

Cibo per cani, meme stock e l'ossessione per Amazon: la storia di Ryan Cohen, il miliardario di GameStop

2026-05-07 07:00:45 di Matteo Novarini

URL:<https://forbes.it/2026/05/07/ryan-cohen-miliardario-gamestop/>

In America lo chiamano **'Meme king'**, il re dei meme. Un po' perché il suo nome e la sua fortuna sono legati all'azienda del primo e più clamoroso caso di 'meme stock': quei titoli, spesso di aziende in crisi, che all'improvviso diventano popolari su piattaforme come Reddit, vengono acquistati in massa da piccoli investitori e raggiungono prezzi non giustificati dai fondamentali economici dell'azienda. Un po' perché la sua comunicazione social è consistita a lungo di [meme](#), [faccine](#), [foto di coni gelato](#), gif di [Scemo & più scemo](#) e [Ted](#). **Ryan Cohen** è il presidente e amministratore delegato di **GameStop**, il primo rivenditore di videogiochi al mondo. Ne è diventato il principale azionista nel 2020, quando l'azienda sembrava in declino, alla vigilia di quella corsa a comprare il titolo alimentata da Reddit che le fece guadagnare il 1.600% in Borsa nel gennaio 2021. Da allora è impegnato a rilanciarla e cambiarne il modello di business. E ora tenta la sua operazione più ambiziosa: **l'acquisto di eBay per 55,5 miliardi di dollari**. L'obiettivo [dichiarato](#) è rendere eBay "un serio concorrente" di Amazon. Molti analisti, però, [hanno sollevato dubbi sulla fattibilità dell'acquisizione](#). Il prezzo è circa cinque volte [la capitalizzazione di mercato](#) di GameStop e più di sei volte la liquidità che ha a disposizione (9 miliardi). Ci sono precedenti di aziende che ne hanno comprate altre più grandi — è successo anche di recente con Paramount Skydance e Warner Bros. Discovery —, ma non è chiaro da dove arriverebbe il denaro. Venti miliardi dovrebbero venire da un finanziamento a debito di Td Bank, ma ne mancherebbero ancora molti. Cohen è stato evasivo in [un'intervista](#) alla Cnbc: quando il conduttore ha sottolineato che i numeri non tornavano, si è limitato a dire che l'acquisto sarebbe "metà in contanti, metà in titoli" e che GameStop potrebbe emettere nuove azioni.

Chi è Ryan Cohen

Cohen è diventato famoso negli Stati Uniti dopo l'ingresso in GameStop, ma la sua carriera da imprenditore è cominciata molto prima. Nato a Montreal nel 1986, cominciò a 15 anni con l'affiliate marketing: si faceva pagare per indirizzare persone verso siti di e-commerce. In breve, [si legge](#) in un articolo di *Forbes* del 2017, arrivò a guadagnare migliaia di dollari al mese. Presto mise da parte abbastanza soldi da lanciare una startup: assieme a Michael Day, un ragazzo conosciuto in una chat online, fondò un'azienda di gioielli. Durò poco: i due si accorsero presto di non sapere abbastanza su pietre e metalli preziosi. L'idea buona fu la seconda. Un giorno, mentre comprava cibo per cani, Cohen rifletté su quanto sarebbe stato disposto a spendere per il suo barboncino Tylee ("Lei è la mia numero 1", [disse](#). "E sono sposato"). Cohen e Day svendettero quel che restava dei gioielli e trasformarono il sito nella prima versione di **Chewy**, un e-commerce di prodotti per animali domestici lanciato nel 2011. L'obiettivo era sfidare Amazon in quel campo. "Dovevamo essere i numeri uno o saremmo falliti", [ha detto](#) Cohen in un'altra intervista a *Forbes* del 2020. "Se fossimo stati i numeri due o tre, non avremmo avuto un business sostenibile. Avevamo bisogno di ritagliarci una fetta più grande di quella di Amazon o di chiunque altro". Cohen, che non ha una laurea, ha sempre indicato il padre, importatore di cristalleria, come ispirazione per diventare imprenditore e come guida negli affari. Nell'intervista del 2020 [raccontò](#) di avergli parlato per due o tre ore al giorno per anni, di averlo reso "un membro silenzioso del cda" e un "consulente a tempo pieno". Cohen è anche autore di una serie di libri per bambini, intitolata *Teddy* e basata sugli insegnamenti del padre.

