

Cliente: Aidda

COMUNICATO STAMPA: LE DONNE IMPRENDITRICI SI INCONTRANO IN LIGURIA PER PARLARE DI MEDICINA DI GENERE

WEB e AGENZIE DI STAMPA



IL PREMIO AIDDA LIGURIA 2025 E IL CONVEGNO NAZIONALE SULLA MEDICINA DI GENERE

26/11/2025



RAPALLO: CONVEGNO DELLE DONNE IMPRENDITRICI SULLA SANITÀ DECLINATA AL FEMMINILE

26/11/2025



RAPALLO: CONVEGNO DELLE DONNE IMPRENDITRICI SULLA SANITÀ DECLINATA AL FEMMINILE

26/11/2025



AIDDA, LE DONNE IMPRENDITRICI SI INCONTRANO IN LIGURIA: DAL PREMIO AL CONVEGNO SULLA MEDICINA DI GENERE

26/11/2025



DONNE IMPRENDITRICI: IL CONVEGNO CON FIGURE DI SUCCESSO FEMMINILI CHE HANNO SUPERATO OSTACOLI SUL POSTO DI LAVORO

26/11/2025

CARTACEO

• **Il Levante**

27/11/2025

il Levante

AGENDA Sabato all'Excelsior il confronto sulla medicina di genere **Aidda** riunisce la rete nazionale in Liguria

RAPALLO (tme) Per due giorni la Liguria sarà punto d'incontro per le donne imprenditrici italiane. Tra Genova e Rapallo, **Aidda** - Associazione imprenditrici e donne dirigenti d'azienda - riunirà socie, professioniste e istituzioni in un doppio appuntamento dedicato a impresa, salute e leadership femminile. Venerdì a Palazzo Tursi, si terrà il Premio **Aidda** Liguria 2025. Sabato 29 novembre l'Excelsior Palace Hotel ospiterà il convegno nazionale del Tavolo Sanità **Aidda**, dal titolo "Medicina di genere: un approccio necessario per la salute", con interventi di

esperte e specialisti che approfondiranno l'impatto delle differenze biologiche e socio-culturali su prevenzione, diagnosi e terapie. Apriranno i lavori Daniela Anselmi e la presidente nazionale Antonella Giachetti, seguite dagli interventi di Tiziana Lazzari, Serenella Castelvecchio, Massimo Del Sette, Anna Pittaluga, Samir Sukkar, Alessandro Fassiani e Matteo Bassetti. Per Giachetti la medicina di genere è una sfida culturale oltre che scientifica, indispensabile per migliorare la salute della comunità e valorizzare il contributo femminile nelle professioni sanitarie.

CARTACEO

• Il Secolo XIX - Ed. Genova

12/12/2025

IL SECOLO XIX

VENERDÌ 12 DICEMBRE 2025
IL SECOLO XIX

ECONOMIA & MARITTIMO

13

«La vendita ai finlandesi è un inizio Con il nuovo socio Sedapta crescerà»

Benedetta Cuttica, ceo dell'azienda genovese ceduta alla telco di Helsinki Elisa

Francesco Margiocco / GENOVA

Due settimane fa l'Aidda, Associazione imprenditrici e donne dirigenti, l'ha premiata come migliore donna imprenditrice e manager della Liguria e questo è di per sé curioso perché Benedetta Cuttica, 45 anni, è a capo di un'azienda, la genovese Sedapta, che suo padre Giorgio ha fondato dieci anni fa e che da poco più di un anno è diventata di proprietà di un grande gruppo straniero, la

società di telecomunicazioni finlandese Elisa. Laureata in ingegneria informatica, per dieci anni in Siemens prima di passare all'azienda di famiglia, Cuttica è stata scelta dal nuovo azionista unico come amministratrice delegata di quella che ormai è una grande divisione di Elisa.

Di solito la vendita allo straniero è vissuta come una sconfitta, in questo caso invece una giuria di manager e imprenditrici ha ritenuto di premiarla: perché secon-



Benedetta Cuttica

do lei?

«Sedapta era già un gruppo internazionale. Anche se governata da soci italiani, aveva fatto acquisizioni in altri paesi. Far parte di un grup-

po internazionale, con 2,3 miliardi di fatturato, ci permette di investire di più sul prodotto, sulle nuove tecnologie».

Quali tecnologie in particolare?

«L'intelligenza artificiale, dove i nostri investimenti sono aumentati del 30%, per implementare l'IA nei nostri prodotti».

Manterrete le vostre radici liguri?

«Le rafforzeremo. Sedapta

ha 470 dipendenti, di cui 226 in Liguria, tra Genova e Savona. Il 99% delle nostre attività di ricerca e sviluppo sono e rimarranno qui e in questo momento, come sempre, stiamo assumendo. Abbiamo diverse posizioni aperte in particolare sull'intelligenza artificiale dove cerciamo sviluppatori e esperti in applicazioni. In Italia rimarrà anche il grosso della nostra consulenza: sono le nostre persone che prendono il prodotto e lo installano, lo configurano, per i nostri clienti».

Cosa vi chiede il nuovo azionista?

«Di crescere a doppia cifra: anno su anno, ampliando la nostra clientela nei paesi dove siamo già presenti, a cominciare dall'Italia passando per Francia, Germania, Regno Unito, Finlandia, Svezia, e dove i nostri clienti sono aziende di diversi settori,

come moda, auto, alimentare».

La parte centrale della vostra offerta è il Mes, un software che aiuta a gestire la collaborazione tra i vari reparti dell'azienda cliente. In cosa vi distinguete dai vostri concorrenti?

«Nella completezza della nostra offerta, che a partire dalla pianificazione della domanda riesce a governare tutti i processi della supply chain».

Come e quando è maturata la decisione di vendere?

«È stato un percorso. Elisa è entrata nell'ottobre del 2018 con una quota del 19%. Ha subito manifestato il suo interesse a comprare tutto il gruppo, e noi abbiamo subito aperto al dialogo ma ci siamo, tutti e due, presi del tempo, per conoscerci».

© RIPRODUZIONE RISERVATA