

Due divorzi, dieci figli e 2 miliardi: la coppia che ha costruito un impero dell'e-commerce

2026-08-12 07:00:56 di Alicia Park

URL:<https://forbes.it/2026/08/12/due-divorzi-dieci-figli-e-2-miliardi-la-coppia-che-ha-costruito-un-impero-delle-commerce/>

Un decennio fa, Melanie Alder e David Wright rivendevano online magneti da frigorifero dal soggiorno di casa di lei. Oggi sono la più recente coppia di miliardari dello Utah.

----- Il 19 settembre dello scorso anno, i cofondatori, marito e moglie, della società di e-commerce **Pattern**, David Wright e Melanie Alder, sono saliti insieme sul podio del **Nasdaq** a **Times Square**, entrambi con camicie nere abbottonate e Nike Air Force personalizzate blu e viola. Wright, ceo dell'azienda con sede a Lehi, nello Utah, ha preso il microfono per ringraziare la sala piena di dipendenti. «A me e Mel chiedono: 'Come avete fatto?'. Non siamo stati noi... è un gioco di squadra», ha esclamato Wright mentre si toglieva una scarpa, mostrandola con entusiasmo alla folla. È stato un momento surreale per Wright e Alder: suonare la campanella del Nasdaq era qualcosa che non avrebbero mai immaginato quando, nel 2013, avevano iniziato a rivendere magneti da frigorifero su Amazon dal soggiorno di Alder. «Stavamo solo cercando di guadagnare qualche soldo extra», spiega Wright da una sala riunioni affacciata sull'esteso paesaggio montuoso dello Utah, nella sede di Pattern nel polo tecnologico noto come **Silicon Slopes**. «Sì, all'inizio eravamo solo noi che cercavamo di mantenere le nostre famiglie», aggiunge Alder, seduta accanto a lui. All'epoca, entrambi erano sposati con altre persone: Alder cresceva quattro figli con quello che oggi è il suo ex marito, mentre Wright ne aveva sei con quella che oggi è la sua ex moglie.

Un patrimonio da oltre 2 miliardi di dollari

Il denaro non è più un problema. Dall'Ipo di settembre, il prezzo delle azioni Pattern è quasi raddoppiato, con un rally durato quattro mesi a partire da marzo che ha spinto la capitalizzazione della società oltre i **4 miliardi di dollari**. A luglio, quando il titolo Pattern ha toccato il massimo storico di **29 dollari**, il patrimonio netto del ceo Wright ha raggiunto **1,7 miliardi di dollari** e quello della chief strategy officer Alder è salito a **1,1 miliardi**. Sebbene da allora il titolo Pattern sia sceso, la coppia, che insieme possiede il 55% della società, al 7 agosto detiene una partecipazione dal valore complessivo di **2,2 miliardi di dollari**, oltre a quasi 90 milioni di dollari in contanti ricavati dalla vendita di parte delle proprie azioni poco dopo l'Ipo. I due, che si sono sposati nel 2018, hanno complessivamente dieci figli. Tra loro ce ne sono due, la figlia di Wright e il figlio di Alder, che hanno iniziato a frequentarsi poco dopo il matrimonio dei genitori e oggi sono a loro volta sposati.

Come funziona il business di Pattern

Il cuore dell'attività di Pattern consiste nel sollevare i brand di prodotti di consumo dal grande problema di dover capire come funzionano marketplace online redditizi ma estremamente complessi come Amazon, spiega **Scott Needham**, ex rivenditore e fondatore della società di ricerche sul mercato **Amazon SmartScout**. Pattern acquista in grandi quantità i prodotti di un marchio, gestisce l'intero processo di vendita, dall'allestimento dei negozi online alla logistica delle consegne, e guadagna rivendendo i prodotti con un margine su oltre 70 marketplace, tra cui **Amazon**, **TikTok Shop**, **Walmart** e la piattaforma coreana **Coupang**. Nel corso degli anni, Pattern ha aggiunto servizi tecnologici complementari, utilizzando data science e intelligenza artificiale per aiutare più di 200 brand, tra cui **Panasonic**, **SkullCandy** e **Spanx**, a

