



Italian Wine Brands S.p.A.

Relazione della società di revisione
indipendente ai sensi dell'art. 14 del
D.Lgs. 27 gennaio 2010, n. 39

Bilancio consolidato al 31 dicembre 2018

Relazione della società di revisione indipendente ai sensi dell'art. 14 del D.Lgs. 27 gennaio 2010, n. 39

Agli azionisti della
Italian Wine Brands S.p.A.

Relazione sulla revisione contabile del bilancio consolidato

Giudizio

Abbiamo svolto la revisione contabile del bilancio consolidato del Gruppo Italian Wine Brands (il Gruppo), costituito dai prospetti della situazione patrimoniale e finanziaria al 31 dicembre 2018, dal conto economico, dal conto economico complessivo, dal prospetto delle variazioni del patrimonio netto, dal rendiconto finanziario per l'esercizio chiuso a tale data e dalle note esplicative al bilancio che includono anche la sintesi dei più significativi principi contabili applicati.

A nostro giudizio, il bilancio consolidato fornisce una rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale e finanziaria del Gruppo al 31 dicembre 2018, del risultato economico e dei flussi di cassa per l'esercizio chiuso a tale data in conformità agli International Financial Reporting Standards adottati dall'Unione Europea.

Elementi alla base del giudizio

Abbiamo svolto la revisione contabile in conformità ai principi di revisione internazionali (ISA Italia). Le nostre responsabilità ai sensi di tali principi sono ulteriormente descritte nella sezione *Responsabilità della società di revisione per la revisione contabile del bilancio consolidato* della presente relazione. Siamo indipendenti rispetto alla società Italian Wine Brands S.p.A. in conformità alle norme e ai principi in materia di etica e di indipendenza applicabili nell'ordinamento italiano alla revisione contabile del bilancio. Riteniamo di aver acquisito elementi probativi sufficienti ed appropriati su cui basare il nostro giudizio.

Responsabilità degli amministratori e del collegio sindacale per il bilancio consolidato

Gli amministratori sono responsabili per la redazione del bilancio consolidato che fornisca una rappresentazione veritiera e corretta in conformità agli International Financial Reporting Standards adottati dall'Unione Europea e, nei termini previsti dalla legge, per quella parte del controllo interno dagli stessi ritenuta necessaria per consentire la redazione di un bilancio che non contenga errori significativi dovuti a frodi o a comportamenti o eventi non intenzionali.

Gli amministratori sono responsabili per la valutazione della capacità del Gruppo di continuare ad operare come un'entità in funzionamento e, nella redazione del bilancio consolidato, per l'appropriatezza dell'utilizzo del presupposto della continuità aziendale, nonché per una adeguata informativa in materia. Gli amministratori utilizzano il presupposto della continuità aziendale nella redazione del bilancio consolidato a meno che abbiano valutato che sussistono le condizioni per la liquidazione della capogruppo Italian Wine Brands S.p.A. o per l'interruzione dell'attività o non abbiano alternative realistiche a tali scelte.

Il collegio sindacale ha la responsabilità della vigilanza, nei termini previsti dalla legge, sul processo di predisposizione dell'informativa finanziaria del Gruppo.

Responsabilità della società di revisione per la revisione contabile del bilancio consolidato

I nostri obiettivi sono l'acquisizione di una ragionevole sicurezza che il bilancio consolidato nel suo complesso non contenga errori significativi, dovuti a frodi o a comportamenti o eventi non intenzionali, e l'emissione di una relazione di revisione che includa il nostro giudizio. Per ragionevole sicurezza si intende un livello elevato di sicurezza che, tuttavia, non fornisce la garanzia che una revisione contabile svolta in conformità ai principi di revisione internazionali (ISA Italia) individui sempre un errore significativo, qualora esistente. Gli errori possono derivare da frodi o da comportamenti o eventi non intenzionali e sono considerati significativi qualora ci si possa ragionevolmente attendere che essi, singolarmente o nel loro insieme, siano in grado di influenzare le decisioni economiche prese dagli utilizzatori sulla base del bilancio consolidato.

