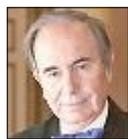


A SPADA TRATTA

di RICCARDO RICCARDI

IL CORAGGIO
DI AGIRE

L'INSTABILITÀ politica cronica è un pericolo per la democrazia e per l'economia. Nella prima Repubblica, l'Italia sembrava un laboratorio. In realtà i vecchi esecutivi rotativi non creavano precarietà sociale che aveva una sua peculiare stabilità. La situazione è cambiata, dopo Mani Pulite ed il Referendum sconfitto. L'ideologia caratterizzava i due campi avversari. In un'ortodossia democratica cristiano-liberale (un ossimoro), nell'altro quella orientale illiberale ed oppressiva. La sentinella Usa vigilava per impedire "i tanks nei centri cittadini". Budapest qualunque. Il mondo è cambiato per l'improvviso infarto del mito comunista. Mistificazione introdotta nel calore delle stanze da "Lenin bon homme" che inviava nelle gelide piazze i suoi sodali. Poi accoppiati. In Italia il sistema elettorale proporzionale consentiva una ampia rappresentanza, assente ogni forma di secolarizzazione, successivamente introdotta anche in Europa. Non vinse la laicità, vero modello di democrazia, ma la religione individualistica (da non confondere con l'iniziativa privata in economia) nelle sue frammentarie rivendicazioni. Aumentate con l'invasione di migranti in fuga o meglio tradotti "in vincolis". Rabbia, paura, speculazioni e pietas che contribuiscono a sfaldare l'egoistico terreno europeo. L'attualità. In 13 Paesi sono al potere governi minoritari, con altri esecutivi retti da alleanze "non amiche". La aridità desertica delle urne e "l'era della rabbia" hanno cancellato i partiti politici più tradizionali. Vince il "voto contro". Si invita a scendere in piazza. Vocanti coreografici che bloccano attività cittadine e fragilizzano le botteghe. Sempre più vuote. La vulgata li definisce circoli elitari, salotti di benpensanti astenutisti (in segreto anche "populisti") dove si grida silenziosamente "al lupo", con "monopolisti" del pensiero politico ed economico. Aristocratici in disarmo, con l'ansia e la paura di perdere la "roba" anche se legittimamente costruita e non depredata. Manca il coraggio di agire. A maggio la tornata elettorale europea potrebbe modificare impianti sociali nazionali, a loro volta pronti a ridefinire i giochi nel Vecchio Continente. Che ne sarà di questo signore incompiuto vestito alla Arlecchino, dalla supponente grettezza e debiti pubblici pericolosi? Al momento l'orchestra seguita a suonare. Mentre il grande bastimento, orgoglio della ricchezza "babelica", rischia il naufragio nei flutti oceanici.

Vino e cocktail a casa, è boom

Milano, record di fatturato e soci
Winelivery punta a Roma e Germania

Luca Balzarotti
MILANO

PRIMA ROMA. Poi la Germania (Monaco di Baviera). Il delivery di vino e alcolici a domicilio a temperatura da degustazione lanciato a Milano due anni fa punta a nuovi mercati. E dopo Bergamo, Torino, Bologna e Firenze - dove è sbarcato in collaborazione con Signorvino, il colosso del beverage del gruppo Calzedonia - si prepara ad arrivare nella capitale e all'estero entro la fine dell'anno. Il piano di espansione di Winelivery - l'e-commerce con consegna a casa di vini, birre, liquori e l'occorrente per i cocktail - prevede di coprire 25 città entro il 2021. Le risorse arrivano in gran parte

COME FUNZIONA

Ordini con un'app e consegne a domicilio in trenta minuti
Partnership con grandi gruppi

dalle campagne di crowdfunding (investimenti collettivi, ndr). Il terzo round avviato sulla piattaforma CrowdFundMe scade a fine settimana e ha già superato il tetto di 1,1 milioni di euro.

