

## LE AZIENDE PIU' FAMOSE NATE PER VENDERE ALTRO [FOTO]

Le aziende sono spesso il frutto del genio di un imprenditore con una visione ben definita in mente. Non è detto, però, che quella visione sia inizialmente proprio la stessa che ha portato poi alla fama il marchio. Che si tratti dei nomi più importanti del mondo o di una piccola impresa a conduzione familiare, molto spesso le aziende nascono per vendere altro rispetto a quanto poi finiranno per fare. Quando poi si tratta di realtà consolidate che affondano le radici in un lontano passato, allora è quasi certo il cambiamento di pelle. Di seguito raccontiamo gli esempi più famosi di aziende nate per vendere altro.

**Coca-Cola:** è forse l'esempio più importante di prodotto nato per essere qualcosa di totalmente diverso da quel che poi diventerà. Quando nel 1886 il farmacista statunitense John Stith Pemberton perfezionò questa formula pensava di venderla per curare il mal di testa e la stanchezza. Accumulò molti debiti e fu costretto a vendere i diritti ad Asa Candler, imprenditore che fondò l'azienda Coca-Cola e trasformò uno sciroppo dolciastro nella bevanda più venduta al mondo.

**Avon Products:** sempre nel 1886 muove i suoi primi passi David McConnell, un venditore di Bibbie porta a porta. Per rendere più appetibile il testo sacro alla popolazione femminile, il venditore regalava un profumo di sua creazione a chiunque acquistasse la Bibbia. Poco dopo si rese conto che i profumi erano più interessanti dei libri e fondò ufficialmente la **Avon**, oggi multinazionale produttrice di cosmetici e profumi.

**Nokia:** nel 1865 l'ingegnere minerario Knut Fredrik Idestam installa una segheria per la lavorazione del legno e della cellulosa sulle rive del fiume Nokia in Finlandia. All'inizio del XX secolo la sua azienda si fonde con una specializzata nella fabbricazione di stivali in gomma, il cui marchio era appunto Nokia. Nel 1922 si aggiunge una terza realtà, produttrice di cavi per il telefono ed il telegrafo. Dopo vari esperimenti la telefonia diventerà il principale campo d'azione dagli anni '60.

**Wrigley Company:** uno dei nomi più noti tra gli appassionati di gomme da masticare (soprattutto negli Stati Uniti) deve la sua origine a William Wrigley Jr. che, nel 1891, la fondò per vendere prodotti come il sapone e il lievito in polvere. Per incentivare le vendite prende a regalare gomme da masticare di sua produzione, finché si rende conto che il mercato del chewingum è molto più redditizio e trasforma la Wrigley in un simbolo (poi acquisito dalla Mars).

**DuPont:** il colosso della chimica è stato fondato a Wilmington (Delaware) nel 1802 da Eleuthère Irénée du Pont, che era uno degli allievi di Antoine Lavoisier. Emigrato dalla Francia in cerca di fortuna, all'inizio si specializza nella produzione di polvere da sparo, allargando poi il campo alla dinamite e ad altri esplosivi prima di capire che la chimica era molto più che armi. Oggi produce una vasta gamma di prodotti destinati a mercati diversi come agricoltura, arredamento, elettronica e comunicazioni.

**Tiffany & Co.:** difficile credere che l'azienda simbolo dei gioielli preferiti dalle donne all'inizio vendesse tutt'altra roba, eppure è così. Fondata a New York nel 1837 da Charles Lewis Tiffany e John B. Young, inizialmente produceva e vendeva prodotti di svariata natura, ma per lo più destinati alla cancelleria. Solo anni dopo, per volere di Tiffany, la produzione si specializzerà nei gioielli.

**Hasbro:** il secondo produttore al mondo di giocattoli è stato fondato nel 1923 dai fratelli Henry e Helal Hassenfeld (abbreviato Hasbro, appunto). Peccato che il business iniziale fosse quello delle giacenze tessili e dei prodotti per la scuola. Solo alla fine degli anni '40, con l'introduzione di Mr. Potato Head, i titolari capiscono il potenziale dei giocattoli e si lanciano nel mercato. Oggi appartengono all'azienda marchi celeberrimi come G.I. Joe, Pokemon, Monopoly e Transformers.

**Colgate:** l'azienda simbolo dei dentifrici all'inizio vendeva tutt'altro. Fondata da Henry W.