Nell'ambito della revisione contabile svolta in conformità ai principi di revisione internazionali (ISA Italia), abbiamo esercitato il giudizio professionale e abbiamo mantenuto lo scetticismo professionale per tutta la durata della revisione contabile. Inoltre:

- abbiamo identificato e valutato i rischi di errori significativi nel bilancio consolidato, dovuti a frodi o a comportamenti o eventi non intenzionali; abbiamo definito e svolto procedure di revisione in risposta a tali rischi; abbiamo acquisito elementi probativi sufficienti ed appropriati su cui basare il nostro giudizio. Il rischio di non individuare un errore significativo dovuto a frodi è più elevato rispetto al rischio di non individuare un errore significativo derivante da comportamenti o eventi non intenzionali, poiché la frode può implicare l'esistenza di collusioni, falsificazioni, omissioni intenzionali, rappresentazioni fuorvianti o forzature del controllo interno;
- abbiamo acquisito una comprensione del controllo interno rilevante ai fini della revisione contabile allo scopo di definire procedure di revisione appropriate nelle circostanze e non per esprimere un giudizio sull'efficacia del controllo interno del Gruppo;
- abbiamo valutato l'appropriatezza dei principi contabili utilizzati nonché la ragionevolezza delle stime contabili effettuate dagli amministratori, inclusa la relativa informativa;
- siamo giunti ad una conclusione sull'appropriatezza dell'utilizzo da parte degli amministratori del presupposto della continuità aziendale e, in base agli elementi probativi acquisiti, sull'eventuale esistenza di una incertezza significativa riguardo a eventi o circostanze che possono far sorgere dubbi significativi sulla capacità del Gruppo di continuare ad operare come un'entità in funzionamento. In presenza di un'incertezza significativa, siamo tenuti a richiamare l'attenzione nella relazione di revisione sulla relativa informativa di bilancio, ovvero, qualora tale informativa sia inadeguata, a riflettere tale circostanza nella formulazione del nostro giudizio. Le nostre conclusioni sono basate sugli elementi probativi acquisiti fino alla data della presente relazione. Tuttavia, eventi o circostanze successivi possono comportare che il Gruppo cessi di operare come un'entità in funzionamento;
- abbiamo valutato la presentazione, la struttura e il contenuto del bilancio consolidato nel suo complesso, inclusa l'informativa, e se il bilancio consolidato rappresenti le operazioni e gli eventi sottostanti in modo da fornire una corretta rappresentazione;
- abbiamo acquisito elementi probativi sufficienti e appropriati sulle informazioni finanziarie delle imprese o delle differenti attività economiche svolte all'interno del Gruppo per esprimere un giudizio sul bilancio consolidato. Siamo responsabili della direzione, della supervisione e dello svolgimento dell'incarico di revisione contabile del Gruppo. Siamo gli unici responsabili del giudizio di revisione sul bilancio consolidato.

Abbiamo comunicato ai responsabili delle attività di governance, identificati ad un livello appropriato come richiesto dagli ISA Italia, tra gli altri aspetti, la portata e la tempistica pianificate per la revisione contabile e i risultati significativi emersi, incluse le eventuali carenze significative nel controllo interno identificate nel corso della revisione contabile.

Relazione su altre disposizioni di legge e regolamentari

Giudizio ai sensi dell'art. 14, comma 2, lettera e), del D.Lgs. 39/10

Gli amministratori della Italian Wine Brands S.p.A. sono responsabili per la predisposizione della relazione sulla gestione del gruppo Italian Wine Brands al 31 dicembre 2018, inclusa la sua coerenza con il relativo bilancio consolidato e la sua conformità alle norme di legge.

Abbiamo svolto le procedure indicate nel principio di revisione (SA Italia) n. 720B al fine di esprimere un giudizio sulla coerenza della relazione sulla gestione con il bilancio consolidato del gruppo Italian Wine Brands al 31 dicembre 2018 e sulla conformità della stessa alle norme di legge, nonché di rilasciare una dichiarazione su eventuali errori significativi.