IN UN ANNO E MEZZO, la società milanese fondata da due giovani imprenditori (Francesco Magro e Andrea Antinori) che hanno scommesso sull'innovazione nella consegna degli alcolici ha raccolto 1,7 milioni tramite campagne di finanziamento e 450 soci, diventando la startup retail con più investitori in Italia e la prima ad arrivare alla terza raccolta di capitali con questa modalità. «Il mercato del vino è in continua

500%

L'INCREMENTO

Il fatturato tra il 2017 e il 2018 è cresciuto da 110 a 630mila euro

450

INVESTITORI

I soci di Winelivery dato record per una startup retail

1,7

MILIONI

Le risorse raccolte in un anno e mezzo tramite crowdfunding

25

CITTÀ

Il piano di espansione da completare entro il 2021

crescita e la porzione del delivery, il vino consegnato a domicilio, mostra dati più che incoraggianti non soltanto in Italia, ma in tutta Europa» sottolinea Magro, ceo e fondatore dell'azienda che ha chiuso il 2018 con un incremento



VELOCE Un addetto della startup fondata a Milano nel gennaio 2016
Si può ordinare dalle 10 di mattina all'una di notte, le due nel weekend



Francesco Magro

Fondatore e ceo

Il mercato del vino cresce e la porzione del delivery (il vino a domicilio) mostra dati incoraggianti non soltanto in Italia, ma in tutta Europa

consolidare la nostra posizione di leadership in questo mercato», dichiara Magro. Signorvino non è stato l'unico colosso a credere nella startup. Nel 2017 ha bussato il Gruppo Campari con un'app dedicata alla consegna di kit per l'Aperol Spritz a domicilio e nuovi progetti di collaborazione in corso. L'anno scorso è stata avviata anche la partnership con Sanpellegrino e Sanbitter (gruppo Nestlé) per la creazione di cocktail casalinghi.

WINELIVERY funziona come tutte le app di food delivery. Si scarica gratuitamente sullo smartphone: l'enoteca 4.0 è aperta tutti i giorni dalle 10 di mattina all'una di notte (le due nel weekend). E gli ordini arrivano a casa in meno di trenta minuti pronti per essere degustati alla temperatura consigliata.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ELETTRODOMESTICI IL NUOVO COLOSSO

Haier, affare da 475 milioni Inizia l'era cinese della Candy

Fabio Lombardi
BRUGHERIO (Monza e Brianza)

LA CANDY da ieri è davvero cinese. Il colosso orientale Haier ha infatti perfezionato l'acquisizione dell'azienda brianzola di elettrodomestici. Un closing celebrato da Liang Haishan, presidente di Haier e dall'amministratore delegato (Ceo) di Haier Europe, Yannick Fierling, insieme a Beppe e Aldo Fumagalli (nipoti del fondatore e ora componenti del nuovo Cda) nella sede di Candy a Brugherio.

IL CLOSING è arrivato a poco più di tre mesi dall'accordo (28 settembre) per la vendita del 100% di Candy ad Haier dopo il quale si aspettavano solo i tempi tecnici e gli adempimenti burocratici per mettere la parola fine a un affare che porta nelle tasche dei Fumagalli 475 milioni di euro. Un'operazione che fa nascere un

STRETTA DI MANO
Il presidente di Haier e l'amministratore delegato di Haier Europe

colosso: i volumi aggregati dei gruppi Haier e Candy nel 2018 rappresentano il 15,1% del mercato globale dei grandi elettrodomestici, del 22,7% degli elettrodomestici di refrigerazione free-standing, e del 19,8% per gli elettrodomestici destinati al lavaggio. Il fatturato combinato dei due gruppi (1,4 miliardi Candy e oltre 30 miliardi Haier) si classifica al quinto posto nell'Europa occidentale e punta a raggiungere le prime tre posizioni en-



tro il 2022. E a Brugherio resterà (oltre al trasferimento da Parigi della sede europea di Haier) la fabbrica di lavatrici dove negli ultimi anni, fra cassa integrazione e solidarietà, i 423 operai hanno lavorato a singhiozzo (attualmente lo stabilimento funziona tre giorni a settimana). Ora si spera in un rilancio con un incremento degli orari lavorativi e dei volumi produttivi che dovrebbero salire da 320mila a 500mila lavabiancheria all'anno per fine 2020.

© RIPRODUZIONE RISERVATA