

LE INIZIATIVE PER LA FESTA

Show per San Valentino
 L'amore su Telearena • PAG.49



L'ESILIO DI ALIGHIERI

Dante alla corte scaligera
 I luoghi del Poeta • PAG.48



LA FARMACIA DELLA NATURA
 IN EDICOLA A € 7,90*
*Più il prezzo del quotidiano

POLITICA. La nuova squadra ha giurato al Quirinale. Il premier: «Uniti per mettere in sicurezza il Paese. Un esecutivo ambientalista»

Governo Draghi, cosa chiede Verona

Fiera, turismo e commercio: le categorie attendono aiuti e ristori a fondo perduto per i settori colpiti dalla pandemia

Il Professore e le sfide per l'Italia

di **ERNESTO AUCI**

Con la nascita del governo Draghi si apre un nuovo cammino di speranza per la rinascita del nostro Paese. Il cammino sarà lungo e difficile. Non bisogna farsi illusioni che tutto possa risolversi in un batter d'occhio. E tuttavia abbiamo imboccato una strada nuova sia in politica che nella gestione dell'economia. La composizione del governo è un sapiente dosaggio di tecnici e di politici scelti tra i più competenti. Le leve principali dell'economia sono in mano a uomini di livello internazionale, scienziati o dirigenti di grandi imprese che certamente sapranno fare i progetti come richiesto da Bruxelles, mentre anche le riforme più rilevanti come la Giustizia e la Pubblica amministrazione spettano rispettivamente alla Cantabria (ex presidente della Corte Costituzionale) e a Brunetta che ha già avuto una esperienza come ministro della Funzione pubblica. Si tratta di persone che sapranno impostare una revisione ben calibrata e graduale del funzionamento di questi due settori in modo da indicare chiaramente il punto di arrivo, ma dando a tutti il tempo per adattarsi al nuovo modo di operare. Occorrerà vedere quale linea verrà seguita sul Lavoro, discastero affidato al vice segretario del Pd, Orlando.

Soprattutto il governo Draghi appare destinato a rimescolare le carte tra i partiti politici. Già oggi la conversione di Salvini in senso europeista e l'abbandono delle scempiaggini del duo Bagnai-Borghesi sull'uscita dall'euro, è un fatto che può dare un nuovo volto al centro-destra. A sinistra è entrata in crisi la linea Zingaretti-Bettini e a breve si aprirà il Congresso. E magari Renzi vi vorrà giocare le proprie carte. Soprattutto Draghi ha fatto esplodere le contraddizioni dei grillini mandando in soffitta gli slogan principali del movimento a cominciare «dall'uno vale uno» fino al mai con i banchieri. • PAG.4

Il premier Mario Draghi e i ministri ieri hanno giurato al Quirinale. Dopo il passaggio di consegne con Conte Draghi ha sottolineato l'anima «ambientalista»

LA FOTOGRAFIA. Analisi e prospettive su «Top 500» Le imprese pronte a cogliere il rilancio
 • PAG.9

sta» dell'esecutivo e la necessità di «mettere in sicurezza il Paese» con una squadra senza «interessi di parte». Da Verona le categorie economiche lanciano

subito le richieste per rilanciare Fiera, turismo, commercio e settori imprenditoriali penalizzati dagli effetti della pandemia. • PAG.2,3,4 e **GIARDINI** PAG.13

COVID. Senso unico pedonale e controlli. Nuova ordinanza regionale



Torna la folla in Via Mazzini Zaia riapre gli impianti da sci

APPELLO DI ZAIA: ATTENZIONE AI COMPORAMENTI. In centro a Verona torna la folla: ieri la polizia locale è stata costretta ad istituire il senso unico in via Mazzini. Questo mentre il Veneto, in zona gialla, apre da mercoledì le piste da sci. Lo stabilisce la nuova ordinanza, valida fino al 30 aprile firmata da Zaia. «Questo provvedimento», sottolinea, «arriva mentre il virus è ancora tra noi e l'emergenza richiede ancora di tenere alta la guardia. Richiamo tutti al rigoroso rispetto delle linee guida e alla sobrietà e correttezza dei comportamenti. Ne va della salute pubblica». L'ordinanza prevede che il numero massimo di presenze giornaliere sia il 30% della portata oraria complessiva degli impianti di risalita aperti. Nuove regole di comportamenti. • **BAZZANELLA** PAG.10

