dell'azienda.

Quando ci siamo incontrati ci hai detto che stavi pensando a nuove forme di interazione, per esempio vi state domandando se i biglietti sono la forma più adatta di pagamento. Spiegaci cosa intendi e che altre idee avete.

Adesso abbiamo un'opportunità unica, partire da zero e creare un nuovo sistema di trasporto, con tutte le nuove tecnologie e nuove possibilità. Sulla piattaforma che abbiamo creato domandiamo tutto: se non ci fosse niente, come lo faresti oggi?

E' il biglietto la cosa giusta per pagare il trasporto o ci sono altri modi in cui puoi fare dei soldi? Per cui se la tua maniera per guadagnare di più è far viaggiare di più la persona, alla fine il biglietto sarebbe negativo, lo dovresti usare soltanto per regolare la domanda. Praticamente pensa ad usare il trasporto come il marketing, monetizza il tempo che

il passeggero passa all'interno del veicolo. Possiamo pensare completamente a nuovi servizi e quello cambia completamente anche come viviamo il trasporto oggi. Io non credo che il biglietto sia il modo più giusto per guadagnare dei soldi. Nel 1800 forse sì. Qualcuno ha detto che il treno doveva essere pagato con un biglietto. Però oggi ci sono tantissimi altri modi. Non credo che a nessuno piaccia veramente stare nei sedili piccolissimi o di essere trattato come animali quando siamo all'aeroporto. Abbiamo la tecnologia, abbiamo l'innovazione possiamo fare molto meglio di così.

Quale è il più grande ostacolo che state incontrando?

Noi stiamo lavorando in quasi tutto il mondo e il più grosso problema non è la tecnologia, la tecnologia c'è, già esiste, è solo il problema di metterla insieme, di capire quale usare, quella più adatta al nostro scopo. Ed è quello l'abbiamo fatto negli ultimi quattro anni. Ora siamo pronti per costruire la prima versione. Il più grosso problema sono le regolazioni, le leggi. Non è un treno, non è un aereo, e quindi vanno fatte completamente delle nuove leggi e lì ti servono i politici. Quindi li hai bisogno del governo. Il fatto che noi non siamo un'azienda normale, ma siamo un movimento, è una fortuna. Siamo non solo un'azienda globale, ma siamo locale. Nello stesso momento siamo un'azienda americana ma anche spagnola o indiana, o siamo italiani o cinesi, abbiamo gente praticamente di tutto il mondo e stiamo parlando con tantissimi governi. In questo momento abbiamo fatto degli accordi con il governo della Slovacchia, per esempio, o in Cecoslovacchia stiamo facendo uno studio di fattibilità tra Praga e Bratislava, in Francia, il governo di Toulouse, ci ha dato una casa, un edificio di 3000 metri quadri e un'area esterna per creare un nostro centro ricerche. In Emirati stiamo lavorando con la famiglia Reale e abbiamo appena finito il primo studio di fattibilità. Insieme al un governo e ad Sheikh Falah Bin Zayed al Nahyan, il fratello dell'imperatore degli Emirati Arabi, fa parte della nostra azienda. E' uno dei nostri sponsor

ufficiali. In India abbiamo firmato e stiamo facendo ora in studio di fattibilità, in Sud Corea il governo ha deciso di crearne una e poi ha creato un consorzio. Noi stiamo dando in licenza la nostra tecnologia, ma ci sono tantissimi altri progetti che sono in ballo. Il più grosso problema è sedersi con i governi e parlare di quali nuove leggi fare.

Non cambieranno solo i trasporti, ma l'intero modello di vita delle città.

Oggi stiamo risolvendo il fatto che i modi di trasporto come il treno, la metropolitana non guadagnano soldi, anzi, prendono tantissimi sussidi del governo. Questo per noi è il blu ocean, cioè quello che noi vogliamo veramente risolvere. La velocità dell'Hyperloop è ovviamente la cosa che piace alla maggioranza delle persone. La possibilità di vivere in un posto e lavorare in un altro, di mettere insieme due città, di essere in grado di vivere a Milano e lavorare a Roma, è come portare le persone ad essere più vicino. Ogni giorno quello che abbiamo non funziona e non guadagna, il traffico è uno dei problemi più grossi di ogni grande città. Spendiamo tantissimo tempo nel traffico, tempo che potremmo utilizzare per stare con le persone che sono importanti per noi, tempo che potremmo usare per essere più produttivi. Infatti oggi scegliamo dove vivere in base a dove lavoriamo, ma in una città come Los Angeles scegli pure con chi esci, perché se la tua fidanzata vive dall'altra parte della città probabilmente non funzionerà mai. Con Hyperloop sarà come non avere più distanze. Cambierà tantissimo il modo in cui viviamo. Si creeranno delle città completamente nuove, dai centri lavorativi completamente nuovi. All'inizio non partiremo con il coprire distanze troppo grosse. Stiamo intorno ad un viaggio di un'ora e 45 minuti. Quindi 1000-1500 km di distanza. Il più grande impatto probabilmente lo vedremo con le città satelliti. Sempre più gente vuole vivere nelle città, e città come Bejin, Shanghai, Mumbai, Mexico City non ce la fanno più, c'è troppa gente, non ci si può più muovere. Così

potresti andare 200 km fuori città a creare delle città nuove, dove la gente può vivere molto meglio con meno risorse e comunque essere collegato al centro della città in 10 minuti.

Hyperloop più che una azienda è una community. Come avete usato il modello crowd nel mondo imprenditoriale?

Oggi abbiamo più di 800 persone in tutto il mondo che lavora in cambio di opzioni della società. In più abbiamo più di 40 aziende. alcuni sono leader nel loro settore. Abbiamo una comunità di più di 60000 persone che fanno il crowdsourcing insieme a noi, a cui facciamo tutte le domande e loro ci danno le loro idee e questo per me è il nuovo modello. Se tu pensi a come si spendono i soldi quando si crea una nuova azienda è assurdo. La maggior parte del tempo gli imprenditori vanno in cerca di soldi, ma quando gli chiedi a cosa ti servono questi soldi, ti rispondono che devo assumere un programmatore o devo far fare un algoritmo o qualcos'altro. Quindi in verità non gli servono i soldi, ma un programmatore. Se tu hai un'idea e la spieghi a una persona e questa persona dice "Wow, fantastico", la prossima domanda dovrebbe essere: "perché non ti aggiungi a noi?" "perché non lavori con me?" La passione unisce le persone. Oggi tu puoi lavorare con i migliori designer, anche a Tokyo, invece di lavorare con quello mediocre che sta dietro l'angolo. Abbiamo internet, abbiamo la tecnologia e possiamo lavorare con le persone migliori al mondo e in un modo completamente nuovo. Io credo che questo sia il futuro del lavoro. Nel futuro lavoreremo nelle cose che sappiamo fare molto bene e per più aziende, invece di fare le cose che non sappiamo fare benissimo o che non ci piacciono.