vendere i propri prodotti in modo più efficace. Un esempio è **SmartMouth**. Il marchio di collutorio registrava appena una manciata di vendite su Amazon quando si è rivolto a Pattern. La società è riuscita a monitorare i dati sui prezzi di ogni collutorio presente su Amazon e quindi a raccomandare un nuovo prezzo, sufficientemente basso da posizionare meglio SmartMouth rispetto ai concorrenti senza intaccarne i profitti. Il software di intelligenza artificiale di Pattern, alimentato con immagini e video dei collutori SmartMouth, ha automatizzato diverse campagne pubblicitarie e scritto descrizioni dei prodotti pensate per migliorarne il posizionamento nei risultati di ricerca. Per farlo si è basato sui dati relativi alle pubblicità e alle vetrine dei concorrenti, oltre che sull'enorme quantità di dati interni accumulata da Pattern grazie a un decennio di esperienza nelle vendite su Amazon. Tre anni dopo, SmartMouth afferma che Amazon è diventato il suo principale canale di vendita.

Ricavi a 2,5 miliardi, ma margini ancora ridotti

Questa strategia ha contribuito ad alimentare una crescita dei ricavi superiore al 40% in ogni trimestre da quando Pattern si è quotata. Lo scorso anno i **ricavi** hanno raggiunto **2,5 miliardi di dollari**, in aumento del 39% rispetto al 2024, mentre nel primo semestre del 2026 la società ha già generato **1,6 miliardi**. Ma gli ingenti costi legati all'acquisto di tutte quelle scorte e alla gestione delle spedizioni e dei resi per i retailer fanno sì che i conti di Pattern assomiglino più a quelli di un'azienda di abbigliamento o della ristorazione che a quelli di una promettente società tecnologica. Lo scorso anno l'utile netto è stato di appena 16 milioni di dollari, soprattutto a causa delle spese una tantum legate alla quotazione. Nel primo semestre del 2026, l'**utile netto** è rimasto relativamente modesto, pari al 3% dei ricavi, a **56 milioni di dollari**. Nonostante la natura ad alta intensità di capitale del business, Pattern ha superato le aspettative sugli utili in ogni trimestre e sta lentamente iniziando a farsi conoscere. Secondo diversi analisti software sentiti da Forbes, questo ha contribuito ad attirare l'interesse degli investitori dei mercati pubblici verso una società ancora poco conosciuta e a raddoppiare il prezzo delle sue azioni da marzo. Sempre a marzo è terminato anche il periodo di lock-up di sei mesi, durante il quale dipendenti e investitori privati non possono vendere le proprie azioni dopo la quotazione di una società. Da quel momento è quindi aumentato il numero di titoli disponibili per gli investitori sul mercato. Il rally delle azioni è stato sufficiente a consacrare Pattern come una delle società di maggior valore delle pittoresche Silicon Slopes dello Utah, area nota soprattutto per ospitare aziende tecnologiche come **Qualtrics**, società di software per l'analisi dei sondaggi acquisita per 12,5 miliardi di dollari nel 2023, e il servizio di test del Dna [Ancestry.com](https://www.ancestry.com), acquisito per 4,7 miliardi nel 2020. E, se Wright riuscirà nel suo intento, un giorno Pattern sarà l'azienda di maggior valore dello Stato.

Le origini di Wright e Alder

Wright è cresciuto nello Utah con cinque fratelli: suo padre era un perito immobiliare, mentre sua madre insegnava alle elementari. Alder è cresciuta in Nevada con sette fratelli. Suo padre manteneva l'intera famiglia con un impiego pubblico da appena 45mila dollari l'anno, mentre sua madre restava a casa con i figli. Entrambi hanno poi frequentato la Brigham Young University di Provo, nello Utah, e le loro strade si sono incrociate in diversi momenti della vita, ma non si sono mai conosciuti formalmente fino a quando Scott Keate, all'epoca marito di Alder, non li ha presentati. Keate conosceva Wright da anni: da bambini vivevano a due case di distanza l'uno dall'altro, entrambi avevano frequentato la Byu e avevano lavorato per la Chiesa di Gesù Cristo dei Santi degli Ultimi Giorni in periodi che si erano in parte sovrapposti. "Scott era una persona che Dave ammirava. Credo che Scott avesse un anno più di Dave ed era una grande star della squadra di corsa campestre quando erano ragazzi. E Dave era in qualche modo in soggezione davanti a lui", racconta una fonte che li conosceva entrambi.

