



Il profilo di Italian Wine Brands a dieci anni dalla quotazione in Borsa

Italian Wine Brands Spa, gruppo quotato sul mercato Euronext Growth Milan di Borsa Italiana, ha approvato a inizio febbraio alcuni dati preliminari consolidati sul 2024, con vendite business pari a complessivi 401,8 milioni di euro ed Ebitda Adj superiore a 50 milioni di euro. La differenza, rispetto al 2023, è spiegata dal riposizionamento dei prezzi di mercato a valle di un biennio caratterizzato da elevata inflazione. Significativo il

miglioramento del mix di prodotto con una crescita dei ricavi dei Top brands del 9,7% a volume e del 9% a valore. In un contesto globale caratterizzato dal rallentamento dei consumi, a cui non ha fatto eccezione il vino, la strategia di IWB di sviluppare l'offerta di vini premium, essere presente in maniera diversificata in tutti i canali distributivi, proseguire l'espansione territoriale delle vendite e incrementare il portafoglio clienti nei mercati già serviti, ha consentito al Gruppo di mantenere sostanzialmente stabili i volumi di vendita a conferma di un costante percorso di crescita a partire dalla quotazione, quando il fatturato era di soli 140 milioni di euro. In parallelo alla crescita dei Top brands si mettono in evidenza: la crescita dei ricavi nel canale Horeca caratterizzato da una maggiore incidenza dei prodotti di fascia premium; l'incremento dei ricavi realizzati sulle piattaforme digitali pur in un contesto di mercato ancora in flessione; il canale wholesale che ha supportato la tenuta dei consumi con una diminuzione dei prezzi unitari resa possibile da una rilevante diminuzione dei costi dei fattori produttivi. La crescita del fatturato dei Top brands, unita all'efficace razionalizzazione industriale e societaria realizzata nel corso dell'esercizio e all'ottimizzazione dei processi di acquisto, ha consentito di raggiungere come anticipato un Ebitda Adj superiore a 50 milioni di euro, con una marginalità di circa il 12,5%, che rappresenta un record storico per il Gruppo e consente di guardare con fiducia e ottimismo alle prospettive future. La generazione di cassa si mantiene eccellente nel range storico del 50-55% dell'Ebitda Adj, consentendo una riduzione della posizione finanziaria netta di circa 26,8 milioni di euro rispetto al 31 dicembre 2023.



ITALIAN WINE BRANDS



con al suo interno tutti gli stabilimenti di produzione e tutte le vendite B2B; e Giordano Vini Spa, che ha all'interno anche Svinando, dedicata alle vendite B2C in tutta Europa. Rimangono ovviamente tutte le controllate estere".

I vantaggi competitivi della quotazione a dieci anni dalla quotazione, il bilancio è decisamente positivo, ed è principalmente grazie a due aspetti, individuati da Alessandro Mutinelli. "Il primo riguarda le acquisizioni: quando abbiamo bussato alla porta degli imprenditori non abbiamo offerto solo soldi, ma anche la partecipazione azionaria in Italian Wine Brands. L'altro è di standing nei confronti dei partner commerciali: essere in Borsa vuol dire essere costantemente sotto la lente di ingrandimento, e quindi trasparenti, e questa è senza dubbio un'enorme forma di garanzia. Oggi siamo una vera public company quotata e rispondiamo del nostro operato a migliaia di investitori. A differenza dei fondi di private equity che hanno come obiettivo la rivendita con profitto dell'azienda in un orizzonte di breve termine, noi garantiamo un assetto proprietario molto più stabile, proprio per la frammentazione del nostro capitale, pur essendoci un nocciolo di controllo costituito dagli imprenditori che sono entrati nel nostro capitale con le acquisizioni. Una formula che garantisce la prevalenza di logiche industriali su dinamiche puramente finanziarie, quindi più in sintonia con uno sviluppo equilibrato dell'azienda su orizzonti di medio-lungo periodo". Quelli di natura economica, però, non sono gli unici aspetti importanti per IWB, che al centro,

