Accordo tra Direct from Italy e Marvit: la startup veneta accelera con il supporto della famiglia Marzotto

scritto da Redazione Wine Meridian | 5 Maggio 2025



Accordo tra la startup Direct from Italy e la holding Marvit del gruppo Marzotto: un'alleanza strategica per innovare la vendita diretta di vino all'estero. Con un investimento da 1 milione di euro, il progetto punta a semplificare le spedizioni internazionali e a rafforzare l'enoturismo attraverso tecnologie conformi e scalabili.

Direct from Italy, l'**innovativa** software house specializzata nella compliance doganale per il settore della vendita direct-to-consumer di alcolici, annuncia la chiusura di un importante round con Marvit S.r.l., holding del ramo della famiglia

Marzotto guidato da Stefano Marzotto.

Fondata nel 2019 da Denis Andolfo e Francesco Prizzon, la startup trevigiana si è dedicata fin da subito al settore **vinicolo**, dando supporto pro-bono a diverse cantine italiane durante la pandemia, aiutandole a sviluppare una diversificazione e-commerce laddove le vendite horeca, così come l'enoturismo, erano bloccate.

Forte dei learning acquisiti ed individuata una criticità nel consentire ai produttori di commercializzare liberamente i loro prodotti ai consumatori finali internazionali, nel 2022 l'azienda ha lanciato sul mercato la prima soluzione DTC (Direct-to-Consumer) con piena conformità **doganale**, diventando un riferimento assoluto per il settore.

Dalla fine del 2023, la società ha raggiunto la **sostenibilità** finanziaria, sostenendo la crescita esclusivamente grazie ai propri ricavi.

Oggi, con un investimento di 1 milione di euro in **equity**, Marvit S.r.l. entra in società con Direct from Italy per contribuire all'accelerazione della startup.

L'obiettivo principale di Direct from Italy è consolidare la propria **leadership** in Italia e cominciare a guardare verso l'estero, offrendo alle cantine una soluzione sicura, semplice e conforme per la vendita diretta di alcolici ai propri consumatori nel mondo.

Un investimento strategico per il futuro del vino italiano

La famiglia Marzotto, sinonimo di eccellenza imprenditoriale e attiva nel settore vitivinicolo da ben 90 anni con Herita Marzotto Wine Estates, ha colto immediatamente la **bontà** del progetto di Direct from Italy e la sua scalabilità.

L'ingresso in società rappresenta molto più di un'operazione

finanziaria: si tratta di una vera e propria partnership **strategica**, volta a portare un'innovazione necessaria ad un settore che faticava a trovare una soluzione funzionale e conforme per sviluppare il commercio diretto con il mercato internazionale dei privati.

Questa operazione segna un passaggio chiave per le potenzialità di sviluppo del settore vitivinicolo italiano, offrendo ai produttori di ogni dimensione la possibilità di vendere direttamente all'estero in **conformità** alle normative internazionali.

Un'opportunità che ora diventa accessibile a tutti grazie a una tecnologia innovativa e a un modello **scalabile**.

"Un grande passo per la crescita del settore"

"È un orgoglio e un grande impegno collaborare con la famiglia Marzotto, una realtà che ha scritto la storia dell'imprenditoria italiana e che ha saputo innovare con lungimiranza", ha dichiarato Denis Andolfo, Founder e Amministratore di Direct from Italy.

"Il loro supporto è una conferma della **solidità** del nostro modello di business e del nostro potenziale di crescita. Questo investimento ci permetterà di accelerare lo sviluppo tecnologico, ampliare la nostra rete e supportare le cantine italiane nell'apertura del canale diretto all'estero, contribuendo al tempo stesso a potenziare l'indotto enoturistico, valorizzando il legame tra produttore e consumatore".

"Siamo sempre attenti ad intercettare soluzioni innovative che possano apportare un significativo miglioramento al nostro modo di **lavorare**" – afferma Alessandro Marzotto, socio di Marvit S.r.l.

“Avendo dedicato diversi anni allo sviluppo dei servizi di ospitalità nelle nostre tenute, mi sono scontrato più volte con le problematiche legate alle **spedizioni** dei nostri prodotti al consumatore straniero che, innamoratosi delle nostre produzioni durante la permanenza in Italia, vorrebbe godere di un ricordo dell’esperienza vissuta una volta tornato a casa.

Ad oggi non esisteva una soluzione pienamente soddisfacente, o sul piano del servizio o dal punto di vista **legale**.

Nell’analisi della proposta di Direct From Italy, abbiamo trovato la soluzione calzante alle nostre necessità. Denis e Francesco sono professionisti motivati ed appassionati, segnerà una crescita reciproca intraprendere questo percorso insieme”.

Innovazione e crescita nei mercati chiave

L’investimento sarà utilizzato per rafforzare la **tecnologia** di Direct from Italy, espandere il team e consolidare la propria presenza in Italia con uno sguardo puntato verso l’internazionalizzazione del suo progetto.

Grazie a un approccio innovativo e rigoroso alla normativa doganale e fiscale, l’azienda mira a diventare lo **standard**per la vendita diretta degli alcolici, semplificando le operazioni per le aziende.

L’obiettivo è quello di rendere accessibile e sicuro il commercio DTC dei vini, superalcolici e birre, abbattendo le barriere **burocratiche** e creando un ecosistema che favorisca la crescita dell’enoturismo e dell’ospitalità italiana famosa in tutto mondo.

Un nuovo capitolo per Direct from Italy

L’ingresso della famiglia Marzotto rappresenta un punto di **svolta** nella storia di Direct from Italy.

Questa collaborazione non solo rafforza il progetto, ma apre le porte a nuove sinergie strategiche con i principali attori del settore vinicolo e **logistico**.

Con questa operazione, Direct from Italy si afferma come leader nell'innovazione della vendita direct-to-consumer, continuando a promuovere l'eccellenza **enologica** italiana con strumenti avanzati e una rete di supporto sempre più solida.

Punti chiave

- **Direct from Italy riceve un investimento da 1 milione da Marvit** per accelerare la crescita.
- **La startup offre una soluzione legale e scalabile per la vendita diretta** all'estero.
- **Il progetto semplifica la logistica, la compliance** e sostiene l'enoturismo italiano.
- **Partnership strategica con i Marzotto** per espandere nei mercati internazionali.
- **Obiettivo:** diventare standard per il commercio DTC nel settore vinicolo globale.