A nostro giudizio, la relazione sulla gestione sopra richiamata è coerente con il bilancio consolidato del gruppo Italian Wine Brands al 31 dicembre 2018 ed è redatta in conformità alle norme di legge.

Con riferimento alla dichiarazione di cui all'art. 14, co. 2, lettera e), del D.Lgs. 39/10, rilasciata sulla base delle conoscenze e della comprensione dell'impresa e del relativo contesto acquisite nel corso dell'attività di revisione, non abbiamo nulla da riportare.

Milano, 26 marzo 2019

BDO Italia S.p.A.



Vincenzo Capaccio
Socio

ITALIAN WINE BRANDS

RELAZIONE FINANZIARIA ANNUALE CONSOLIDATA 31 DICEMBRE 2018

ITALIAN WINE BRANDS S.P.A.

sede legale in Milano, Via Brera 16

società per azioni con capitale sociale sottoscritto e versato di Euro 879.853,70

Codice Fiscale Nr.Reg.Imp. 08851780968

Iscritta al Registro delle Imprese di MILANO

Nr. R.E.A. 2053323

www.italianwinebrands.it



Indice

Composizione degli Organi di Amministrazione e Controllo	3
Lettera agli Azionisti	4
Relazione degli Amministratori sulla gestione	6
Relazione Finanziaria Annuale consolidata	
Situazione patrimoniale e finanziaria consolidata	30
Conto economico complessivo	31
Prospetto delle variazioni del patrimonio netto	32
Rendiconto finanziario	33
Forma e contenuto della Relazione Finanziaria Annuale consolidata	34
Note esplicative	55



Composizione degli Organi Sociali

Consiglio di Amministrazione

Alessandro Mutinelli (Amministratore Delegato e Presidente)

Simone Strocchi (Vice Presidente)

Pier Paolo Quaranta

Angela Oggioni

Massimiliano Mutinelli

Antonella Lillo (Amministratore Indipendente)

Carlo Giordano (Amministratore Indipendente)

Collegio Sindacale

David Reali (Presidente del collegio sindacale)

Eugenio Romita (Sindaco effettivo)

Debora Mazzaccherini (Sindaco effettivo)

Società di revisione

BDO Italia S.p.A.

Nomad

UBI Banca S.c.p.a.



Lettera agli azionisti

Gentili Signori Azionisti,

abbiamo chiuso un 2018 sfidante, che ha messo alla prova la nostra capacità di resistere di fronte ad un aumento straordinario dei costi della materia prima, dovuto alla scarsissima produzione della vendemmia 2017, entrata in commercio nel 2018.

In aggiunta, abbiamo dovuto affrontare la contrazione del canale teleselling, sul quale ha pesato anche la nuova normativa europea GDPR.

Ci siamo comportati come avrebbe fatto qualsiasi buon padre di famiglia: tagliando selettivamente i costi, ottimizzando la struttura e i processi ed investendo su clienti e mercati con maggiore potenzialità.

Questa strategia ci ha consentito di chiudere l'esercizio con un fatturato di circa Euro 150 milioni, con un Ebitda Restated di Euro 14,6 milioni ed un utile netto di Euro 6,4 milioni, non distante da quello dell'esercizio precedente e pari al doppio dell'utile netto del 2016.

Pur in presenza degli elementi straordinari sopra indicati, possiamo offrirvi un dividendo invariato rispetto allo scorso anno di 0,40 € per azione, corrispondente ad un rendimento di circa il 3,7%.

Pensiamo sia un risultato positivo, considerate le premesse. Ma non ci accontentiamo.

Da imprenditore e da socio, mi chiedo ogni giorno: quale rotta sta seguendo questo Gruppo, dove sta andando il mercato di riferimento, cosa succede lì di fuori, quanto sono determinate le nostre persone nel raggiungimento dei risultati?