CENSIMENTO ISTAT. Aumento del 3,3% dal 2011

In provincia cresce la popolazione Record nel Veneto

La provincia di Verona è sempre più anziana ma anche più istruita. Di certo cresce, con una popolazione che di anno in anno aumenta. Ha 24mila abitanti in più del 2011, con un aumento che, da allora, è stato del

3,3 per cento: la più alta nel Veneto. I dati dell'ultimo censimento Istat, pubblicati nei giorni scorsi, fotografano una provincia dinamica dove anche piccoli Comuni vantano primati regionali. • **LORANDI** PAG.27

L'INTERVENTO
L'utopia che ritorni il nostro passato
 • **MONS. GIUSEPPE ZENTI**
 VESCOVO DI VERONA PAG.26

ROVERCHIARA
 Banditi rapinano a mano armata una tabaccheria
 • **NICOLI** PAG.34

MONTEBALDO
 Strada bloccata dalle neviccate Isolati i rifugi
 • **ZANINI** PAG.33

INCIDENTI STRADALI
 Tre schianti in mezz'ora Grave un uomo
 • PAG.24

VERONARACCONTA ■ Enrico Pandian

«Il mio avo lanciò "L'Arena", io la spesa a domicilio»

di **STEFANO LORENZETTO**



Se avesse seguito le orme del trisnonno Alessandro Pandian, forse oggi sarebbe redattore capo, anzi direttore, anzi proprietario dell'Arena, quotidiano che il suo avo - affiancato da Giusto Ponticaccio, impiegato giudiziario dell'Impero asburgico presso la Pretura di Bardolino - firmò per sette anni a partire dal primo numero, uscito alle 5 di pomeriggio del 12 ottobre 1866 in 3.400 copie. Di sicuro non è destinato a concludere la propria avventura terrena nella Casa di mendicizia San Marco, l'ospizio di Milano per inabili al lavoro in cui il trisavolo morì nel 1899.

Per sua fortuna, sposata al merito, Enrico Pandian ha trovato di meglio da fare nella vita, tanto che negli ultimi 20 anni è riuscito a raccogliere la bellezza di 20 milioni, euro più euro meno, da investitori che hanno creduto sulla parola agli spettacoli pirotecnici che si sprigionano a getto continuo dalle sue meningi. Come quando nel 2009 s'inventò un'agenzia di comunicazione, la David Brown, basata sul «guerrilla marketing», tecnica di promozione non convenzionale: «Una notte, io e due amici veronesi, Michele Annetichini e Carlo Lenotti, appendemmo 10.000 grucce colorate a portoni, serrande, auto e bici di Mantova per reclamarne l'Outlet village di Bagnolo San Vito», ricorda. Chi al mattino trovava i portabili, ovviamente se li teneva. Ma questo è grasso che cola. Pandian è uno *startupper* seriale, espressione che non gli piace (...)

NUOVI CAMPIONARI UOMO DONNA Primavera - Estate 2021

-50% PUNTO BLU

LEGNAGO - DOMENICA APERTO

CERCHI UNA BADANTE A COSTI ACCESSIBILI anche per brevi periodi?

☎ 045 8101283

Costo per 1 settimana 232€
costo mensile € 870

VERONA CIVILE ASSISTENZA
 C.so Milano 92/B - veronacivile.com
 6500 famiglie assistite - di 1000 badanti in servizio

Photo: Italiane S.p.A. - Sped. in a.p. - D.L. 35/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Verona
 030.91.4
 045.73.71 (ver.020)

VERONARACCONTA ■ Enrico Pandian

«Portavo la spesa, ora fatturo milioni»

Il suo trisnonno fu il primo direttore de «L'Arena». Ha pubblicato due testate, ma ha perso tutto quello che aveva guadagnato con Matura.it. Ha sfondato con Supermercato 24. «Il primo cliente? Un anziano al quale con la mia Vespa recapitai Campari e cracker presi da Rossetto»

di STEFANO LORENZETTO

(segue dalla prima pagina)

