

**TECNOLOGIA.** L'azienda ha iniziato ad esportare nel Paese nordafricano i suoi serbatoi per olio

# Albrigi arriva in Tunisia grazie a una studentessa

Giulia Adami ha 24 anni e da 6 è a Tunisi dove studia marketing: «Ho fatto esperienza e imparato lavoro e professionalità»

**Claudio Girardi**

Giovani e aziende, binomio che non sempre riesce a dare risultati immediati. Nel caso della Albrigi, società di Stallavena invece, l'accoppiata con Giulia Adami, 24 anni di Verona, ha funzionato in un mercato extraeuropeo.

La Albrigi impegnata, da oltre 30 anni nella produzione di serbatoi di acciaio inox e tecnologie per la lavorazione e lo stoccaggio di liquidi alimentari, è riuscita ad esportarli anche in Tunisia. Ad acquistarli è stata un'azienda di Tebourba, 35 chilometri a Ovest di Tunisi, la Moulins Mahjoub, che produce olio e altri prodotti biologici. Ne ha acquistato una quarantina, con annessi accessori e materiali vari, e anche un sistema completo per l'inertizzazione dei serbatoi mediante azoto, per evitare che l'olio stoccato si ossidi.

Il contatto e la successiva trattativa commerciale sono stati gestiti direttamente da Giulia Adami, prossima alla laurea in marketing in una

università privata di Tunisi. La Adami per mantenersi gli studi e non pesare sulla famiglia, ha cercato di rendersi utile e, conoscendo la Tunisia da alcuni anni, ha collaborato con la Albrigi per entrare in questo Paese.

«Ho subito notato», afferma Stefano Albrigi presidente dell'azienda «in Giulia un quid in più rispetto alle altre persone che conosco. Giulia conosce inglese, francese, tedesco, ungherese, serbo-croato e arabo, e il merito di questa nostra espansione nel territorio tunisino va direttamente a lei, che ci ha fatto conoscere questa realtà e sta concludendo altri importanti contratti con altre aziende del Paese».

Giulia Adami conosce molto bene la Tunisia in quanto ci vive oramai da tempo. «Sono in Tunisia da 6 anni», racconta la collaboratrice di Albrigi «All'inizio ero arrivata per frequentare un corso di arabo. Dopo il liceo non sapevo a quale università iscrivermi. Pensavo a Ca' Foscari di Venezia, ma poi ho rinunciato perché non ero convinta di volermi fare 5



Stefano Albrigi e Giulia Adami

anni di studi di lingua araba. E allora mi sono iscritta a una scuola a Tunisi, dove in sei mesi ho raggiunto un buon livello di arabo classico parlato e scritto. Dopo questi sei mesi ho scoperto l'università di marketing privata dove a giugno mi laureerò. Spero che questo corso di studi possa essere utile per il mio lavoro futuro. Nel frattempo, ringrazio la Albrigi per l'esperienza che mi ha concesso di fare. Mi hanno dato fiducia, insegnato il lavoro e la professionalità, cose che finora gli studi universitari non ti danno».

«Tra le altre cose è anche un modo per mantenersi agli studi senza pesare sui genitori», dice Albrigi, «per noi è stato fondamentale, per lo sbarco in questi Paesi che sono notoriamente difficili da conquista-

re, avere una persona sul posto che ci forniva informazioni necessarie ed utili per la buona riuscita dei contratti.»

Oggi si sottolinea alla Albrigi il futuro è l'internazionalizzazione che si raggiunge anche con uno staff commerciale all'altezza. Oltre all'esportazione di questi impianti per il settore dell'olio, la Albrigi punta sull'ecologia e sulla salvaguardia dell'ambiente, usando sistemi innovativi in grado di autoalimentare le aziende sul piano energetico e a breve arriveranno le pale eoliche.

«I mercati esteri», sottolinea Albrigi «apprezzano i nostri prodotti, in quanto oltre alla qualità siamo in grado di offrire anche assistenza e questo specialmente in Tunisia è molto apprezzato». ●