L'idea nata da un'attività immobiliare

Intorno al 2011, le due famiglie stavano portando avanti attività immobiliari parallele quando Keate seppe che Wright cercava qualcuno che lo aiutasse a vendere alcune delle sue proprietà. Così presentò Wright a quella che allora era sua moglie, Alder. Negli anni successivi, Wright ebbe modo di vederla all'opera. "Se qualcosa arrivava sul mercato, lei era già davanti alla proprietà mentre stavano mettendo la chiave nella

porta", ricorda Wright. "Aveva semplicemente un modo di fare che le permetteva di convincere le persone a darle qualsiasi cosa volesse". Così, quando Wright seppe che la moglie di suo cugino aveva guadagnato 2 milioni di dollari rivendendo online fasce per capelli per bambini, non riuscì a pensare a nessuno migliore di Alder per gestire le operazioni di un'attività simile che voleva avviare. Durante un pranzo nel gennaio 2013, Alder, che restava a casa con i figli mentre l'allora marito Keate lavorava a tempo pieno come consulting manager in Adobe, accettò e si mise immediatamente al lavoro.

I primi anni dal soggiorno di casa

Cominciarono con i magneti da frigorifero, ma presto si allargarono a integratori, lozioni, oli essenziali: qualsiasi prodotto riuscissero a procurarsi. Tutto veniva consegnato in grandi quantità a casa di Alder, quindi confezionato e spedito dal suo soggiorno. Lei gestiva le attività quotidiane, mentre Wright dava una mano, soprattutto sul fronte tecnologico, dopo aver terminato il suo lavoro principale come data analyst presso la Chiesa. "Non osavo lasciare il mio lavoro. Non sapevo se avrebbe funzionato", racconta Wright. "Lei l'ha gestita dal 2013 al 2015, che, se vogliamo essere sinceri, sono quei primi due anni in cui le aziende sopravvivono o muoiono".

Il primo grande contratto e i divorzi

Nel 2015 l'attività, che allora si chiamava **iServe**, iniziò a decollare e firmò il primo contratto per diventare rivenditore esclusivo del produttore di integratori per la salute **Thorne**. L'azienda divenne inoltre stabilmente redditizia, abbastanza da permettere ai cofondatori di ricevere i loro primi stipendi. Wright e il suo collega **Jason Wells**, diventato chief technology officer, lasciarono quindi il proprio lavoro per dedicarsi a iServe a tempo pieno. Fu proprio quell'anno che Wright e Alder iniziarono a trascorrere molto più tempo insieme, ricorda Keate, ex marito di Alder. Fu anche l'anno in cui Alder e Wright affermano di aver iniziato, separatamente, a prendere in considerazione il divorzio dai rispettivi coniugi, sostenendo di non essere felici nei propri matrimoni per ragioni che non avevano a che fare l'uno con l'altra. Keate sostiene però che nel 2015 Alder gli confessò di aver iniziato a provare dei sentimenti per Wright. Keate afferma che, pur non ritenendo che Wright e Alder avessero avviato una vera relazione sentimentale prima dei divorzi, lo stretto rapporto tra i due cofondatori rappresentò per lui uno dei fattori della separazione. L'ex moglie di Wright ha rifiutato di commentare.

Dalla religione al matrimonio

Alder, che aveva lasciato la Chiesa nel 2009 dopo essere cresciuta come mormone, afferma che soltanto quando anche Wright lasciò la Chiesa iniziò a prendere in considerazione una relazione con lui. Wright, che abbandonò la Chiesa poco dopo il divorzio nel 2016, racconta di aver trovato il coraggio di invitare Alder a cena per il loro primo appuntamento alla fine dello stesso anno. "Prendi due fanatici dei dati e inizi a combinare questa cosa con la religione: si aprono abbastanza interrogativi da farci, immagino, semplicemente scendere da quel treno", racconta Wright. "A dire il vero, credo che sia stato quello il momento in cui si è aperta la porta a una relazione", aggiunge Alder. "Per me è davvero importante essere allineati su questo aspetto". Meno di due anni dopo il primo appuntamento, all'inizio del 2018, i due cofondatori si sono sposati. Nello stesso anno hanno anche cambiato il nome dell'azienda da iServe a Pattern, aperto una sede centrale nelle Silicon Slopes dello Utah e iniziato ad allestire magazzini fuori dallo Stato, avviando una fase di forte espansione.

I primi investitori e la crescita internazionale

Dopo sette anni in cui l'azienda era stata finanziata esclusivamente con risorse proprie, nel 2020 Pattern ha raccolto il suo primo investimento esterno attraverso due round di finanziamento per un totale di **277 milioni di dollari**, che all'epoca attribuivano alla società una valutazione di 2 miliardi. Il nuovo capitale è stato utilizzato per acquisizioni, espansione internazionale e nuove assunzioni, mentre cresceva la domanda per i servizi dell'azienda. Alla fine del 2022, Pattern contava 1.400 dipendenti, due nuovi uffici a Singapore e in India e un miliardo di dollari di vendite annuali.

