

DISTRIBUZIONE AUTOMATICA

## Target 100 milioni Acquisizioni in vista per il gruppo Illiria

Allo studio anche la possibilità di gestire servizi mensa  
La società conta 13 filiali in otto regioni e 520 dipendenti

Maura Delle Case / UDINE

A distanza di quattro anni dall'esplosione della pandemia che ne ha mandato in fumo i progetti di crescita, Illiria riparte da dove si era fermata. La società friulana attiva nel settore della distribuzione automatica, controllata dalla holding Hgi (che fa capo a tre famiglie storiche del settore) si avvia a chiudere l'anno a 75 milioni di ricavi (con un Ebitda del 13%), ritrovando i livelli pre pandemia, quindi a spingere sull'acceleratore per centrare l'obiettivo che aveva già nel 2019: raggiungere quota 100 milioni di euro di fatturato per mezzo di acquisizioni e attività sinergiche, come la gestione delle mense.

A esporre i piani della società di vending, nome tecnico per indicare il settore della distribuzione automatica, è l'Ad di Illiria, Mario Toniutti, che per parlare di futuro fa prima un salto nel recente passato, ricordando come, dopo la costruzione del nuovo headquarter a Udine, tra il 2018 e il 2019, prodromica a una crescita dei volumi, l'esplosione della pandemia abbia di fatto interrotto la positiva progressione dei risultati. «Dopo aver chiuso il 2019 a 75 milioni



Uno dei distributori automatici di ultima generazione del gruppo Illiria



L'Ad Mario Toniutti

re che nel frattempo abbiamo dovuto assorbire anche l'imponente aumento del prezzo del caffè, che nel nostro business impatta per il 70, anche 80 per cento e che abbiamo ribaltato

torna nei piani di Illiria: «L'obiettivo a tre, cinque anni è di arrivare a 100 milioni, crescendo nelle regioni dove già siamo presenti» annuncia Toniutti chiarendo che la crescita passerà, come già in passato, più dalle acquisizioni che da linea organica. «Ne abbiamo già nel mirino alcune - annuncia l'Ad - la prima dovremo riuscire a finalizzarla entro gennaio 2025». Accanto alle operazioni m&a, l'azienda sta studiando anche l'ipotesi di aprire una piccola società per la gestione di servizi mensa, sia tradizionali che automatici. «Questo perché - fa sapere Toniutti - sono diverse le

trina con piatti pronti, preparati dalla Gustochef di Tolmezzo, che si possono acquistare utilizzando una App. Il piatto viene scelto, pagato, la vetrina si apre e il piatto può essere estratto e scaldato nel microonde. Un test che sarà valutato per essere, in caso di esito positivo, esportato in altre aziende e integrato nel business.

Oggi Illiria è presente in otto regioni - Friuli Venezia Giulia, Veneto, Trentino Alto Adige, Lombardia, Piemonte, Emilia Romagna, Marche e Lazio - con 13 filiali, 520 dipendenti di cui 120 in forze a Udine, 23 mila distributori automatici e 11 mila macchine a cialde. L'azienda vanta in portafoglio alcuni dei più grandi gruppi industriali presenti nel nord del Paese - Electrolux, Luxottica e Danieli tra gli altri - che serve con i distributori "tradizionali" di bevande calde e alimenti misti, accanto ai quali si contano una miriade di piccoli studi e uffici, dove invece bastano le più piccole macchine a cialde.

«Negli ultimi anni - ricorda il manager - abbiamo proceduto a un'importante riorganizzazione interna, centralizzando a Udine tutte le funzioni principali: dall'amministrazione all'area tecnica di produzione delle macchine al call center, mentre nelle filiali, oggi molto più snelle, sono rimasti il magazzino, gli operatori che vanno a caricare i distributori, i tecnici che fanno l'assistenza, i commerciali e un responsabile». L'azienda ha spinto sugli investimenti, collegando larga parte dei distributori in telemetria con la sede, dove un gruppo di tecnici controlla da remoto le macchine, garantendone la manutenzione, in una sala ad alta digitalizzazione con importanti ricadute in termini di sostenibilità economica». Grande l'attenzione dell'azienda anche per quella ambientale. Illiria è stata infatti una delle prime aziende in Italia ad aver sposato il proget-