“All'inizio del 2010, mio marito stava navigando su Internet quando si è imbattuto in un annuncio di vendita di una piccola azienda di maglieria. A un esame più attento, si è scoperto che si trattava di un'azienda di maglieria che produceva guanti da lavoro.

Prima che ce ne accorgessimo, l'avevamo acquistata e avevamo fondato la nostra società Vanda (<https://vanda.is>).

Sapevamo poco o nulla di questo tipo di maglieria e le macchine per maglieria non erano facili da usare, non erano state progettate esattamente per i dilettanti.

Nel primo anno abbiamo imparato sul campo, commettendo errori, correggendoli e riparando le macchine. Abbiamo venduto circa 600 paia di guanti ed eravamo felici ed esausti. Ci siamo chiesti regolarmente se dovessimo continuare o rinunciare. Abbiamo deciso di continuare e nel 2013 abbiamo chiesto una sovvenzione per sviluppare il nostro marketing, progettare un logo e migliorare l'etichettatura dei prodotti. Abbiamo avviato campagne promozionali per i potenziali clienti e dopo 3-4 anni abbiamo venduto 6000 paia e le macchine hanno iniziato a lavorare con noi. Da allora le vendite sono aumentate. Ci siamo resi sostenibili e abbiamo imparato a gestire una piccola impresa familiare.

Questa avventura, iniziata con una piccola navigazione serale su Internet da parte di mio marito, ha richiesto molto lavoro, ma ci ha anche regalato momenti divertenti insieme. I nostri figli sono cresciuti con la famiglia che lavorava insieme a questo progetto e tutti hanno fatto la loro parte.”