(...) per nulla ma rende l'idea: sforna a getto continuo start-up, cioè avvia nuove imprese che poi di solito cede al miglior offerente. L'ostetrico aziendale ne ha già fatte nascere una ventina, a cominciare dai portali su Internet. Ma le due più redditizie ha pensato bene di non mollarle al loro destino. Una è Supermercato 24, la spesa online con recapito a domicilio, fondata nel 2014, dove possiede tuttora il 6 per cento, da poco ribattezzata Everli («altrimenti in Polonia e nella Repubblica Ceca non potevamo registrarla»). L'altra è Fresco Frigo, un distributore automatico di cibi, accessibile 24 ore su 24, sette giorni su sette, lanciata nel 2019, in cui ricopre la carica di presidente e detiene il 25 per cento del pacchetto azionario. In entrambe ha fra i soci nientemeno che la Cassa depositi e prestiti, la società controllata dal ministero dell'Economia e delle Finanze. I Pandian sono originari della Val d'Alpone, più precisamente di San Giovanni Ilarione. Lì il 31 agosto 1835 vide la luce il primo direttore dell'Arena, figlio di un fabbro, mandato a studiare a Verona, all'isti-

«A Mantova una notte appesi in centro 10 mila grucce colorate. Le mie doti? Sono curioso e stupido

tuto Don Mazza. E lì è venuto al mondo Paolo, il padre di Enrico, titolare dei due punti vendita della Confefferia Filarmónica in via Roma, segno che il commercio fa parte del corredo cromosomico di famiglia. L'imprenditore di Fresco Frigo è nato a Tregnago il 9 aprile 1980, ma abita a Verona, in via Trezza, con la moglie Caterina Montagnoli e due figlie, Clotilde, 8 anni, e Clementina, 5. Diplomato ragioniere programmatore all'istituto Pasoli, Pandian si era iscritto a Economia e commercio. «Ma non mi sono mai laureato».

Come mai?

Troppo impegnato a far studiare gli altri.

Si spieghe meglio.

La prima società che fondai, a 19 anni, era Maturait, una piattaforma web. Metteva a disposizione degli studenti i materiali per prepararsi all'esame di Stato. Mi ero preso un alloggio in via San Vitale per stare vicino all'università. Alla fine il lavoro ha avuto il sopravvento.

Il commercio, vorrà dire.

Ha ragione. Anche mia madre Rosanna è commessa nelle confetterie di papà. E mio fratello Carlo, 35 anni, si occupa per i fatti suoi di marketing digitale. Lavora per Bantova, piattaforma di fashion, la più grande vetrina di outfit sul Web.

Siamo in Italia, parli italiano, per favore. Che intende per outfit?

Cerco la traduzione, non saprei dirlo in altro modo. (Va su Google). Ecco qua: «Vestiti, corredo». Mah, interessante.

Mi parli di Alessandro Pandian. Mi coglie impreparato. Era il bisnonno di mio nonno, credo.

No, era il bisnonno di suo padre. Bisogna guardare avanti, non indietro, come si fa in Italia. Non tengo da parte neppure gli articoli di giornale che parlano di me. Li ritaglia solo mia nonna Silvia, che abita a San Giovanni Ilarione. Non voglio ricordarmi del passato.

Ottimo. Mi dica allora che cosa si aspetta nel futuro.

Nel mio settore tanti scambiosolamente, ma veramente tanti. La Gdo, la grande distribuzione organizzata, non si rende nemmeno conto della rivoluzione che sta per travolgerla. Ci devo scrivere un articolo.

Dove lo pubblicherà?

Ho una newsletter gratuita, con 11.000 abbonati. S'intitola *We make money, not startups!* Traduco? Facciamo soldi, non startup. L'ho ideata per prendere in giro le startup.

E quanti soldi fate?

Con Supermercato 24 siamo a 120 milioni. Il fatturato è quadruplicato. Mi aspetto di arrivare a 300 entro fine anno. Intanto la Gdo dorme. Pensa ancora che il cliente debba andare nei punti vendita. Non si rende conto che la gente vuole ordinare su Internet con i servizi di consegna a casa. Sa quali sono le società che in questo momento riescono a ottenere più capitali dagli investitori?

No.

Quelle che garantiscono il recapito della spesa a domicilio entro 10 minuti dall'ordine ricevuto. Un servizio che nemmeno noi possiamo assicurare. Ce ne sono nel Regno Unito, in Spagna, in Germania.

Chissà quanto si faranno pagare per portarti la spesa fino a casa. Il costo di consegna è uguale: 1,90 euro.

Allora perché Supermercato 24 non fa altrettanto?

Ho già 220 dipendenti. È impossibile cambiare da un mese all'altro il modello di business.

Finirà sorpassato.

E la storia che continua.

Non è preoccupato?

No. Zero.

Dovrà inventarsi qualcos'altro.

Per forza. Accade sempre così. Le vecchie aziende incapaci di fare innovazione finiscono mangiate dalle startup. Poi arrivano altre startup che scalzano le precedenti.

