

Giusto mix tra intuito e razionalità



// La prima sede della ditta fu in casa nostra e precisamente nella camera da letto di mio figlio

COME SI CREA UNA MULTINAZIONALE TASCABILE

ILLARIO E ALBERTO VUAN, PADRE E FIGLIO, PARTENDO DA COMUNI VALORI FONDATIVI, HANNO COSTRUITO IN POCHI ANNI UN'AZIENDA DELL'HIGH-TECH PRESENTE IN TUTTO IL MONDO

di ALBERTO FELICE DE TONI



Oggi gli intervistati sono **Illario Vuan**, presidente della Vda Elettronica, e il figlio

Alberto, presidente esecutivo di Vda Multimedia. Illario fonda la società negli Anni '80 a Pordenone. A metà degli Anni '90, Alberto fonda Vda Multimedia, entrando nel nascente mercato della Tv interattiva. Il rapido successo consente di avviare un impetuoso processo di internazionalizzazione che oggi fa di Vda Group una multinazionale tascabile. Dalla loro testimonianza esce una visione orientata al futuro e fortemente radicata nei valori fondativi.

LA PASSIONE

Imparare di nascosto. Lavorare mi dava la possibilità di mettere le mani sui televisori. Lo facevo di notte e rigorosamente di nascosto, perché il tecnico delle riparazioni non me lo avrebbe mai permesso. Era tale la passione che divoravo tutti i libri di tecnologia che mi capitavano sotto mano. Cercavo di studiare a rate, come e quando potevo. La notte, poi, era un

momento magico: potevo finalmente riparare i televisori, anche se dopo mi toccava guastarli di nuovo (*Illario Vuan*).

Lavorare senza vedere i risultati. Sono riuscito a costruire il primo televisore a colori quando ancora in Italia venivano prodotte soltanto trasmissioni in bianco e nero, lavorando dunque per un anno senza nemmeno vedere i risultati. Per poterlo collaudare sono dovuto andare a Francoforte, dove c'erano trasmissioni a colori. È stata un'emozione grandissima: quando l'ho acceso mi veniva da piangere (*Illario Vuan*).

Prendi una cameretta e metti un'impresa. La prima sede della ditta fu in casa nostra, più precisamente nella camera da letto di mio figlio (*Illario Vuan*).

LA VISIONE

Fare esperienze, ricombinare conoscenze. Abbiamo iniziato a lavorare facendo cose tra loro molto diverse e ciò mi ha consentito di sviluppare tutto un sapere nuovo, che non c'entrava niente col mio lavoro, ma che in seguito mi è tornato molto utile. La nostra attuale capacità di offrire un prodot-

to, come l'albergo intelligente, deriva dalla somma delle esperienze accumulate: dalla termotecnica, dall'elettrotecnica, dalla conoscenza di cos'è un televisore (*Illario Vuan*).

Creare la domanda che non c'è. Non c'era ancora una domanda, ma secondo me c'era una domanda latente, e ritengo di avere spinto molto in questa direzione, lavorando per contribuire a crearla (*Alberto Vuan*).

Intuito per crescere, razionalità per non morire. Intuito e razionalità sono entrambi necessari: il primo per nascere e crescere in fretta, la seconda per non morire giovani (*Alberto Vuan*).

I VALORI

L'arma dell'onestà. Io credo di aver vinto tutte le mie battaglie con l'onestà. L'onestà intellettuale è stata la mia arma vincente nei rapporti umani (*Illario Vuan*).

Le ragioni del cuore. Non sono capace di essere soltanto razionale. Ho sempre lavorato molto con il cuore oltre che con la testa (*Illario Vuan*).

Visual learning. Guardando lavorare i miei genitori ho imparato a capire cosa sono la fatica, il sacrificio e la disciplina (*Alberto Vuan*).

Ascolto, passione e sinceri-

tà: pass-pour-tout per il cliente. Per vendere è importante trasmettere con passione la tua idea, rispettando sempre il cliente, il che significa avere la capacità di ascoltarlo. In genere chi va a vendere ha la smania di parlare, di raccontare. Invece, man mano che diventi un bravo venditore, parli sempre di meno e ascolti sempre di più. Quando inizi a parlare, però, devi essere travolgente. Ma anche sincero, altrimenti il cliente se ne accorge (*Alberto Vuan*).

LA SQUADRA

Lasciate fare qualcosa anche a me. Quando vado con i miei collaboratori in un hotel dico: "Lasciate fare qualcosa anche a me, vi aiuto", non perché in quel momento serva il mio intervento manuale, ma per dimostrare che siamo allo stesso livello, altrimenti non potrei fare parte del gruppo (*Illario Vuan*).

Un suono di campana per condividere la gioia di un nuovo ordine. Qualche anno fa Jaap Seibert, un mio mentore, per soddisfare un mio desiderio mi regalò una campana di quelle da barca, da appendere all'ingresso dell'azienda. A ogni nuovo ordine, mi sarebbe piaciuto che tutti avessero potuto sentire il suono della campana. Ognuno avrebbe potuto pensare: "Ecco, anche il mio lavoro dietro le quinte ha contribuito a far suonare la campana" (*Alberto Vuan*).

detoni@uniud.it