come non sempre capita, mette la gestione del capitale umano. Un aspetto fondamentale, anche se - come ricorda Mutinelli - non dovrebbe essere necessaria la quotazione in Borsa, ma basterebbe solo il buonsenso che non tutte le aziende dimostrano di avere. "Siamo una public company sempre più managerizzata, in cui le persone vengono scelte per la propria competenza. In Cda abbiamo l'obbligo di garantire le quote rosa e le diverse fasce di età, che credo siano buone pratiche indipendentemente dalla loro obbligatorietà, così come la presenza di consiglieri indipendenti dagli azionisti e dalla società, a cui sono demandate alcune decisioni all'interno del Cda. Le pratiche Esg, inoltre, ci pongono degli obiettivi di natura ambientale e di responsabilità sociale nei confronti sia dei soci e dei dipendenti che di tutto l'ambiente e della comunità. Da questo punto di vista le società quotate sono più avanti delle altre". Dal punto di vista economico va sottolineata l'assoluta attenzione all'aspetto finanziario, altro aspetto importante pensando a quante imprese del settore siano in stress da questo punto di vista. "Per una società quotata la generazione di cassa è fondamentale: gli investitori investono non solo se si è in grado di garantire un ritorno, altrimenti il denaro si sposta altrove. Programmazione a lungo termine vuol dire compiere uno sforzo collegiale di guardare al di là del muro, uscire dalle zone di comfort, per capire la concorrenza e prevedere dove andrà il mercato, e per farlo ci vuole il lavoro congiunto di tutti i comparti dell'azienda. "Un piano strategico ben fatto deve indicare una chiara rotta per garantire uno

SOLUZIONI ALL'AVANGUARDIA
PER LA SOSTENIBILITÀ IN CANTINA E IN AGRICOLTURA

DIVISIONE ENGINEERING

EquilibriO2

Sistema per la regolazione dei gas disciolti nel vino

Gestire la concentrazione dei gas nel vino con metodo non invasivo senza strippaggi e senza utilizzo di gas inerti, significa migliorare notevolmente la qualità e la longevità del prodotto.

DIVISIONE AGRO

PolyGreen

La riserva d'acqua per il tuo vigneto

PolyGreen® è un polimero super assorbente che agisce come riserva d'acqua in periodi di scarse precipitazioni e come drenante in caso di eccesso di acqua in stagioni piovose.

