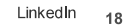




OSSERVA ITALIA

Come sono cambiati e come si evolvono i consumi degli italiani. Un osservatorio in tempo reale sull'andamento delle vendite, dei prezzi e degli stili di vita. Giorno per giorno con numeri, persone, fatti e storie

CERCA

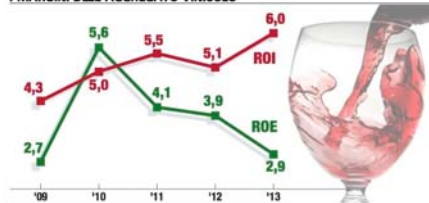


Iwb e la scommessa finanziaria sul vino

La prima quotazione italiana nel settore e l'ingresso di fondi di private equity in realtà produttive importanti sono il segnale dell'attenzione verso questo asset. La via italiana all'investimento con veicoli ad hoc per cantine e distributori

di Paola Jadeluca

I MARGINI DELL'AGGREGATO VINICOLO



«Io non sono un grande esperto di vini ma da quando conosco questa realtà ho imparato a distinguere il buono dal cattivo»: parole di Alessandro Benetton, presidente di Benetton Group, raccolte dalla stampa nel corso della cena al Vinitaly di Verona, la scorsa settimana, per presentare la prima vendemmia di Farnese Group, il gruppo

vitivinicolo abruzzese che per il 60% fa capo a 21 Investimenti, il braccio di private equity del gruppo di Ponzano Veneto. Il vino italiano è la nuova frontiera degli investimenti. L'export al galoppo e la forte tenuta anche nei momenti peggiori della crisi confermano la solidità di questo asset del Made in Italy. Ma il matrimonio vino- finanza segue strade tutte sue. Dipende dalla fisionomia stessa del nostro mercato. I principali gruppi per dimensioni di fatturato sono cooperative, storicamente poco familiari con le idee di capitali e Borse. Mentre i privati, anche i più grandi, restano legati al concetto di business di famiglia.

Lo scoglio più arduo da superare è la quotazione. Quest'anno è approdata a Piazza Affari la prima azienda produttrice di vino, Iwb, Italian Wine Brands, che ha messo assieme Giordano Vini, piemontese, e Provinco Italia, trentina. Iwb è arrivata all'Aim, la piattaforma per le piccole e medie imprese attraverso il pre-booking di Ipo Challenger, evoluzione della Spac, special purpose acquisition company: le Spac sono in pratica delle casse per operazioni di fusioni e acquisizioni, a limitato profilo di rischio, con un vincolo temporale ben definito, hanno potenzialità di guadagno anche molto rilevanti, sostengono gli esperti di Borsa. Dopo un mese il 10% delle azioni che costituiscono il capitale flottante di Iwb risultava scambiato, sia per la parte azionaria, sia per i warrant, con un valore superiore di circa 18-20% rispetto alla sottoscrizione. A convincere il mercato la specificità di Iwb: «Aggrega già da subito non vigne, ma winery con capacità produttiva importante e quote di mercato significative in Italia e in Europa», spiega Simone Strocchi, vicepresidente di Iwb. Gli asset a maggior valore aggiunto, infatti, sono gli impianti e le reti di vendita.

Nell'indice mondiale delle quotate di Mediobanca, che ogni anno al Vinitaly di Verona presenta il suo studio sul settore, figurano colossi come l'americana Constellation Brands, la sud africana Distell, l'australiana Treasury Wine e la cinese Yantai, come dire gigantesche linee di imbottigliamento e network distributivi globali. Agli antipodi rispetto ai nostri produttori: tanti, piccoli, legati alla vigna, alla terra, che segue logiche di rendita differenti e immobilizza grossi capitali.

Realtà agli antipodi rispetto alle nostre, che anche quando crescono per fusioni e

acquisizioni restano patchwork, aggregati di piccoli gioielli incastonati nei territori, ciascuno con la propria identità e i propri cru, come insegnano i francesi, fazzoletti di terra preziosi e irripetibili. E' in corso un acceso dibattito su questo fronte. Anche gli esperti di finanza riconoscono la specificità italiana nel vino, come in tutto il settore alimentare. «Non serve puntare tanto sulla crescita delle piccole aziende che hanno proprio nelle piccole dimensioni il loro valore aggiunto, quanto sulla creazione di nuovi modelli distributivi, in grado di produrre società più facilmente quotabili», sostiene Armando Carcaterra, responsabile della divisione Investimenti di Anima Sgr. Un discorso che vale sia per il vino che per l'industria alimentare. «Si può quotare un brand come Eataly, si può quotare un grande pastificio, visto la pasta è ormai una commodity, come le conserve», incalza Pierfrancesco Giustiniani, socio fondatore dello studio legale d'affari Hi.Lex, specializzato in questo settore.

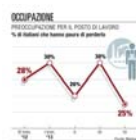
Attraverso fusioni e acquisizioni molti gruppi sono cresciuti e anche il business si fa più complesso. A San Casciano in Val di Pesa, Firenze, la nuova cantina della dinastia toscana degli Antinori, tra i primi produttori in Italia, nasconde una piattaforma logistica da far invidia a una multinazionale. E per garantire il controllo del gruppo di famiglia e assicurare stabilità gestionale e certezza nelle successioni, è stato varato un trust. Anche sul versante della distribuzione, ancora molto frammentato, si assiste a processi di consolidamento. Luciano Benetton, padre di Alessandro, patron di Villa Minelli, altra cantina del gruppo, è da poco diventato socio attraverso un aumento di capitale di Cuzziol GrandiVini, insieme a un partner di primo piano, Bruno Paillard, "monsieur champagne", come lo chiamano tutti. Erano clienti in esclusiva di Cuzziol. Ora sono la leva della crescita.

© Riproduzione riservata

07 aprile 2015

OSSERVA ITALIA

Il rapporto sui consumi
Un'iniziativa di Affari & Finanza
in collaborazione con Conad e Nielsen



I NUMERI

Settimana
Mese
Trimestre



IL VINO

La scommessa
finanziaria
è firmata Iwb
Paola Jadeluca



OSSERVA CONSUMI

Una finestra
sui prodotti, le scelte
e i modelli
di spesa degli italiani



AFFARI & FINANZA

Rapporti - Guide
Focus - Dossier