



La start-up «Indabox», è la start up torinese capace di evitare agli appassionati degli acquisti online lunghe code in posta e corse ai depositi dei corrieri, spesso fuori città

E-commerce

Se non sei in casa a ritirare il pacco ci pensa Indabox

Dai bar torinesi ai punti vendita Carrefour di Milano, già 300 affiliati

NADIA FERRIGO

«Ritiriamo i pacchi al posto tuo». Ecco l'idea di «Indabox», start up torinese capace di evitare agli appassionati degli acquisti online lunghe code in posta e corse ai depositi dei corrieri, spesso fuori città. Vola l'e-commerce, gli italiani si scoprono cibernetici: su 30 milioni di utenti web al mese, circa 20 hanno sperimentato almeno una volta l'ebbrezza dell'acquisto immateriale.

Cinquanta miliardi di euro

Secondo un'indagine di Google, in cinque anni il valore dello shopping in rete passerà da dieci a cinquanta miliardi di euro. Abbigliamento, arredamento e prodotti alimentari: sul web si può trovare di tutto, ma non è sempre facile ritirare i pacchi, soprattutto se si passa gran parte della giornata fuori casa. E allora perché non farlo al bar? «Comprando spesso online, ho sperimentato in prima persona il problema delle consegne: senza un portiere e vivendo da solo, non sapevo proprio come fare. Così con un paio di amici ho pensato a una soluzione - racconta Giovanni Riviera, 34 anni, ideatore di «Indabox» con Michele Calvo, 34 anni, e

Mariano Abbona, 35 anni -. Siamo partiti da Torino, la nostra città, scegliendo come primo punto di appoggio i bar, che sono distribuiti capillarmente su tutto il territorio. All'inizio ne abbiamo selezionati una ventina, ora abbiamo circa 300 affiliati in tutta Italia e dal mese scorso anche una partnership con sedici punti vendita Carrefour a Milano».

Il servizio costa 3 euro

L'idea è molto semplice: al momento dell'acquisto, basta indicare l'indirizzo del bar o del punto vendita dove si desidera ricevere il pacco, poi sul sito si segnalano giorno e ora della consegna. Il servizio costa tre euro: metà va ai gestori della piattaforma, metà al locale che sceglie di aderire alla rete. «Così i baristi hanno un doppio vantaggio: un piccolo ritorno economico e la possibilità di conquistare nuovi clienti - spiega Riviera, che dopo aver lavorato come pubblicitario ora dedica tutto il suo tempo alla start up -. Se qualcuno non trova nessun locale vicino a casa già registrato, può anche chiedere a un barista o commerciante di fiducia se vuole entrare a far parte degli affiliati, così da allargare la nostra rete. Come ricompensa, avrà spedizioni in omaggio».

Obiettivo Amazon

Il prossimo passo? Concludere un accordo con i principali siti di vendita online, che potranno inserire «Indabox» tra le opzioni di consegna. «A breve concluderemo le prime convenzioni. Non siamo ancora arrivati ai grandi nomi come Amazon, ma questo è l'obiettivo», conclude Riviera.

Agricoltura

Le coop alimentari per sopravvivere diventano glocal

E la mela di Cuneo va negli Emirati



MAURIZIO TROPEANO

C'è un frutto, la mela rossa Igp di Cuneo che meglio di altri può spiegare come nei prossimi anni cercheranno di muoversi le 225 cooperative che fanno parte di Fedagri Piemonte. A meno di un anno dal suo inserimento nell'elenco delle Indicazioni geografiche protette le casse con le mele rosse partono verso la penisola arabica, in particolare verso gli Emirati. Un mercato ricco ma difficile da intercettare. E' la sfida che Tommaso Mario Abrate, appena riconfermato alla guida delle cooperative alimentari di Confocooperative, vuole provare a vincere: «Dal nostro punto di vista è centrale la valorizzazione delle produzioni locali, per mantenere un'economia di territorio attraverso la cooperazione, e al tempo stesso è strategica la capacità, facendo sistema, di esportare nel mercato globale». Una scelta quasi obbligata visto che il fatturato complessivo delle coop nel 2013 è stato di 754 milioni, solo 7 milioni in più di quello registrato nel 2010.

FEDAGRI
Abrate presidente «Produzioni locali e esportazione»

Meno cooperative

Da allora il numero delle cooperative è diminuito di 17 unità e anche il numero dei soci è sceso da quasi 31 mila a quasi 26 mila. «La funzione anticiclica della cooperazione - spiega Abrate - ha consentito ai nostri soci di reggere in un mercato sempre più complesso. La capacità di fare rete e di innovare costituisce un tratto fondamentale delle nostre

imprese con declinazioni diverse, dalle energie rinnovabili alla ricerca e progettazione di livello europeo». La mela rossa di Cuneo, dunque, diventa lo strumento migliore per inquadrare la progressiva evoluzione di un mondo che per necessità ha cercato di percorrere le vie, a volte tortuose dell'internazionalizzazione, di fronte ad un mercato nazionale che continua a registrare un calo nei consumi. Metà della produzione piemontese di ortofrutta prende la strada dell'export.