Si gestisce Supermercato 24?

Funziona grazie a un migliaio di *picker*, garden, raccoglitori, che fanno la spesa nei supermercati scelti dal cliente sulla app del telefonino. Entro sera gli ordini consegnano a casa.

E dove stanno questi fattorini?

Dentro i supermercati. A Verona, per esempio, sono da Interpar, Iper, Lidl, Esselunga, Su-



Enrico Pandian, 40 anni, crea startup. Cassa depositi e prestiti è fra i soci di Supermercato 24 e Fresco Frigo

per Rossetto e Familia. Ovunque, in pratica. Prendono i prodotti dagli scaffali e li mettono nel sacchetto della spesa.

Ma i supermercati sono contenti di avere degli estranei in casa?

All'inizio no: chi fa innovazione è visto male. Oggi sì, considerato che i nostri collaboratori si limitano a fare tante spese.

Quanto guadagnano i picker?

Dipende da quanto lavorano. Gli orari sono flessibili. Possono rendersi disponibili per 60 minuti o per 8 ore. Spetta a loro sceglierli i turni. In genere, prendono sui 1.000 euro al mese. Eppure facciamo una fatica bestia a trovare disoccupati da assumere.

Come le è venuta l'idea?

Copiando. In questo caso dall'americana Instacart.

In che modo ha capito che c'era spazio anche in Italia?

Semplicissimo: si crea un sito web e si cominciano a raccogliere gli ordini. Si chiede al cliente d'inserire i dati della carta di credito. È quello il momento della verità per stimare le potenzialità di un mercato. Un secondo dopo fai apparire un messaggio di errore: «Operazione fallita». Ma intanto hai verificato con certezza quante persone erano davvero disposte a darti i loro soldi.

Quanto ci ha investito?

Per il sito ciavetta appena 600 euro. Ma per partire con Su-

«Con Fresco Frigo ho portato cibi sani 24 ore su 24 alla Bbc. Cerco disoccupati però non li trovo

permercato 24 ho dovuto metterci 60.000 euro, tutti di tasca mia.

Poteva perderli.

È il mestiere dell'imprenditore. Quando mi sposai, il mio conto in banca era in rosso di 30.000 euro. Del resto bisognava pure scrivere il software, assumere almeno una persona, fare un po' di pubblicità online, noleggiare i server.

E alla consegna della spesa chi provvedeva?

Nei primi 20 giorni, io stesso, in sella alla mia Vespa. Ricordo ancora il primo ordine ricevuto: una bottiglia di Campari e un pacco di cracker, comprati nel supermercato Rossetto di corso Milano. Li portai a un anziano con problemi di mobilità in un condominio vicino alla curva sud dello stadio Bentegodi. Ero talmente ansioso di chiedergli come avesse fatto a trovarmi che mi dimenticai persino di porgergli il buongiorno. «L'ho vista su Facebook», rispose.

Quanti ordini riceveva nel corso di una giornata?

Sette, mediamente. Valeva la pena di investire. Ma se fosse nato ai miei tempi, quando l'informatica non c'era, che avrebbe fatto nella vita? (Ride). Non lo so. Di sicuro l'imprenditore, chissà in quale settore. Mi rendo conto che le startup sono più dinamiche. È questione di adrenalina. Farsi dare 2 milioni di euro da un investitore, avendolo zero di fatturato, ormai per me è la normalità.

Come fanno a rilasciare lo screenshot?

Attraverso l'applicazione del telefonino, digiti il codice del frigo, apri, prendi quello che ti serve. Quando chiedi, Fresco Frigo conteggia i prodotti asportati, addebita il costo sulla carta di credito e ti spedisce la ricevuta per mail.

Quanto costa l'apparecchio?

Seimila euro. Ma in un anno può arrivare a fatturare 50.000. Non mi chiedi qual è il margine di guadagno perché dipende dai singoli piatti.

Ha piazzato tanti Fresco Frigo?

Più di 200 in 36 città. A Londra l'abbiamo collocato al ministero della Salute e nell'edificio della Bbc. In Italia nelle sedi di multinazionali, come Kpmg, Coty e Mattel, la casa che produce la Barbie, e alla Sisal.

Me ne citi una.

Andrea Dusi, un veronese che ha fondato Emozione 3. Sono cofanetti venduti nei supermercati.

Mai visti.