In sintesi, vi posso dire che:

- Il mercato del vino si sta sempre più internazionalizzando e la nostra quota di export è passata dal 71,9% del 2016, al 75,1% del 2017 per raggiungere il 77,4% del 2018. Quindi siamo sempre più un Gruppo con vendite internazionali e sempre meno dipendente dal mercato domestico.
- Il nostro canale *wholesale* ha registrato anche nel 2018 un tasso di crescita ben al di sopra della media del mercato, pari a ben l'11,8%, con i brand propri in forte ascesa.
- Nel canale *distance selling*, il tasso di crescita delle vendite *online* è stato nel 2018 di oltre il 40% raggiungendo un valore di circa Euro 12 milioni. Siamo quindi leader in Italia in questo settore e in funzione di questa crescita, la maggior parte delle risorse di marketing del canale diretto sono state indirizzate sul digitale, con un'offerta più completa per i nostri clienti.



- Abbiamo introdotto nel 2018 il primo brand di birra artigianale (Optima Craft), per il canale diretto e ne seguirà un secondo nel 2019 (Break Free), studiato per un target più giovane.
- E' stata rinnovata la comunicazione e l'offerta del brand di prodotti alimentari Terre dei Gigli, con focus sui prodotti biologici.
- E' stata ampliata la produzione di vini biologici, in risposta alla maggiore sensibilità dei consumatori verso la salubrità e sostenibilità.

La nostra visione è molto chiara: vogliamo essere ovunque dove il nostro cliente acquista il prodotto, con un nostro brand, per regalare un momento felice e un'emozione particolare.

Raggiungiamo direttamente i consumatori in tutta l'Europa con il direct marketing, oppure attraverso i supermercati ed i ristoranti con la nostra divisione wholesale: siamo l'unico Gruppo italiano che può vantare una vera multicanalità, ne siamo consapevoli e vogliamo accrescere questo valore.

Cosa potete aspettarvi da noi in futuro?

Investiremo nella distribuzione internazionale, nel canale diretto e nel wholesale e non smetteremo mai di innovare i nostri prodotti, migliorare la qualità, la comunicazione e i brands. Perché crediamo che solo un cliente felice possa rendere prospera un'azienda.

Lì fuori esiste ancora un universo di nuovi clienti da conquistare e noi li vogliamo!

Come ben sapete, la vostra società è una vera public company, con un flottante eccezionale, pari a circa l'80% del capitale sociale, suddiviso tra primari operatori finanziari, nazionali e internazionali, e da diverse centinaia di azionisti privati.

Alle buone performance registrate sul mercato borsistico ad inizio 2018, sono seguite le paure che hanno dominato i mercati finanziari nella restante parte dell'anno, in modo del tutto slegato dai positivi fondamentali della nostra società, determinando un costante, seppur contenuto, decremento della capitalizzazione di IWB.

Le persone che lavorano instancabilmente in IWB, per quello che hanno saputo fare in questi anni di profondo cambiamento e per quello – ne sono certo – sapranno fare in futuro, meritano una valutazione più alta di quella espressa oggi dal mercato.

Io e tutti i miei più stretti collaboratori siamo convinti di avere davanti a noi ancora un potenziale enorme e mi auguro che voi ci accompagnerete e ci sosterrate in questo viaggio.

Per Italian Wine Brands S.p.A.

Alessandro Mutinelli

Presidente



Relazione degli Amministratori sulla gestione

1. L'analisi della situazione della Società, dell'andamento e del risultato della gestione

1.1. La visione strategica di medio lungo periodo e il sistema dei valori aziendale

Siamo uno dei più grandi gruppi vinicoli privati italiani, il primo ad essere quotato alla Borsa Valori di Milano. Produciamo vini di qualità provenienti dalle più rinomate zone viticole italiane e li distribuiamo su scala globale nei diversi canali di vendita. Con i nostri marchi di proprietà copriamo tutte le esigenze dei clienti *retail*, della vendita diretta e del canale *Horeca*.

La visione strategica di medio lungo periodo

“Ovunque una nostra bottiglia, con un nostro brand, per regalare un momento felice e un’emozione particolare.”

