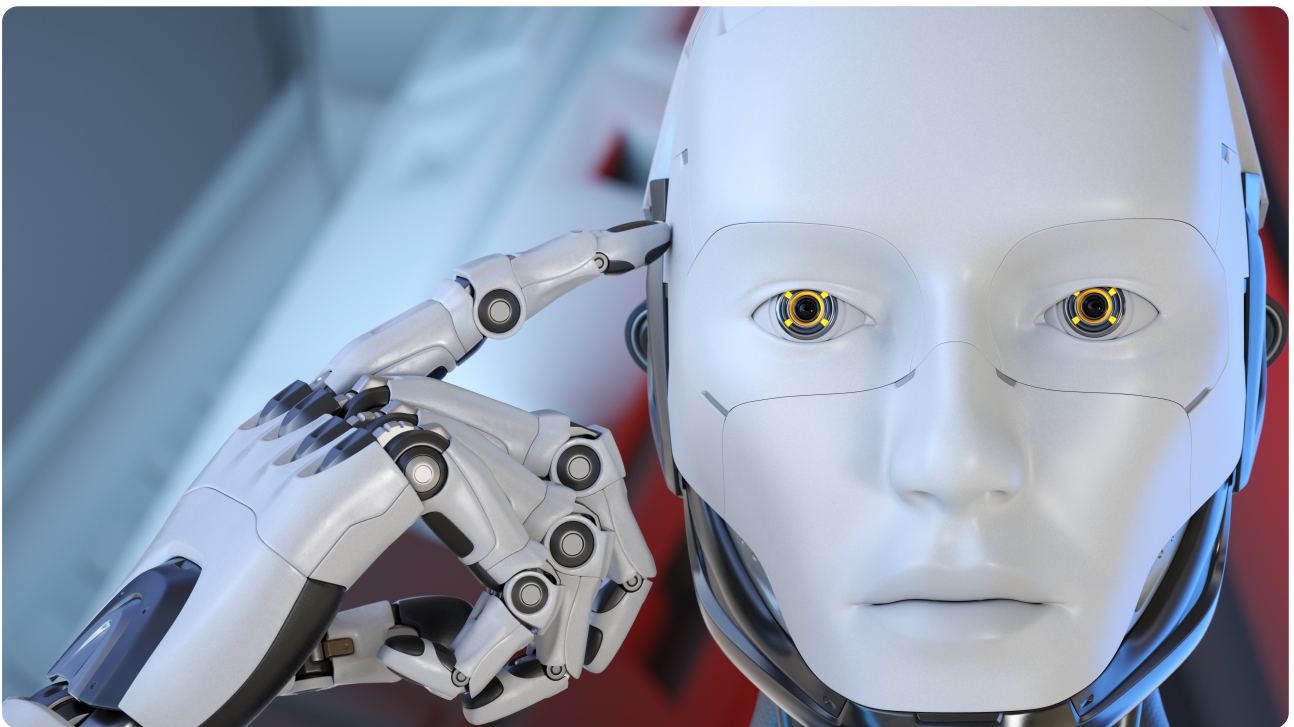


NEWS

La corsa si decide nella testa

I robot umanoidi nel 2026 sono diventati un prodotto acquistabile. Chi guarda il mercato riconosce presto dove cresce il vantaggio e verso dove si sviluppa ScreenWay.

11 giugno 2026, Tobias Engl



Non è più una fase di prototipi. L'Unitree G1 sta su Amazon a circa 18.000 dollari; solo nel 2025 l'azienda ha consegnato oltre 5.500 unità, più del resto del settore messo insieme. Figure gestisce una flotta del suo modello 03 in uno stabilimento BMW e fattura a ora di robot. 1X porta con NEO un robot in soggiorno, 20.000 dollari o 499 al mese, oltre diecimila preordini, azionato a tendini e perciò abbastanza delicato per bambini e animali domestici. Tesla costruisce Optimus prima di tutto per i propri capannoni. Goldman Sachs attende per quest'anno da 50.000 a 100.000 umanoidi consegnati.

La domanda interessante è da dove venga la differenza tra queste macchine. Non sta nel corpo, ma nel modello. La Cina costruisce corpi più economici e veloci; la catena di fornitura rende possibile il robot da 16.000 dollari. Ciò che separa un G1 da un Figure 03 è l'IA dietro; Helix di Figure traduce l'immagine direttamente in movimento e afferra anche pezzi che non ha mai visto, mentre altri robot vengono riprogrammati per ogni nuovo compito. Il valore migra nello strato dell'intelligenza. Chi vi siede lo raccoglie.

È lì che appartiene ScreenWay. Nessun telaio, nessun modello di movimento, nessuna attuazione. Quello lo lasciamo a chi lo sa fare. Il nostro strato sta sopra - il display, la voce, l'agente, il collegamento sicuro nella casa. Un corpo capace magari sparecchia il tavolo. Solo il contesto e un volto familiare lo trasformano in qualcosa di cui fidarsi in soggiorno. I robot arrivano sul mercato come corpi, ScreenWay dà loro contenuto e senso.

La direzione lo rafforza ancora. A marzo 2026 Unitree ha messo apertamente in rete un modello vision-language-action che chiunque può far girare sul proprio robot. I corpi diventano economici, i cervelli vengono condivisi. Ciò che resta come differenza è la fiducia, l'uso e l'agente che conosce la casa. Sono questioni di software. E il software è il luogo in cui ScreenWay è di casa dal primo schermo alla parete.