



COMUNICATO STAMPA

Direct from Italy raccoglie 1M nel suo seed round da Marvit, holding della Famiglia di Stefano Marzotto

Treviso, 5 Maggio 2025 – 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.



Chi è Direct from Italy

Fondata nel 2019 a Treviso, Direct from Italy è la prima realtà ad aver permesso alle aziende italiane di vendere direttamente al consumatore finale all'estero in totale autonomia, grazie a una soluzione software che automatizza l'intero processo doganale, fiscale e logistico del modello DTC, garantendo la piena conformità alle normative internazionali.

Il sistema si integra ai flussi aziendali esistenti — e-commerce, CRM, gestionali o sistemi di ospitalità — supportando aziende del comparto vinicolo, distillerie e birrifici nel vendere direttamente ai propri clienti esteri, sia online che presso i punti vendita o le strutture ricettive.

Nata per sostenere il settore durante la pandemia, l'azienda nel 2022 ha innovato un processo storicamente complesso, trasformandolo in un'opportunità scalabile per il mondo dell'enoturismo e del made in Italy.

www.directfromitaly.it

Per ulteriori informazioni:

 contatto@directfromitaly.it

 +39 3887955546