La formula Chewy

Cohen provò a imitare Amazon nella logistica e nell'organizzazione della catena di fornitura, ma cercò di distinguersi per un approccio più umano. Nel 2016 *Bloomberg* [scriveva](#) che Chewy dedicava 460 dipendenti su tremila al servizio clienti, attivo 24 ore al giorno, 365 giorni l'anno. Cohen raccontava che gli addetti "prendeivano appunti", tenevano profili di ogni utente, conoscevano il nome di ogni animale. In quell'anno l'azienda [pagò 940mila dollari](#) di spese postali per inviare due milioni di biglietti d'auguri, scritti a mano, per le feste di Natale. Se un ordine veniva disdetto perché l'animale moriva, Chewy inviava fiori. Tutti i clienti partecipavano a una lotteria con in palio un ritratto a olio del loro animale. L'azienda pagava 200 artisti per realizzare 700 dipinti a settimana. Nel frattempo, la notte Cohen dormiva tre ore e passava il resto del tempo a leggere recensioni su Facebook. All'inizio faticò a trovare finanziatori. Molti fondi, ha spiegato la giornalista Melissa Lee nel documentario *Making of the Meme King* della Cnbc, erano spaventati dal precedente di Pets.com, una meteora dell'era delle dot-com, nata nel 1998 e fallita nel 2000. Solo nel 2013 Chewy ottenne il primo finanziamento: 15 milioni di dollari da Volition Capital, un fondo di Boston. Poi arrivarono più di 200 milioni da altri finanziatori, tra cui BlackRock e T. Rowe Price.

Unicorno in incognito

Nel giro di cinque anni Chewy divenne il primo rivenditore di articoli per animali al mondo. Per il settore fu una sorpresa, perché pochi si erano resi conto di quanto l'azienda fosse cresciuta in fretta. "Ryan è paranoico riguardo alla concorrenza", ha detto Larry Cheng, uno dei fondatori di Volition Capital, nel documentario della Cnbc. "Non voleva far sapere a nessuno, e in particolare ad Amazon, che l'azienda andava così bene. La strategia di pubbliche relazioni di Chewy era non fare pubbliche relazioni. Volevamo restare fuori dai radar finché non avessimo superato il miliardo di dollari di ricavi". L'azienda era più o meno da quelle parti quando, nel 2017, Cohen la vendette a PetSmart, la più grande catena americana di negozi per animali, per **3,35 miliardi di dollari**. Era la più grande acquisizione nella storia dell'e-commerce. Cohen lasciò la carica di amministratore delegato nel 2018. Due anni dopo [raccontava](#) di avere ancora in mente di sfidare Amazon, ma di non avere ancora trovato l'idea giusta.

L'ingresso in GameStop

Nel settembre 2020 Cohen rivelò di avere comprato una quota vicina al 10% di GameStop, che era entrata in crisi con l'avvento dei videogiochi online e scaricabili sul pc. A novembre scrisse [una lettera](#) al consiglio di amministrazione in cui accusava i dirigenti di insistere su un modello di business superato: "Le difficoltà di GameStop hanno origine nell'intransigenza interna e nella riluttanza ad abbracciare rapidamente l'economia digitale". La frase era in stampatello, in grassetto, sottolineata e al centro della pagina. A dicembre Cohen era salito al 12,9%, a gennaio entrò in cda assieme a due ex dirigenti di Chewy. Furono i giorni dello **'short squeeze'**: migliaia di piccoli risparmiatori, che si ritrovavano sul forum di Reddit r/WallStreetBets, si coalizzarono per comprare il titolo di GameStop. Misero così in crisi i grandi fondi di investimento che avevano fatto 'short selling', cioè avevano venduto azioni allo scoperto. In sostanza, avevano scommesso contro l'azienda. Il titolo salì, i fondi furono costretti a ricomprare le azioni e fecero aumentare ancora il prezzo. Il 28 gennaio il valore delle azioni, che per gran parte di dicembre era rimasto fra i 3 e i 5 dollari e all'inizio del 2021 era di 17, raggiunse un picco di 483.