La causa e le accuse di sessismo

La rapida crescita della società ha però portato con sé anche alcune difficoltà. Nel 2022, il fondatore di un'azienda di skincare che Pattern aveva acquisito nel 2020 nell'ambito di una nuova strategia aziendale intentò una causa sostenendo che alcuni superiori uomini avessero adottato comportamenti sessisti nei confronti delle dipendenti donne del suo team. Pattern respinse le accuse e presentò una controcausa, sostenendo che prima dell'acquisizione il fondatore avesse mentito sulla redditività della propria azienda. Un portavoce di Pattern ha dichiarato a *Forbes* che la causa e la controcausa tra la società e il fondatore sono state risolte nel 2024 con un accordo che non ha comportato alcuna ammissione di responsabilità da parte di nessuna delle parti. Nonostante la conclusione delle cause, secondo diversi ex dipendenti che hanno parlato a condizione di anonimato per timore di ritorsioni, i comportamenti sessisti descritti nella denuncia non erano sorprendenti. Tre ex dipendenti hanno raccontato episodi distinti in cui uomini in posizioni di autorità avrebbero urlato contro dipendenti donne e le avrebbero rimproverate duramente durante riunioni di gruppo. Uno di questi episodi sarebbe avvenuto nell'ultimo anno. Recensioni anonime pubblicate negli ultimi anni sulla piattaforma per il lavoro Glassdoor riportano opinioni simili. Una descriveva l'azienda come "una specie di glorificato club per vecchi amici maschi, dove le donne vengono spesso alienate ed emarginate, spesso involontariamente". Una recensione ancora più estrema affermava: "Se non sei un uomo sposato laureato alla Byu, allora in questa azienda non c'è posto per te".

La risposta di Pattern

Due ex dipendenti, che hanno entrambi lavorato nello Utah per gran parte della propria carriera, hanno affermato di non considerare questi comportamenti irrispettosi "eccezionalmente gravi o molto diversi" all'interno della "bolla dello Utah". I due hanno fatto riferimento alla popolazione prevalentemente mormone dello Stato, ai suoi rigidi ruoli di genere e all'influenza che, a loro giudizio, questi elementi hanno esercitato sugli ambienti di lavoro, dove le donne possono spesso sentirsi ignorate, sminuite ed escluse. "Pattern prende seriamente preoccupazioni di questo tipo", ha scritto a *Forbes* un portavoce dell'azienda. "Pattern dispone di canali di segnalazione, compresi canali anonimi, attraverso i quali i dipendenti possono sollevare preoccupazioni, indaga sulle denunce quando vengono presentate e interviene sulla base dei risultati".

I cambiamenti di strategia e i licenziamenti

Quando la causa è stata risolta, Pattern aveva completamente abbandonato la strategia, durata poco, di costruire internamente propri brand invece di affidarsi completamente a clienti esterni, finendo per licenziare o trasferire in altri reparti i dipendenti acquisiti o assunti per questo progetto. Difficoltà simili legate alla crescita si sono fatte sentire in tutta l'azienda. Mentre la strategia di Pattern si spostava e cambiava rapidamente, presumibilmente spesso per volontà di Wright, diversi reparti sono stati sottoposti a quella che numerosi ex dipendenti descrivono come una situazione di continuo "effetto frusta", definita internamente attraverso "ristrutturazioni" che comportavano licenziamenti improvvisi. Due ex dirigenti, entrambi licenziati, hanno affermato che cinque dirigenti furono allontanati o lasciarono l'azienda nell'arco di circa un anno intorno al 2024. Entrambi ricordano che Wright si aspettava una forte lealtà ed era rapido nel licenziare quando riteneva che qualcuno fosse in disaccordo con lui, soprattutto sulla direzione della tecnologia dell'azienda. Attualmente, cinque degli undici membri dell'executive team ricoprono il proprio ruolo da meno di due anni. "O si fa come dice Dave o niente", ha raccontato un ex dipendente. "Dave ha avuto successo per una ragione", ha detto un ex dirigente che è stato licenziato. "Non è uno stupido e ha costruito intorno a sé una squadra di persone leali".

