



Lei & Impresa

Immacolata Caputo e Giulia Mengardo
Career Service Università Ca' Foscari Venezia

conversano con
Edy Dalla Vecchia
Imprenditrice e AD di Effedue Srl
Presidente di AIDDA Veneto

Edy

Edy, ci racconti il suo percorso. Qual è stata la sua storia personale e professionale?

Mi sono diplomata in Ragioneria, nel sangue ho sempre avuto una vocazione amministrativa. Poi mi sono iscritta a Statistica, ma nel frattempo mi sono anche innamorata e ho dovuto scegliere tra lo studio e l'amore. Ho scelto l'amore, anche se stare di più nel mondo accademico mi avrebbe dato un'apertura mentale diversa. Dal '79 al '91 ho avuto la fortuna di lavorare in aziende che mi hanno dato sempre responsabilità e ho avuto tanta soddisfazione dal lavoro. Una cosa però che mi apparteneva in quel periodo era la non condivisione: ero gelosa della mia postazione, non volevo condividere quello che facevo. Questo aspetto, ad esempio, non mi ha permesso di vivere la maternità come fanno le altre mamme. Ho lavorato fino all'ultimo giorno in entrambe le gravidanze e poi, appena dimessa dall'ospedale, ho ripreso subito. Oggi non sarebbe più così. In questi ultimi mesi mi sono dovuta assentare dal lavoro per un grave incidente, e la forza più grande per me è stata vedere che l'azienda è andata avanti con le sue gambe. I miei collaboratori sono andati avanti perché io potessi dedicarmi alla mia salute e hanno condiviso con me i risultati che ottenevano di volta in volta. È stata una grande soddisfazione e un grande insegnamento. Tornando a me: mio marito aveva una piccola

torneria con suo cognato, Effedue (come Franco e Francesco). Nel '91, dopo la seconda maternità, mio cognato si è ammalato e sono subentrata nella conduzione dell'azienda al suo posto. Io e mio marito ci siamo divisi le attività: lui si occupava della produzione e io della parte commerciale e amministrativa. Da lì è cominciata la mia carriera come imprenditrice.

Com'è stato per una donna entrare in quegli anni nel mondo della meccanica?

Non semplice, ma io mi sono sempre divertita molto. Fin da subito ho puntato a creare collaborazioni con le grandi aziende. Non avevo paura di fare brutta figura; mi sono sempre presentata in modo curato e professionale e ancora oggi la mia gratificazione è quando viene qualcuno in azienda e riconosce che è guidata da una donna: dicono che lo si percepisce nei dettagli.

Effedue nasce come un'azienda di piccole dimensioni, e oggi conta oltre 70 dipendenti. Quali sono stati i momenti di svolta del vostro percorso, le scelte più significative che hanno determinato il vostro successo.

In questi anni abbiamo sofferto tanto, abbiamo sempre trovato mille intralci, ma è il 2022 e siamo ancora sul mercato. Nel 2000 siamo usciti dalla cantina di casa e con grande sforzo abbiamo comprato il primo capannone. Anche comprare

il primo macchinario ad alta tecnologia nel '91 ci ha fatto fare tante notti in bianco, perché non avevamo nessuno alle spalle; le nostre famiglie non avevano le possibilità economiche per aiutarci. La forza era l'unione tra me e mio marito. Oggi abbiamo un team meraviglioso, la fascia d'età va dai 20 ai 40 anni. La clientela è leader nel mondo per la tipologia di prodotti; siamo diventati fornitori strategici per molti clienti, lavoriamo molto con le scuole e le università. Per noi un asset importante è stato dare all'azienda un carattere familiare: le figure amministrative sono i nostri figli, fratelli e nipoti. Facciamo tante cose per creare gruppo anche con il resto dei dipendenti. Quando abbiamo festeggiato i 40 anni dell'azienda, siamo andati tutti in crociera; ho portato i miei collaboratori all'estero presso le aziende con le quali collaboriamo, perché potessero sentire che il loro lavoro era utile. Non abbiamo mai avuto molto turnover, anche se questo ultimo anno ha cambiato tutte le dinamiche e l'approccio dei giovani verso il lavoro è molto diverso.

Quali sono le competenze e le capacità chiave che hanno fatto la differenza nel suo percorso di carriera?

Curare le relazioni e il rapporto umano è stato il mio grande talento; mio marito mi diceva di non dare ascolto a tutti, ma ora se ne ravvede, e anche la mia famiglia ha avuto dei benefici da questo mio tratto. In azienda quello che facciamo è creare rapporti umani e vivi con le persone. Ad esempio, quando nel 2019 abbiamo costruito il capannone nuovo e poi abbiamo cominciato a pagare il mutuo, è arrivato il Covid. I nostri clienti ci hanno supportato e ci hanno svuotato i magazzini per consentirci di avere la liquidità necessaria ad affrontare i mesi più difficili. Io ringrazio il mio percorso di malattia, perché, essendo sopravvissuta, ho avuto il privilegio di raccogliere quello che ho seminato in questi anni; le tante attestazioni di affetto, ricevute anche grazie alle numerose relazioni che ho intessuto come presidente di AIDDA, mi hanno aiutato nel percorso di guarigione. Presto ci riuniremo per festeggiare il 50° anno di fondazione di AIDDA Veneto e ci saranno oltre 150 persone da tutta Italia, che verranno anche per festeggiare me; questo mi fa capire che ho lasciato qualcosa, è una grande gratificazione ed è stata anche la mia arma di sopravvivenza in questo difficile periodo.