10 GRAMMI di prodotto trattengono fino ad 1 litro d'acqua!

vinext AVANGUARDIA ENOLOGICA

vai al sito

• Biotecnologie • Processi a membrana • Acqua&Ambiente

+39 045 85 81 990 info@vinext.it www.vinext.it

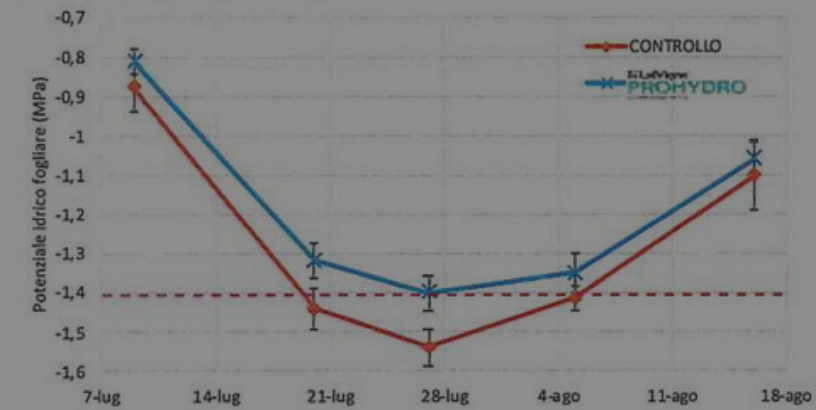
IRRIGAZIONE in VIGNETO

Prodotti, attrezzature e servizi

LALLEMAND

Ottimizza l'efficienza di utilizzo dell'acqua da parte della pianta

Quando le esigenze idriche aumentano, solitamente nei mesi più caldi post-fioritura (giugno e luglio), situazioni di deficit idrico possono compromettere la produzione e il profilo compositivo delle uve. LalVigne Prohydro, Biostimolante a base di derivato di lievito enologico selezionato (*Saccharomyces cerevisiae*) e L-prolina di origine naturale, consente di migliorare la risposta della pianta allo stress idrico aumentando l'efficienza di utilizzo dell'acqua. In alcune esperienze scientifiche è stato quantificato come l'utilizzo di questo biostimolante consenta di ridurre i volumi irrigui di circa il 25% mantenendo inalterata la produzione. Il trattamento ha una duplice azione, da un lato stimola la naturale biosintesi di prolina endogena nelle foglie, che consente il mantenimento di un più alto livello di turgore cellulare ed evita la biosintesi di molecole fitotossiche come perossido di idrogeno e altre specie reattive dell'ossigeno, dall'altro consente di mantenere un elevato livello di fotosintesi evitando i classici rallentamenti di sviluppo che avvengono quando la risorsa idrica è limitata, questo consente di ottimizzare al massimo l'efficienza di utilizzo dell'acqua da parte della pianta.



Valori di potenziale idrico fogliare raccolti in una prova condotta in pieno campo dall'Università Cattolica del Sacro Cuore di Piacenza su Barbera. Il trattamento con LalVigne Prohydro (applicazioni a 1kg/ha eseguite tra fine fioritura ed invaiatura) consente alla pianta di soffrire meno lo stress idrico consentendole di rimanere su valori più alti di potenziale idrico, non scendendo mai sotto il valore soglia di -1,4 Mpa che indica uno stress severo.



RIVULIS
Suggerimenti su come affrontare le sfide idriche e climatiche

Negli ultimi tre anni l'agricoltura italiana ha subito danni per oltre 30 miliardi di euro a causa degli effetti dei cambiamenti climatici (Dati Col-diretti). Entro il 2030, la domanda di acqua supererà l'offerta di circa il 40%. In questo contesto Rivulis, azienda leader nel settore della microirrigazione, ha identificato una serie di approcci strategici per far fronte alla crescente scarsità delle risorse idriche e migliorare l'efficienza agricola a livello globale. I metodi irrigui intelligenti, come le soluzioni di microirrigazione, stanno guadagnando terreno come alternativa altamente efficiente rispetto all'irrigazione tradizionale, poiché consentono di risparmiare acqua, ottimizzare le rese delle colture e ridurre i costi operativi. Anche l'automazione sta svolgendo un ruolo sempre più importante. Le soluzioni di automazione e controllo da remoto consentono infatti di monitorare e regolare i programmi di irrigazione da

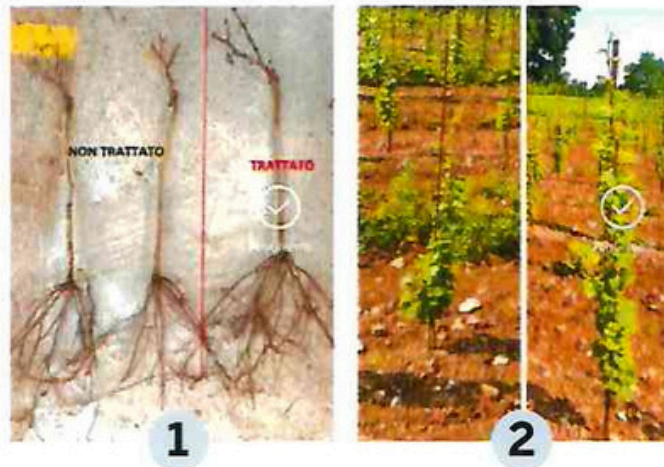
qualsiasi luogo, grazie a piattaforme basate sul cloud e app per dispositivi mobili. Gli strumenti di agricoltura di precisione, che monitorano l'efficienza dell'irrigazione e la salute delle colture, aiutano poi a gestire le risorse in modo più mirato. L'analisi dei dati permette di ottimizzare l'irrigazione, l'applicazione di fertilizzanti e il controllo dei parassiti, riducendo sprechi e migliorando le prestazioni complessive. Anche approcci come l'uso di fonti d'acqua alternative sono una valida strada in risposta alla scarsità d'acqua. Allo stesso tempo, infine, pratiche agricole rigenerative come la rotazione delle colture, l'uso di compost e la minima lavorazione del suolo contribuiscono a migliorare la salute del terreno, conservare l'acqua e ridurre la necessità di irrigazione frequente. Combinando questi approcci con l'irrigazione a goccia, gli agricoltori possono migliorare l'efficienza idrica e promuovere la sostenibilità a lungo termine.

