



NORDEST FINANZA



di **Alessandro Bozzi Valenti**

Entusiasmo e consapevolezza. Sono probabilmente queste le parole che più identificano Marilisa Allegrini. L'imprenditrice di lungo corso del vino, sì, ma anche l'omnimo - e nuovo - marchio aziendale, la cui nascita è stata annunciata ufficialmente in questi giorni, alla vigilia di Vinitaly. Frutto di una separazione in famiglia (con l'azienda storica passata in mano ai nipoti), il nuovo brand parte dal Veneto, con radici ben piantate nella Valpolicella, ma arriva ad unire altri due territori nazionali: Bolgheri e Montalcino. Ed è pronto ad arrivare con estrema rapidità a numerosi mercati nel mondo. Le basi ci sono tutte. E non si parla solo di vino, ma anche di ospitalità.

ALLEGRI Il nuovo brand parte dal Veneto, con radici piantate nella Valpolicella. Ma arriva ad unire altri due territori nazionali: Bolgheri e Montalcino. Tre diverse tenute per 105 ettari di superficie vitata

Ospitalità oltre il vino

Grigolin cresce con Magnetti

Ha sempre più peso, nel gruppo trevigiano Grigolin, la bergamasca Magnetti Building. Acquisita nel 2022 la società, specializzata nella prefabbricazione e nella fornitura di soluzioni complete e a ridotto impatto ambientale, contribuisce con 71 milioni di euro di fatturato (l'Ebuda è salito a 7 milioni, contro l'1,2 dell'esercizio 2022) alla crescita del colosso veneto, che ha chiuso lo scorso esercizio superando quota 700 milioni. E con un portafoglio ordini che di milioni oggi ne vale 90, la Magnetti Building, punta a continuare a fare la differenza. Nel farlo investe anche sui suoi dipendenti: fino a 1000 euro di bonus extra (che potrà essere utilizzato in welfare per le necessità familiari o come accumulo nel Tfr) per i risultati raggiunti, da sommarsi al premio di produzione.

«Siamo estremamente soddisfatti dei risultati ottenuti. Da quando due anni fa ho preso le re-

dini di Magnetti Building, investimenti su innovazione, impegno ambientale e ricerca sono stati i nostri driver di sviluppo» dice Benedetta Grigolin, che guida la Magnetti Building come amministratore delegato. «La nostra struttura aziendale ci consente ancora ampi margini di crescita, mantenendo inalterata l'altissima qualità di servizio che da sempre questa realtà garantisce a tutti i suoi clienti. A livello di business, l'attività della prefabbricazione rappresenta per noi una quota rilevante del nostro lavoro. L'obiettivo che ho dato è specializzarci e crescere sempre più nello sviluppo di progetti complessi, con forte componente architettonica e chiavi in mano, con il vantaggio in discussione per i clienti di avere un unico interlocutore che segue ogni aspetto del progetto, grazie alle competenze tecniche, architettoniche, tecnologiche e organizzative in tutte le fasi della realizzazione».

menteranno poiché intendiamo rafforzare l'ambito ospitalità, puntando a visite, degustazioni e collaborazioni con il territorio». Nel piano di crescita della società (in cui l'ospitalità varrà circa il 20-25%, la maggior parte del business resterà ovviamente il vino), ad ora, non sono previste acquisizioni o operazioni straordinarie. Ma la crescita organica, che comunque potrà vedere alcuni ampliamenti nei territori attualmente presidiati (si parla di oltre 60 Paesi nel mondo), prevede un rafforzamento crescente all'estero.

«Il mondo è grande e puntiamo a consolidare ogni giorno di più le nostre aziende. Presiederemo con forza i mercati storici, in cui il vino italiano è apprezzato, ma grazie ai nostri partner siamo pronti a cogliere tutte le occasioni che si apriranno anche in mercati nuovi. Penso in particolare al Sudest asiatico, oltre che al centro e nord America. Abbiamo partner affidabili ed accordi che ci consentiranno di crescere rapidamente» sottolinea Allegrini, che non nasconde come il Vinitaly di Verona al via domani sarà ferriero di ulteriori accordi strategici per la sua realtà: «le aspettative sono molte e per noi che ci presentiamo per la prima volta in una veste nuova sarà completamente diverso, in positivo. Siamo pronti a stringere nuove partnership e a consolidare gli accordi esistenti, con la consapevolezza che questa manifestazione resta una vetrina di riferimento per il panorama nazionale del vino». Un panorama in cui Marilisa Allegrini vorrà giocare un ruolo sempre più rilevante. (riproduzione riservata)

nata ad aumentare presto. D'altronde gli obiettivi sono chiari e sfidanti, con orizzonte intermedio al 2028. «Entro i prossimi cinque anni puntiamo a raddoppiare il fatturato, arrivando a 20 milioni di euro. Aumenterà anche il numero di bottiglie, dalle attuali 840 mila arriveremo a superare il milione» sottolinea Allegrini, «per crescere, ovviamente, stiamo anche investendo. Si parla di circa 8 milioni di euro di investimenti, su tre diversi progetti, uno per ciascuna tenuta».

Nel dettaglio la società neo-costituita andrà a realizzare un centro servizi di circa 2 mila metri quadrati nella propria proprietà di Bolgheri, da un lato per adeguare una struttura destinata al personale che lavora in vigna, dall'altro per adibirlo a struttura ricettiva. Poi, nella tenuta San Polo, verrà raddoppiata la superficie della cantina mentre nella tenuta veneta in Valpolicel-



la sarà adeguata la struttura produttiva, dove in un ex capannone industriale da 4 mila metri quadrati sarà installato il necessario per la vinificazione, l'appassimento e l'invecchiamento dei vini. Un focus a 360 gradi, insomma, destinato a fare la differenza. Gli investimenti però non si fermano qui. In previsione - mentre è già certa l'assegnazione del ruolo di vicepresidenti alle figlie

Carlotta e Caterina - la società punterà anche alla managerializzazione del board societario. «Ci serviranno figure in grado di coinvolgere la nostra struttura, e in particolare le mie figlie, in una visione di sempre più ampio respiro e soprattutto con una visione di lungo periodo» dice a riguardo la presidente, «altre priorità? Investiremo nei collaboratori: attualmente sono 60, ma au-

ALTO VICENTINO AMBIENTE S.R.L.
ESTRATTO AVVISO APPALTO
AGGIUDICATO

Alto Vicentino Ambiente srl, Via Lago di Pusiano n. 4, 36015 Schio (VI) rende noto che è stato affidato mediante procedura aperta, con il criterio del minor prezzo, l'appalto della "fornitura di bicarbonato di sodio per il sistema di trattamento fumi dell'impianto di termovalorizzazione di Alto Vicentino Ambiente srl - CIG A035708708" importo di aggiudicazione € 954.100,00. L'Avviso di aggiudicazione è stato integralmente pubblicato sulla GURI V serie speciale n. 42 del 10/04/2024 e sul sito www.altovicentinoambiente.it Schio, il 13/04/2024.

IL RESPONSABILE SERVIZIO AFFARI GENERALI, GARE E APPALTI SILVIA DALL'ALBA

Capital

Il mensile che da più di 40 anni racconta e ispira le storie di successo in edicola e in digitale

WWW.CLASSABBONAMENTI.COM

Classeditoria