Creiamo *brand* distintivi, amati dai nostri clienti e tutto il nostro team, ad ogni livello, è impegnato in questa direzione: la creazione e il posizionamento di prodotti unici per qualità e stile, fatti su misura per i nostri clienti. Noi siamo Italian Wine Brands, il nostro nome è una promessa che vogliamo mantenere.

Che cosa facciamo

Analizziamo le esigenze dei nostri clienti, cerchiamo di anticipare i trend, creiamo e sviluppiamo i *brand* che soddisfino ed eccedano le aspettative dei nostri segmenti target.

Nel mondo del vino non esiste un *brand* globale, perché non esiste un cliente globale. Nei vari segmenti di mercato focalizziamo le nostre energie sui *brand* con potenziale di sviluppo più elevato, investendo le risorse necessarie per il loro successo commerciale duraturo.

Ascoltiamo i nostri clienti, siano essi privati consumatori o grandi organizzazioni, adottiamo una strategia di CRM per rimanere in contatto con loro.

Siamo orgogliosi delle nostre origini e delle nostre tradizioni, ma siamo sempre pronti ad assecondare i nostri clienti, sia in termini di portafoglio prodotti che di servizi.

Coltiviamo tutti i canali distributivi, affinché una nostra bottiglia o un nostro prodotto sia presente dove avviene il consumo. Focalizziamo i nostri sforzi sui canali con potenziale di sviluppo più elevato, sfruttando – dove possibile – la tecnologia.



Per chi lo facciamo

Ci impegniamo per i nostri clienti e per quelli che vogliamo diventino tali.

Ogni *brand* ha un target group e un posizionamento.

Vogliamo avere un rapporto diretto con i nostri clienti, sviluppando una relazione a lungo termine. Ogni persona coinvolta nel rapporto con il cliente deve trasmettere i valori aziendali.

Come facciamo ad eccellere

I nostri prodotti devono avere una qualità intrinseca e percepita superiori a quelle della concorrenza, presentandosi in maniera esclusiva, distintiva, elegante, secondo i migliori canoni dello stile italiano.

I prodotti sono i nostri testimonial: per questo nulla deve essere lasciato al caso e la ricerca dell'eccellenza deve essere una priorità sentita a tutti i livelli. Non scendiamo a compromessi e perseguiamo una politica di lungo termine, dove la qualità riceve il giusto compenso.

L'innovazione deve essere parte integrante del nostro DNA, perché solo le nuove idee garantiscono una crescita dei volumi e della marginalità.

L'innovazione deve riguardare anche i processi, affinché essi siano efficienti e garantiscano un vantaggio di costo sulla concorrenza.

Per essere competitivi su scala globale ricerchiamo volumi crescenti, che consentano di ammortizzare i costi relativi alla distribuzione. Anche per questo motivo riteniamo necessario un incessante processo di crescita interna ed esterna, qualora se ne presentino le opportunità.

Crediamo in una serie di valori, che stanno alla base della nostra cultura aziendale, fondamenti etici e di reputazione.

Il sistema dei valori aziendali

Di seguito si riporta il manifesto dei valori del nostro Gruppo: è ciò che crediamo sia giusto, quello in cui ci riconosciamo e che ci impegniamo a osservare e divulgare nei fatti. Questo rende IWB un'organizzazione speciale, a cui siamo orgogliosi di appartenere, garantendoci un prospero avvenire.



Il cliente al centro

Il cliente è il nostro datore di lavoro e noi lavoriamo per farlo felice. Solo il cliente straordinariamente soddisfatto non cambierà fornitore e sarà il nostro miglior testimonial. In azienda tutti lavorano per capire le esigenze del cliente e per fornire prodotti e servizi che vadano oltre le sue aspettative.

Qualità eccellente

Ci mettiamo tutta la passione e la professionalità per il miglioramento continuo della qualità dei nostri prodotti e servizi, la cui eccellenza è la base per costruire la reputazione dei nostri *brand*.

Integrità e coerenza

Manteniamo elevati livelli di standard etici, rispettando le persone e le regole. Parliamo bene dell'azienda e dei nostri collaboratori, siamo coerenti e ci impegniamo a fare quello che promettiamo, sapendo che solo i fatti hanno un valore. Adottiamo ogni attenzione affinché la nostra reputazione non venga mai intaccata da comportamenti non conformi ai nostri valori.