Quali incontri hanno segnato maggiormente la sua carriera?

Nella prima parte della mia vita non ho avuto grandi mentor se non l'esempio dei miei genitori: 50 anni di attività commerciale nel negozio di alimentari, mai un giorno di vacanza, grande dedizione al lavoro e passione. Io andavo con il papà a fare gli acquisti – mi piaceva tantissimo – e, per fidelizzare i clienti, lui mi mandava con la bicicletta a portare la spesa ai clienti, soprattutto ai più anziani. La persona che mi ha cambiato di più è stata una cugina di mio marito, che era l'allora Presidente di AIDDA e che io stimavo come imprenditrice. A 18 anni ha preso in mano l'azienda del suo compagno, che è diventato poi suo marito, e ha contribuito a farla diventare una grande impresa. Lei mi ha proposto di entrare in AIDDA e, quando ho deciso di accettare, la mia vita è cambiata radicalmente. Mi ha aperto a conoscenze che prima non avevo, ad esperienze di vita diverse, a conoscere realtà produttive che sono state utili anche al mio lavoro. Poi purtroppo si è ammalata e per me è stato un colpo fortissimo. Anche la sua malattia però è stata maestra. Ho sopportato bene il mio infortunio proprio grazie a lei. Nella mia crescita personale, comunque, ogni persona mi ha lasciato qualcosa: clienti, direttori e direttrici di banca, amici; anche i miei dipendenti. La forza del rapporto umano è fondamentale, lo è stato per me anche in ospedale, con il personale che mi ha assistito in questi mesi.

Un consiglio per i giovani ragazzi che si affacciano al mondo del lavoro?

Il problema che vedo nei giovani è che non hanno idea di cosa vogliono fare da grandi. Già alle medie dovremmo far capire a loro e alle loro famiglie quali sono le esigenze delle aziende e del mercato. Ad esempio, oggi tanti stanno abbandonando gli istituti tecnici e professionali per i licei. Capisco che si voglia emergere attraverso il proprio percorso di studi e avere una sicurezza economica, ma oggi un operatore su una macchina utensile percepisce di più di un laureato. Le ragazze e i ragazzi che si stanno laureando dovrebbero poter capire da piccoli quali sono le loro inclinazioni, e dovrebbero poterli assecondare, e non scegliere il loro percorso di studi perché costretti dai genitori.

Parliamo di AIDDA: da chi è composta l'associazione e qual è il suo ruolo? Quante sono le associate e quali sono le iniziative che portate avanti nel territorio?

AIDDA è l'associazione che riunisce in Italia e all'estero le Imprenditrici e Donne Dirigenti d'Azienda. Nata inizialmente come delegazione Triveneto, comprendendo anche il Friuli-Venezia Giulia, oggi AIDDA Veneto e Trentino-Alto Adige conta 66 socie ed è la quinta delegazione in Italia per numero di partecipazioni. Il 17 e 18 giugno abbiamo festeggiato i 50 anni di attività; oggi è una realtà diversa dal passato, più vicina alle istituzioni che seguono l'imprenditoria femminile, e che cerca di essere attiva a 360 gradi in tutto il comparto economico. Questo è l'ultimo anno del mio secondo mandato; una delle maggiori sfide per il futuro sarà incrementare la visibilità dell'associazione, per attrarre nuove socie e assicurarne la continuità.

Perché una giovane neolaureata dovrebbe essere interessata a far parte di un'associazione come la vostra?

Se le ragazze si laureano e hanno un'attività in proprio io consiglio loro di aderire ad AIDDA o comunque ad un'associazione – esistono anche altre associazioni di altre categorie. L'associazionismo è fare rete, e se non sai fare rete non vai da nessuna parte. C'è un detto che dice: da soli invisibili, insieme invincibili. L'associazione ti consente di conoscere altre realtà, altri pensieri, ti apre un mondo di conoscenze che ti possono servire anche nella vita privata. In AIDDA poi stiamo cercando di raccogliere le adesioni delle giovani, anche per avere una continuità nell'associazione. Le piccole-medie imprese che la mia possono avere un arricchimento importante in questo contesto per la formazione, gli incontri, le visite ad altre realtà aziendali. Anche con il Covid ci siamo aiutate molto tra socie, estendendo le interazioni con le reti delle altre regioni; ci siamo scambiate i prodotti che alcune delle socie hanno deciso di produrre durante la pandemia (maschere, prodotti igienizzanti...). Grazie a una riflessione emersa con una socia del settore termale è nato anche un tavolo sul turismo, al quale hanno aderito tutte le socie del mondo del turismo d'Italia, che ha consentito di mettere a sistema idee, occasioni di supporto e di condivisione. Se tu non appartieni a una organizzazione sei sola.



Edy Dalla Vecchia

Diplomata all'Istituto Tecnico Commerciale, Edy Dalla Vecchia ha iniziato la sua carriera lavorativa come ragioniera, sentendosi però fin da subito ingabbiata in una mansione che frenava la sua carica interiore e il suo desiderio di emergere. Dopo aver ricoperto il ruolo di responsabile amministrativa presso alcune aziende, nel 1991 è entrata nell'azienda del marito assumendone la responsabilità commerciale.