Wright respinge le ricostruzioni

Un portavoce di Pattern ha respinto la ricostruzione secondo cui i licenziamenti sarebbero stati improvvisi o il termine "ristrutturazione" sarebbe stato utilizzato per nascondere la vera natura. "Quello che conta di più è che, una volta presa una decisione, il team proceda unito. Questo significa impegno nei confronti dell'azienda, non nei confronti di una singola persona", ha scritto Wright a *Forbes*. "Le decisioni sul

personale qui si basano sulle prestazioni e sui risultati, non sul fatto che qualcuno fosse o meno d'accordo con me". Alder, nel frattempo, afferma di aver iniziato a fare un passo indietro nell'azienda alcuni anni fa, passando dal ruolo di chief operating officer a quello di strategy officer nel 2018. Diversi ex dipendenti di livello junior affermano di aver visto raramente Alder e che nessuno interagiva con lei quotidianamente. Diversi ex dirigenti, tuttavia, raccontano che la relazione della coppia e il fatto che i due parlassero spesso di lavoro a casa facevano sì che Alder consigliasse Wright sulle decisioni di più alto livello, comprese quelle relative alle risorse umane. Dietro alle decisioni prese da Wright in ufficio, molti ritengono che Alder eserciti un'enorme influenza. "Praticamente la venera", ha detto un ex dirigente.

Perché Pattern è rimasta nello Utah

Gli osservatori esterni potrebbero non comprenderlo, ma Wright e Alder affermano di non riuscire a immaginare di costruire Pattern in un luogo diverso dallo Utah. "L'etica del lavoro è straordinaria. Le persone hanno una grande integrità e crescono con una forte disciplina fin da giovanissime", afferma Wright, che cita anche il favorevole sistema fiscale dello Stato: "La cultura conservatrice favorisce le imprese sotto molti aspetti". [U.S. News & World Report](#) ha infatti classificato quest'anno lo **Utah** come il miglior Stato degli Stati Uniti in assoluto per il quarto anno consecutivo, un record, grazie alla crescita economica e alle opportunità offerte, compresa la sua crescente scena tecnologica, oltre alle infrastrutture pubbliche e all'istruzione. Eppure, nessuna società dello Utah figura tra le 500 maggiori aziende quotate degli Stati Uniti per fatturato. Una situazione che lascia Wright perplesso ma che allo stesso tempo lo motiva, perché ritiene che Pattern sia sulla strada per entrarvi.

I dubbi sul modello Pattern

Alcuni critici, come gli autori di un duro report pubblicato nel dicembre 2025 dalla newsletter finanziaria **The Bear Cave**, specializzata nello short selling, ritengono che Pattern non arriverà mai a quel livello. Il report citava l'eccessiva dipendenza di Pattern da Amazon, che lo scorso anno rappresentava il 93% dei ricavi, la concentrazione nella categoria degli integratori per la salute, pari al 69% degli acquisti di scorte dello scorso anno, e i precedenti fallimenti di acceleratori o aggregatori Amazon come Pharmapacks, che aveva registrato una crescita dei ricavi sorprendentemente significativa negli anni precedenti al fallimento del 2022. Il giorno della pubblicazione del report, lo scorso anno, le azioni Pattern sono crollate del 13%. Da allora il titolo è raddoppiato. Pattern ha rifiutato di commentare il report.

La prossima scommessa è lo shopping con l'AI

In ogni caso, per Wright e Alder non c'è mai stato un momento più entusiasmante. "Siamo nel punto d'incontro tra il cambiamento più significativo nel comportamento dei consumatori e il modo in cui acquistano, che sarà il commercio agentico", afferma Wright. "C'è stato un momento in cui pensavamo che forse ci sarebbero stati soltanto pochi modelli di AI, OpenAI, Gemini, e credo che tutti noi ci stiamo rapidamente rendendo conto che ci sono molti modelli là fuori che stanno avendo successo, più di quanto pensassimo". In un futuro in cui i clienti potranno acquistare direttamente attraverso molti modelli di intelligenza artificiale diversi, Pattern afferma che tratterà quei modelli come nuovi marketplace, in modo simile a quanto fatto con TikTok Shop quando la piattaforma ha registrato una forte crescita di popolarità. Wright non entra nei dettagli dei suoi piani, ma definisce lo shopping attraverso l'intelligenza artificiale una delle maggiori opportunità mai avute da Pattern. Non è chiaro quando gli acquisti attraverso i modelli di AI diventeranno la nuova normalità, né se questo accadrà davvero. Per ora, però, ai due cofondatori non mancano certo le cose a cui pensare durante la notte.