Germania primo mercato

La Germania resta il primo mercato con un legame che si è consolidato nel tempo ma i produttori sono riusciti ad arrivare sulle tavole di alcuni dei paesi che per popolazione e prospettive economiche possono diventare interessanti: Russia, Cina e Giappone. In Europa spuntano i Paesi Bassi. I kiwi viaggiano verso gli Stati Uniti, il Canada e il Brasile ma la produzione è in forte sofferenza per colpa di un parassita. E così Fedagri registra i primi segnali di abbandono di questa coltivazione. Al posto dei kiwi spuntano i mirtili che hanno come mercato di riferimento i paesi dell'Europa del Nord. Anche nel settore vitivinicolo si sta rafforzando il peso dei mercati esteri: l'anno scorso è stato esportato il dieci per cento del fatturato complessivo (circa 115 milioni) con un incremento del 7% rispetto al 2012. Abrate si dice convinto che «i processi di internazionalizzazione dovranno essere estesi a tutti i comparti, per una promozione globale del made in Italy cooperativo».

Congressi Uil

Cortese: la crisi qui è più grave che nel resto d'Italia

MARINA CASSI

La Uil ha avviato, ieri, la sua stagione contrattuale con un Consiglio confederale a cui ha partecipato il segretario generale, Luigi Angeletti. Dal 24 marzo si terranno le assemblee nei luoghi di lavoro mentre il regionale sarà il 30 giugno. Tra le iniziative più significative c'è l'accorpamento delle unioni territoriali: Biella con Vercelli, Verbania con Novara, Asti con Cuneo.

Spiega il segretario, Gianni Cortese, «Abbiamo in mente un modello snello che riduca il numero dei componenti delle segreterie per ampliare, invece, la partecipazione ai consigli territoriali a delegati, donne, immigrati». Ma oltre alle strategie organizzative i lavori di ieri

hanno affrontato l'emergenza economica. Dice Cortese: «Secondo me la ripresa non c'è, ma meno che meno in Piemonte dove i dati sulla cassa integrazione sono peggiorati. Torino e il Piemonte stanno peggio con un più 57% della cassa a gennaio contro un calo del 5 a livello nazionale. E la disoccupazione è diventata il 10,6 mentre era il 4,6 nel 2007; è salita del 230 per cento».

E aggiunge: «È evidente che se non riparte il mercato interno non se ne uscirà mai, ma perché questo accada servono politiche fiscali che rimettano denaro nelle tasche dei lavoratori. E penso sia necessario anche una revisione della legge Fornero sulle pensioni che consenta risparmi, ma che di fatto tiene lontani i giovani dal lavoro».

Il segretario Angeletti non ha dubbi: «Diminuire le tasse è il primo passo necessario per ridurre la disoccupazione, tutto il resto sono parole. «Quello che serve è una seria riduzione delle tasse sul lavoro. In Italia da quando sono aumentate le tasse è aumentata la disoccupazione. Capisco che il governo ha qualche difficoltà a farlo e quindi cerca di coprire queste difficoltà con un sacco di belle parole come è accaduto per tanto tempo, però non ci sono scorcioate». E polemizza: «Sarebbe curioso se il secondo governo di centrosinistra riducesse le tasse alle imprese e non ai lavoratori. Se mettiamo 500 euro nelle tasche di milioni di italiani le cose miglioreranno. Qualunque iniziativa legislativa sul lavoro non può essere risolutiva. Bisogna ridurre le tasse sul lavoro e togliere potere alla burocrazia».



Cortese a un comizio

MAXCAMERETTE COMPIE 36 ANNI e festeggia premiando con un COUPON DI SCONTO per i lettori di TORINO7 e LA STAMPA in occasione di Expocasa.

SCONTO VALIDO AI LETTORI DEL 15%

MAXCAMERETTE nasce nel 1978 con una forte propensione all'ambiente cameretta, diventando nel tempo specialista di tendenza nell'habitat dove vivono e crescono i ragazzi, capace di rispondere alle crescenti richieste del mercato, di soluzioni versatili ed ergonomiche.

ARREDARE IN TORINO - Via Sansovino, 60/di Tel. 011 4552750 E-mail: info@maxcamerette.it

ORARI E GIORNI DI APERTURA
Lunedì: 15.30 - 19.30
Dai Martedì al Sabato: 9.30 - 12.30 / 15.30 - 19.30
Chiuso Lunedì mattina

MAX CAMERETTE
APRE LE SUE PORTE ANCHE DI DOMENICA.
Scopri sul sito le date.
www.maxcamerette.it

800-903719

Nella crescita di un bambino, servono molte scarpe, di scrivanie ergonomiche una perché cresce con lui

1000 PROGETTI DATEGLI SPAZIO