Lei ne compra uno e dentro ci trova attività già pagate, per esempio un weekend romantico in un centro benessere. Adesso Dusi ha ceduto l'azienda alla francese Smartbox, leader europea del settore. Ma sono stato finanziato anche da Mega holding. Futuro investimenti, Embed capital, Metrics ventures, Wonder, Epta. Quando nel 2010 fondai il sito PrezziPazzi.it, il portale del risparmio, non avevo neppure i soldi per la pubblicità, ma riu-

scii a ottenere sulla parola due linee di credito, una di 30.000 euro da Google e un'altra di 15.000 da Facebook. Oggi me le sognerei.

Due anni dopo si era già buttato su Recommerce.it, rigenerazione e vendita di prodotti usati.

In particolare cellulari. Troppo in anticipo sui tempi.

Nel 2017 lanciò Checkout technologies.

Una tecnologia per supermercati interamente automatizzati, ideata con 15 matematici. È il primo esempio al mondo di spesa senza lettura ottica dei prodotti. In pratica abolisce le casse. Le telecamere inquadrano i clienti nelle corsie e, grazie alla computer vision e all'intelligenza artificiale, capiscono quali prodotti vengono prelevati dagli scaffali e li addebitano all'uscita sulla carta di credito. È stata testata a Milano. Penso che fra cinque anni sarà operativa. L'ho venduta nel marzo 2020 all'americana Standard cognition, un unicornio, cioè una società con valorizzazione superiore al miliardo di dollari.

Nel 2019 Fresco Frigo.

Più che un frigo, è un negozio di 1 metro quadrato, piccolo, tecnologico, intelligente, da collocare in uffici, condomini, hotel. Dentro ci mettiamo solo cibi sani e freschi: insalate, frutta, succhi, spremute, primi e secondi di carne e di pesce. Essendo connesso a Internet, le società che lo affittano, come Cop, Conad, Pam e le catene di ristorazione, lo riforniscono in tempo reale.

Da suo padre, un commerciante, che cosa ha imparato?

«Mio padre mi ha insegnato la frugalità. Vado tre giorni a Milano ma la sera torno a dormire in città

vo proposto nel 1999 un social per i calciatori dilettanti, che non è mai partito. Anche qui ero troppo in anticipo sui tempi. Fu lui a darmi l'idea di Matura.it, venduta nel 2006 a Studenti.it, che l'ha inglobata nel proprio portale. Girava sui server di Fullisx, la società quotata in Borsa di cui Benatti era presidente. Poi vennero 110elode.it, che metteva a disposizione materiali per i laureandi, e PrezziPazzi.it, un gioco online con base a Londra nel quale facevi una puntata su un prodotto e, se non ne seguiva una più alta, lo vincevi.

Non le sarebbe piaciuto dedicarsi ai giornali, come il suo avo?

L'ho fatto dal 2014 al 2016, con due free press, *Cream*, distribuito in 50.000 copie nelle scuole superiori, e *University*, 20.000 copie destinate agli atenei. Dovevano pagarsi con le inserzioni. Ci ho perso un sacco di soldi, tutti quelli guadagnati con Matura.it.

Le idee come le vengono?

Leggo tanto. Copio dai più bravi in giro per il mondo. Il problema è fermarsi e focalizzare, altrimenti rischi di fondare un'azienda a settimana.

La frugalità. Volare in economia class e mai in business. Mangiare un panino all'Autogrill quando si viaggia. «È l'unico modo per contenere i costi», mi ha insegnato. Un tempo credevo che fosse tirchio. No, è frugale.

Che consigli darebbe a un giovane senza lavoro?

Di rimboccarsi le maniche. Non lo avo neppure io. Ma potevo contare su due fortune: sono curioso e stupido. Quando andavo a proporre Supermercato 24 ai proprietari dei supermarket, mi prendevano per matto. Per cui do un consiglio anche a questi imprenditori: basta amministratori delegati che vengono da Unilever, andate a cercarli nelle compagnie di videogiochi.

Il suo giudizio su Verona?

Lo stesso che esprimermi sull'Italia: un posto ameno per venire in vacanza. Per il resto, lasciamo perdere.

Però continua a viverci.

È troppo bella. Ho cercato di abitare a Milano nel 2006; sono riuscito a resistere solo sei mesi. Adesso ci sto tre giorni a settimana, ma la sera torno a dormire nella mia città.

Ha inventato nulla per Verona?

No.

Bel lasarón.

Buona questa! Prometto di pensarci.

www.stefanolorenzetto.it