Idolo di Reddit

Fu in quel periodo che Cohen divenne uno degli idoli di Reddit. "Postava ogni genere di sciocchezza vaga e tutte queste persone pensavano che parlasse in codice", [ha ricordato](#) un utente alla Cnbc. Alcuni iscritti lo chiamavano 'Papa Cohen'. Molti lo consideravano uno di loro, un ricco anti-sistema. Studiavano i suoi tweet — i meme e le faccine — in cerca di segnali. Il culto della personalità andò al di là di GameStop. Nel 2022 Cohen comprò una quota di **Bed Bath & Beyond**, una catena di negozi di articoli per la casa. Sembrava voler tentare un rilancio simile a quello di GameStop, invocò grandi cambiamenti. Molti suoi seguaci comprarono azioni, il titolo salì. Pochi mesi dopo, Cohen rivendette tutte le sue azioni e realizzò un profitto

di circa 60 milioni di dollari. Il prezzo delle azioni scese da 30 a 11 dollari in due giorni, diversi investitori [si sentirono traditi](#). Ma ancora mesi dopo, [ha scritto](#) la Cnbc, su Reddit si dava per certo un suo imminente ritorno e circolavano teorie su quando il titolo sarebbe decollato. Bed Bath & Beyond ha chiuso l'ultimo negozio il 30 luglio 2023.

GameStop come Berkshire Hathaway?

Fin dal suo arrivo, [riferivano](#) alcune fonti all'agenzia Reuters nel marzo 2021, Cohen ha cercato di riprodurre la ricetta di Chewy in GameStop: prezzi bassi, attenzione al servizio clienti, miglioramento del sistema di ordini e consegne. Poi una trasformazione del modello di business: transizione dalla vendita in negozio a quella online, con 1.200 negozi chiusi tra il 2024 e il 2026, scommesse sull'elettronica ricondizionata, sui gadget, addirittura sui bitcoin. L'azienda funziona sempre meno come una catena di negozi e sempre più come una holding. Al punto che Michael Burry, l'investitore che prevede la crisi finanziaria del 2008, qualche mese fa [pronosticava](#) che GameStop diventerà **qualcosa di simile a Berkshire Hathaway**, l'azienda tessile che Warren Buffett ha trasformato in uno dei più grandi conglomerati al mondo. Negli ultimi anni i ricavi dell'azienda [sono calati](#): dai 6 miliardi di dollari del 2021 ai 3,6 miliardi del 2025. Dopo diversi anni di perdite (381 milioni nel 2021), è tornata però in attivo nel 2023. Ha chiuso il 2025 con [un utile netto di 418 milioni](#). Al momento della pubblicazione di questo articolo, le azioni vengono scambiate a circa 24 dollari. Dall'annuncio dell'offerta per eBay hanno perso circa il 9%. Tra coloro che hanno venduto le loro quote [c'è lo stesso Burry](#).

Anti-sistema, ma non troppo

Come ad, Cohen non riceve stipendio, bonus o azioni che maturano con il tempo. In compenso potrà ottenere un premio in stock option legate ai risultati, se GameStop raggiungerà determinate soglie di capitalizzazione di mercato e margine operativo. Il pacchetto [potrebbe arrivare](#) a un valore di **35 miliardi di dollari**. Il patrimonio di Cohen è di **5 miliardi di dollari** e non è del tutto legato all'azienda che guida. Il *Wall Street Journal* [ha fatto notare](#) che, nonostante la fama di investitore alternativo, quasi anti-sistema, al di fuori di GameStop Cohen ha fatto diversi investimenti "conservativi". Tra gli altri ci sono quelli in Apple, Alibaba, Netflix, Wells Fargo e Citigroup. Di certo è un conservatore in politica. In vista delle presidenziali americane del 2024 ha sostenuto Donald Trump e in [un tweet](#) ha fatto capire di credere alla teoria del complotto (smentita) secondo cui le elezioni del 2020 sarebbero state 'rubate' dai democratici. In più occasioni ha criticato la cultura woke e le politiche di diversità e inclusione. Nel 2025, quando GameStop fece sapere di volere vendere le sue attività in Canada e Francia, Cohen fece capire che dietro c'erano anche ragioni politiche. "Mandate una mail a m&a@gamestop.com se siete interessati a comprare GameStop Canada o Micromania France", [scrisse](#) su X. "Tasse alte, liberalismo, socialismo, progressismo, cultura woke, diversità e inclusione sono compresi nel prezzo se comprate oggi".