Persone

La squadra vince e tutti siamo coinvolti nella sua costruzione e nel suo supporto. Cerchiamo l'inclusione, la condivisione degli obiettivi, impariamo ad ascoltare le diverse opinioni prima di prendere una decisione. Creiamo un ambiente di lavoro positivo, dove la base sia il supporto reciproco, affinché lavorare sia un piacere e un'opportunità di crescita.

Innovazione e spirito imprenditoriale

Non ci stanchiamo di guardare avanti e di innovare i prodotti ed i processi. Agiamo tutti assieme con spirito imprenditoriale, per raggiungere e superare gli obiettivi, anticipiamo i problemi e prendiamo carico delle soluzioni, siamo responsabili delle risorse aziendali e della loro conservazione. Operiamo e ci strutturiamo in maniera snella, per essere veloci ed efficaci nelle nostre azioni. Non perdiamo mai di vista le priorità e ci concentriamo su di esse.

1.2.1 Mercato di riferimento in cui opera l'impresa

IWB realizza il suo volume d'affari prevalentemente con clienti esteri (circa 77%) e solamente per una parte residuale con clienti nazionali (circa 23%).

Le vendite sono realizzate esclusivamente attraverso un portafoglio di marchi di proprietà e registrati. In particolare il Gruppo opera sotto i diversi *brand*:



Per quanto riguarda i canali di distribuzione, il Gruppo IWB si contraddistingue per l'unicità di avere al suo interno una divisione di business "wholesale", rivolta alla vendita dei prodotti agli operatori del settore, quali catene della Grande Distribuzione Organizzata, monopoli statali e *traditional trade*, e una divisione di business "distance selling", rivolta alla vendita diretta dei prodotti ai consumatori privati attraverso *WEB*, *direct mailing* e *teleselling*.

Le due divisioni di business di cui sopra sono sinergiche e non sovrapposte e possono utilizzare entrambe le due cantine di produzione di proprietà del Gruppo, situate rispettivamente a Diano d'Alba (CN) e a Torricella (TA), nonché le linee di imbottigliamento di proprietà del Gruppo, situate a Diano d'Alba (CN).

Sfruttando la presenza sui mercati internazionali e i diversi canali di vendita, il Gruppo IWB nel 2018 ha raggiunto i 60 milioni di bottiglie vendute.

1.2.2 Caratteristiche della Società

Il presente bilancio consolidato è il quarto redatto dal Gruppo Italian Wine Brands (di seguito anche "IWB" o "il Gruppo").



Dal punto di vista societario IWB S.p.A. svolge l'attività di direzione e coordinamento per le società del Gruppo, Giordano Vini S.p.A. e Provinco Italia S.p.A., che detiene direttamente al 100%.

1.2.3 Situazione consolidata

Di seguito si riportano i principali commenti ai prospetti di Stato Patrimoniale e Conto Economico riclassificati, esposti alla fine del paragrafo.

Il bilancio consolidato al 31 dicembre 2018 del Gruppo presenta i seguenti risultati, espressi in milioni di Euro:

	31/12/2018 RESTATED (1)	31/12/2017 RESTATED	Variazione %
RICAVI DELLE VENDITE	149,86	149,74	0,08%
<i>di cui Italia</i>	33,82	37,30	-9,33%
<i>di cui Estero</i>	116,04	112,44	3,20%
MARGINE OPERATIVO LORDO	14,60	16,03	-8,91%
RISULTATO NETTO DI PERIODO	7,24	8,13	-11,00%
INDEBITAMENTO FINANZIARIO NETTO	3,37	2,31	45,97%

L'indice intermedio di redditività denominato dagli amministratori quale "Margine Operativo Lordo restated", rispetto al "Risultato Netto" evidenziato all'interno del Conto economico complessivo consolidato è composto come segue:

"Reddito Netto" dedotte le voci "Imposte", "Proventi ed Oneri Finanziari netti", "Rivalutazioni/(Svalutazioni)" comprendente la svalutazione del magazzino e la svalutazione dei crediti commerciali, "Accantonamenti per rischi" e la voce "Ammortamenti" nonché gli oneri considerati di carattere non ricorrente esplicitati nelle tabelle successive.

