

MERCATINO

Italian Wine Brands sbarca in Borsa giovedì

Il gruppo Italian Wine Brands entra in quotazione dopodomani sul Mercato Aim della Borsa Italiana. La società controlla Giordano BVini (vendita diretta ai clienti finali) e Provinco proiettata soprattutto sui mercati esteri. Italian Wine Brands è assistita nella quotazione da Uni Banca e Intermonte Sim.



GIOVEDÌ PRIMO GIORNO DI NEGOZIAZIONI

“Italian Wine Brands” nella Borsa italiana

La società nata dall'unione tra “Giordano” e “Provinco”

ROBERTO FIORI
ALBA

Via libera dalla Borsa italiana alle negoziazioni per «Italian Wine Brands», la nuova società nata dalla aggregazione di due giganti del business enoico nazionale: la piemontese Giordano Vini di Di-ano d'Alba e la trentina Provinco di Rovereto. Il primo giorno di contrattazioni di azioni ordinarie e warrant è fissato per dopodomani (giovedì) e avverrà sul sistema multilaterale di negoziazione Aim Italia/Mercato Alternativo del Capitale, organizzato e gestito dalla Borsa italiana.

Fatturato di 140 milioni
È la prima volta che in Italia un gruppo vinicolo si affaccia in borsa. «Italian Wine Brands»

(Iwb) è il risultato della somma di due cantine che insieme scalano la classifica delle aziende più grandi a livello nazionale, potendo contare su un fatturato complessivo di 140 milioni di euro (100 milioni sono quelli di Giordano), un volume di produzione di 44 milioni di bottiglie all'anno e una quota export del 70 per cento. Giordano vini è leader incontrastato nella vendita diretta, utilizzando i canali della posta, del telefono e del web, mentre Provinco è ai primi posti in Europa per la vendita nella grande distribuzione organizzata internazionale. Due realtà complementari e integrabili, che condividono un modello di business simile.

Il nuovo gruppo ha sede a Milano ed è stato capitalizzato con l'apporto delle due società e di capitali freschi sottoscritti dagli obbligazionisti del bond convertibile Ipo Challenger, una formula avanzata di Spac (Special Purpose Acquisition Company), ovvero un cosiddetto veicolo di investimento contenenti esclusivamente cassa, costituito per raccogliere capitale per operazioni di fusione o acquisizione.

Piattaforma ambiziosa

Ma al di là dei tecnicismi finanziari, l'obiettivo di «Iwb» è chiaro: diventare la principale piattaforma del vino italiano verso l'estero, puntando sui mercati di massa, e aggregare nell'avventura anche altre im-

prese. Nel mirino c'è già una cantina toscana, per arrivare ancora nel 2015 a superare i 200 milioni di euro di fatturato. Una crescita che potrà avvenire rafforzando il business oltre i confini nazionali, potenziando il canale web, ricercando nuovi investitori e risparmiando su voci come l'acquisto dei vini, delle bottiglie e anche degli imballaggi.

Alla presidenza

Traguardi molto ambiziosi per la nuova azienda enoica, tant'è che a guidare il nuovo gruppo con il ruolo di presidente operativo è stato chiamato l'ex numero uno di McDonald's in Italia, Mario Resca. Vicepresidente è Simone Strocchi di Electa Italia.