VINEXT

PolyGreen®: soluzione innovativa per una gestione efficiente dell'acqua

PolyGreen® è un polimero super assorbente che agisce come riserva d'acqua nei periodi di scarse precipitazioni e come drenante in caso di eccesso d'acqua in stagioni piovose. Grazie alla capacità di trattenere fino a 100 volte il proprio peso in acqua, PolyGreen® rilascia gradualmente l'umidità nel suolo per un periodo fino a 20 giorni, garantendo un approvvigionamento costante alle radici delle piante. L'acqua in eccesso, proveniente da piogge o irrigazioni, viene assorbita dai granuli e restituita al terreno in base alle necessità

idriche delle colture, riducendo il rischio di siccità e ristagni idrici dannosi. Grazie alla sua azione meccanica di rigonfiamento e contrazione, PolyGreen® migliora la struttura del suolo, mantenendolo più aerato e soffice, favorendo lo sviluppo della comunità microbica. Questo polimero può essere usato anche in combinazione con la fertirrigazione, assorbendo e rilasciando progressivamente i minerali, prolungando l'efficacia nutritiva. Indispensabile per nuove piantumazioni e la gestione delle fallanze, PolyGreen® è particolarmente efficace



TEST E PROVE
1. Utilizzo barbatellaio VCR pieno campo
Dall'impianto delle barbatelle fino al 15 luglio: 10 ore di irrigazione in meno nelle file trattate con PolyGreen® rispetto al testimone.
Dal 15 luglio in poi: chiusura totalmente l'irrigazione nelle file trattate.
Risultati: radici primarie e secondarie più distese e sviluppate, peli radicali presenti e ben sviluppati.
2. Impianti Traminer aromatico su Kober 5BB
Risultati: +22 cm lunghezza germoglio principale

su suoli sciolti e drenanti, e in vigneti consolidati per affrontare la siccità. Registrato presso il Ministero delle Politiche Agricole e impiegabile in agricoltura biologica, offre numerosi vantaggi: riduzione del fabbisogno irriguo, miglioramento dell'equilibrio idrico del suolo, radicamento profondo delle barbatelle, durata fino a 4 anni nel terreno e biodegradabilità senza residui dannosi. Semplice da applicare, PolyGreen® può essere interrato sia manualmente che meccanicamente, rendendo facile la sua integrazione nel ciclo produttivo.