¹ I dati contabili restated al 31/12/2018 (con riferimento a Margine Operativo Lordo e Risultato Netto di Periodo) sono rappresentati al lordo dei costi non ricorrenti, pari complessivamente a Euro 1,18 milioni. I costi non ricorrenti sono relativi a i) oneri di ristrutturazione del ramo d'azienda "logistica" (Euro 0,50 milioni per incentivi all'esodo, Euro 0,21 milioni per tasse, spese legali, notarili e fiscali), ii) oneri per l'acquisto della società Pro.Di.Ve. Srl (Euro 0,12 milioni), iii) altri oneri non ricorrenti (Euro 0,09 milioni). Oltre a ciò, i dati contabili restated di Margine Operativo Lordo e Risultato Netto di periodo non tengono conto del costo relativo al piano di stock grant a favore del management correlato al pieno conseguimento degli obiettivi di risultato dell'esercizio 2018 (Euro 0,26 milioni).



Si espongono di seguito i dati patrimoniali ed economici consolidati riclassificati.

Stato patrimoniale riclassificato

(migliaia di Euro)

	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
Altre Immobilizzazioni immateriali	31.624	30.431	29.895
Avviamento	55.455	55.008	55.008
Immobilizzazioni materiali	14.736	14.232	15.526
Immobilizzazioni finanziarie	2	2	2
Totale Immobilizzazioni	101.817	99.673	100.432
Magazzino	18.997	20.211	17.712
Crediti commerciali netti	20.785	22.220	23.981
Debiti commerciali	(44.522)	(46.801)	(43.889)
Altre attività (passività)	1.000	(90)	412
Capitale Circolante Netto	(3.740)	(4.460)	(1.784)
Debiti per benefici ai dipendenti	(656)	(815)	(1.007)
Netto Imposte differite e anticipate attive (passive)	(8.696)	(8.784)	(9.016)
Altri Fondi	(1.071)	(1.684)	(1.996)
CAPITALE INVESTITO NETTO	87.654	83.930	86.630
Patrimonio Netto	84.282	81.624	76.162
Utile (Perdita) di periodo	6.350	6.733	4.340
Capitale Sociale	880	710	707
Altre Riserve	77.052	74.181	71.115
Indebitamento finanziario netto	3.372	2.306	10.467
TOTALE FONTI	87.654	83.930	86.630

Conto economico riclassificato

(migliaia di Euro)

	Restated 31.12.2018	Restated 31.12.2017	Restated 31.12.2016
Ricavi delle vendite	149.863	149.736	145.937
Variazione delle rimanenze	(1.162)	2.402	825
Altri Proventi	1.486	1.278	1.901
Totali Ricavi	150.187	153.416	148.664
Costi per acquisti	(86.082)	(83.219)	(78.527)
Costi per servizi	(41.515)	(45.700)	(46.503)
Costo del Personale	(7.627)	(8.147)	(11.821)
Altri costi operativi	(362)	(319)	(496)
Totale costi operativi	(135.586)	(137.385)	(137.347)
Margine Operativo Lordo	14.601	16.031	11.317
Svalutazioni	(1.466)	(1.470)	(1.028)
Ammortamenti	(2.044)	(1.773)	(1.965)
Risultato operativo dell'attività caratteristica	11.091	12.788	8.324
Oneri di natura non ricorrente	(1.179)	(1.873)	(2.207)
Rilasci (Accantonamenti) netti fondi per rischi	(36)	(118)	(66)
Risultato operativo	9.876	10.797	6.052
Proventi (Oneri) Finanziari Netti	(1.135)	(1.565)	(1.630)
Risultato Prima delle Imposte	8.741	9.232	4.421
Imposte	(2.391)	(2.498)	(1.246)
Risultato Netto	6.350	6.734	3.175
Effetto fiscale oneri non ricorrenti	329	479	693
Risultato netto ante oneri non ricorrenti e relativo effetto fiscale	7.236	8.128	4.689



