

GINO E MARGHERITA in

Come nasce un'idea

Attività: **Chi inventa cosa**

Materiale: 32 **Carte informazione** sui due personaggi, da stampare e ritagliare



GINO E MARGHERITA in

Come nasce un'idea

Personaggio A

<p>I nonni gli lasciano un fondo di un milione di dollari; il padre è un avvocato affermato.</p>	<p>Da bambino è biondo e vispo; ha una cameretta-pensatoio, che lascia perennemente in disordine.</p>	<p>Da bambino ha grande voglia di sapere ed è appassionato di scienze e di viaggi nello spazio.</p>
<p>Da ragazzo adora lo sport, come lo sci nautico e il tennis. In tutto è molto perfezionista, ma soprattutto adora primeggiare.</p>	<p>Frequenta il college alla Lakeside Highschool; lì diventa il leader dei nerd, gli smanettoni informatici: a scuola ha modo di entrare a contatto con i primi computer.</p>	<p>Uno dei suoi primi lavori pagati è un'attività di bonifica del software che controlla l'erogazione di una centrale elettrica.</p>



GINO E MARGHERITA in

Come nasce un'idea

<p>Ai tempi del liceo lavora anche come fattorino alla camera dei rappresentanti, rivelando un innato senso degli affari.</p>	<p>Quando il candidato alla presidenza McGovern licenzia il suo vice Eagleton, compra a poco prezzo un gran numero di spille elettorali che raffigurano la coppia McGovern-Eagleton, ormai non più in corsa per la casa bianca. Poi le rivende come articolo da collezione, con un discreto guadagno.</p>	<p>La sua passione per il software ha la meglio sullo studio e prima di aver compiuto vent'anni fonda, insieme a Paul Allen, la sua società.</p>
<p>Lascia l'Università nel 1976 per dedicarsi alla società che ha fondato.</p>	<p>All'inizio della storia della sua azienda viene prodotto il linguaggio Basic per il microcomputer Altair 8800.</p>	<p>Negli anni Ottanta la sua azienda dà vita al sistema operativo più diffuso nel mondo.</p>



GINO E MARGHERITA in

Come nasce un'idea

<p>Alla fine del Novecento, la sua società ha prodotto programmi per computer sempre più diffusi, trasformandolo nell'uomo più ricco del mondo.</p>	<p>Una delle sue specialità, nei primi anni, sono i contratti per la concessione delle royalty derivanti dal software, realizzati con l'aiuto del padre avvocato. Questo gli offre la possibilità di monetizzare l'impegno profuso nello sviluppo del codice informatico.</p>
<p>La sua società nel 2004 ha ricevuto una multa per violazione delle norme antitrust, cioè per una politica aggressiva tesa a legare i propri prodotti al proprio sistema operativo (che resta quello più venduto e diffuso), sfavorendo pesantemente, in questo modo, la concorrenza.</p>	<p>Insieme alla moglie nel 2000 fonda un'organizzazione umanitaria privata che si occupa di combattere alcune malattie come l'AIDS, soprattutto nel Terzo mondo.</p>



GINO E MARGHERITA in

Come nasce un'idea

Personaggio B

<p>Cresce in una fattoria chiamata Elmtaryd, vicino al piccolo villaggio di Agunnaryd, in Svezia.</p>	<p>Da bambino inizia a vendere fiammiferi ai vicini, spostandosi in bicicletta. Ben presto decide di acquistarli in grandi quantità a Stoccolma, a un buon prezzo, per poterli rivendere sempre a un prezzo basso, ma ottenendo così un profitto maggiore.</p>	<p>Il suo fiuto per gli affari si rivela fin da piccolo: il successo con le vendite di fiammiferi lo porta ad allargare la sua attività alla vendita di pesce, decorazioni natalizie, semi, penne a sfera e matite.</p>
<p>Nonostante il piccolo commercio che aveva messo in piedi, non trascura la scuola e a 17 anni riceve un premio dal padre per il suo impegno nello studio. Utilizza questi soldi per dar vita alla sua nuova attività.</p>	<p>In questa attività inizia a vendere penne, portafogli, cornici, orologi, gioielli, calze di nylon... tutto ciò di cui la gente ha bisogno e che lui riesce a procurare a un prezzo ridotto.</p>	<p>Ben presto, quando il numero dei clienti aumenta, inizia a fare pubblicità sui giornali locali introducendo un catalogo per la vendita per corrispondenza, e usando il furgoncino del latte per trasportare i prodotti fino alla stazione ferroviaria più vicina.</p>



GINO E MARGHERITA in

Come nasce un'idea

<p>Dal 1948 inizia a vendere anche qualche mobile prodotto da fornitori locali nei boschi vicino a casa sua. Negli anni Cinquanta decide di togliere dall'assortimento tutti gli altri prodotti per focalizzarsi sui mobili a prezzi bassi, dando vita all'azienda che tutti conosciamo.</p>	<p>Negli anni Cinquanta sviluppa la progettazione di prodotti che potevano essere imballati in pacchi piatti. L'idea nasce quando uno dei primi collaboratori pensa di togliere le gambe a un tavolo per riuscire a inserirlo in auto senza danneggiarlo durante il trasporto.</p>	<p>Dagli anni Cinquanta i pacchi piatti e il montaggio fai da te diventano un elemento fondamentale della sua azienda.</p>
<p>I prodotti col suo marchio sono impilabili oppure confezionati in pacchi piatti: devono utilizzare il minor impiego di risorse possibili, utilizzare metodi di produzione economici e avere al tempo stesso un basso impatto ambientale.</p>	<p>In Italia il primo negozio con il marchio dell'azienda da lui fondata viene aperto a Milano nel 1989.</p>	<p>Anche se ha accumulato ingenti fortune (secondo qualcuno è l'uomo più ricco del mondo), continua a mostrarsi parsimonioso. Per esempio, vola in classe economica e incoraggia i dipendenti della sua azienda a scrivere sempre su tutti e due i lati di un foglio.</p>



GINO E MARGHERITA in

Come nasce un'idea

<p>Nel 2006 ci sono state polemiche sul suo orientamento politico giovanile e sulla trasparenza di bilancio e di comportamento della sua società.</p>	<p>Ha creato una struttura proprietaria e un'organizzazione che garantiscano la sopravvivenza della sua azienda anche senza di lui. Ecco perché, dal 1982, il Gruppo della sua azienda appartiene a una fondazione: la Stichting INGKA Foundation.</p>
<p>Il logo della sua azienda è blu e giallo, i colori della bandiera svedese.</p>	<p>La sua azienda si propone come fornitrice di un modello di vita: offrire un vasto assortimento di articoli d'arredamento belli e funzionali a prezzi così vantaggiosi da permettere alla maggioranza delle persone di acquistarli, non solo ai più ricchi.</p>