Aziende Informano

EXACTA LABCENTER Wine&Beverage division

IL PARTNER PER IL TUO LABORATORIO

Da oltre 50 anni progettiamo e produciamo qualità grazie ai nostri strumenti per l'analisi enologica. La nostra proposta comprende: Sistemi enzimatici Italo, disponibili in vari modelli; Distillatori Dualstill e RaB per l'estrazione dell'alcol e della volatile in matrici di varia natura; Titolatori AT1000 per la determinazione del pH, dell'acidità totale e della SO₂; Densimetri elettronici ALM-155 conformi ai metodi ufficiali Oiv per la determinazione della densità in vini e mosti e della % alcol nelle soluzioni idroalcoliche; Estrattori Solfotech S per la determinazione della SO₂ secondo i metodi ufficiali Oiv; Ebuliometri ETH: sistemi elettronici Malligand e Salleron per la determinazione dell'alcol; Tartarcheck, sistemi per la misura della stabilità tartarica e calcica; Afrometri per la determinazione della pressione (CO₂) in bottiglia o in autoclave; Arredi tecnici, con sopralluogo e consulenza gratuita per la giusta ottimizzazione degli spazi. Partendo dalla planimetria dell'ambiente siamo in grado di progettare la giusta proposta per il vostro laboratorio: dagli arredi tecnici alle attrezzature adatte alle vostre esigenze analitiche. Il nostro team di specialisti è in grado di guidarvi in tutti i processi, dalla scelta dello strumento alla consulenza analitica post vendita. Il nostro service è organizzato per servirvi su tutto il territorio nazionale.



ANTONIO CARRARO

DEBUTTO IN PRIMAVERA PER I NUOVI TRATTORI COMPATTI PANTHER

Continua l'ampliamento dell'offerta in casa Antonio Carraro. È previsto, nei prossimi mesi, il debutto di una nuova linea di trattori il cui nome si ispira alle imbattibili Pantere, le atlete della Prosecco Doc Imoco, la squadra di pallavolo tre volte Campione del Mondo e detentrica di 27 titoli nazionali ed internazionali. I Panther sono una gamma di trattori supercompatti che vanno ad integrare e completare la consolidata gamma dei Tigre. Tre i modelli in uscita: Panther 22 M e 26 M, a cambio meccanico, e Panther 26 H, a trasmissione idrostatica. Tutti montano motore Mitsubishi Stage V con potenza di 22 cv per il primo modello e di 25 cv per gli altri due. I Panther sono mezzi versatili e maneggevoli, ideali per soddisfare le esigenze degli hobby farmers e per svolgere tanti altri lavori nelle aziende. La gamma Panther sarà disponibile a primavera presso tutti i punti vendita AC in Italia e in alcuni mercati selezionati nel mondo.



VINVENTIONS

3 MILIARDI DI TAPPI VENDUTI NEL 2024: CRESCONO GLI ALTERNATIVI AL SUGHERO E I MICRO-NATURALI

Il mercato europeo ha affrontato nel 2024 sfide importanti: contrazione della domanda, maggiore concorrenza, pressioni sui prezzi e un lento smaltimento delle scorte di vini e distillati. In questo contesto, Vinventions ha mantenuto la propria dinamicità e nell'anno del suo 25° anniversario ha raggiunto un volume complessivo di vendite di 3 miliardi di tappi destinati a vini, distillati e olio d'oliva. I tappi alternativi al sughero Nomacorc hanno registrato una crescita significativa nel 2024, con un aumento di 45 milioni di unità rispetto all'anno precedente. La gamma di tappi micro-naturali Sübr continua a registrare una forte crescita, con un incremento del 50% in volume per il secondo anno consecutivo. Flessione delle capsule a vite, ma ottime performance locali: in Europa dell'Est, la crescita ha portato a un aumento del fatturato del 16%, mentre in Italia le capsule a vite hanno registrato un incremento di 26 milioni di unità vendute. Durante l'anno, Vinventions ha poi rafforzato la propria offerta con soluzioni innovative che rispondono alle esigenze dei produttori in termini di sostenibilità e performance. Tra queste, il Nomacorc Ocean, realizzato con plastica riciclata proveniente dai rifiuti plastici raccolti nelle zone costiere (Ocean-Bound Plastics, Obp), ha conquistato numerosi clienti. Questa scelta ha permesso loro di rafforzare il proprio impegno ambientale e di comunicare un posizionamento distintivo verso i propri clienti. Il lancio di Nomacorc Pops, invece, ha poi ampliato la gamma introducendo una soluzione dedicata ai vini spumanti.