La riconciliazione dei risultati *restated* al 31 dicembre 2018 con i dati di bilancio è di seguito esposta:

Conto economico riclassificato

(migliaia di Euro)

	Reported 31.12.2018	Management 1	adjustments 2	Restated 31.12.2018
Ricavi delle vendite	149.863			149.863
Variazione delle rimanenze	(1.162)			(1.162)
Altri Proventi	1.486			1.486
Totali Ricavi	150.187			150.187
Costi per acquisti	(86.082)			(86.082)
Costi per servizi	(42.034)	394	125	(41.515)
Costo del Personale	(8.287)	530	130	(7.627)
Altri costi operativi	(362)			(362)
Totale costi operativi	(136.765)	924	255	(135.586)
Margine Operativo Lordo	13.422	924	255	14.601
Svalutazioni	(1.466)			(1.466)
Ammortamenti	(2.044)			(2.044)
Risultato operativo dell'attività caratteristica	9.912	924	255	11.091
Oneri di natura non ricorrente	0	(924)	(255)	(1.179)
Rilasci (Accantonamenti) netti fondi per rischi	(36)			(36)
Risultato operativo	9.876	0		9.876
Proventi (Oneri) Finanziari Netti	(1.135)			(1.135)
Risultato Prima delle Imposte	8.741	0		8.741
Imposte	(2.391)			(2.391)
Risultato Netto	6.350	0		6.350
Effetto fiscale oneri non ricorrenti				329
Risultato netto ante non ricorrenti e relativo effetto fiscale				7.236

Riepilogo Management adjustments

- (1) Oneri di ristrutturazione del ramo d'azienda "logistica" (Euro 0,50 milioni per incentivi all'esodo, Euro 0,21 milioni per tasse, spese legali, notarili e fiscali), ii) oneri per l'acquisto della società Pro.Di.Ve. Srl (Euro 0,12 milioni), iii) altri oneri non ricorrenti (Euro 0,09 milioni);
- (2) Oneri relativi al piano di stock grant a favore del management, correlati al pieno conseguimento degli obiettivi di risultato dell'esercizio 2018 (Euro 0,26 milioni).

1.2.4 Situazione economica e patrimoniale della Capogruppo

La situazione di IWB S.p.A. al 31 dicembre 2018 qui esposta non rappresenta il bilancio separato di IWB S.p.A. che è stato redatto in conformità alle norme contenute negli Art. 2423 CC, interpretate ed integrate dai Principi Contabili emanati dall'OIC. I prospetti contabili sotto



esposti si riferiscono ad una situazione redatta in base ai principi IFRS di Gruppo ai fini della redazione del presente bilancio consolidato, e presenta:

- Un Risultato Netto di periodo pari a Euro 6,57 milioni (Euro 4,37 milioni nel 2017);
- Una liquidità netta pari a Euro 18,54 milioni (Euro 13,86 milioni nel 2017)

Si espongono di seguito i prospetti sintetici della posizione patrimoniale e finanziaria e del conto economico della capogruppo per l'anno 2018.

Stato patrimoniale riclassificato

(migliaia di Euro)

	31.12.2018	31.12.2017
Altre Immobilizzazioni immateriali	61	64
Immobilizzazioni finanziarie	54.256	54.256
Totale Immobilizzazioni	54.317	54.320
Crediti commerciali netti	831	246
Debiti commerciali	(164)	(245)
Altre attività (passività)	3.697	6.210
Capitale Circolante Netto	4.364	6.211
Netto Imposte differite e anticipate attive (passive)	39	-
Altri Fondi	-	-
CAPITALE INVESTITO NETTO	58.720	60.531
Patrimonio Netto	77.260	74.386
Utile (Perdita) di periodo	6.565	4.365
Capitale Sociale	880	710
Altre Riserve	69.815	69.311
Indebitamento finanziario netto	(18.540)	(13.855)
TOTALE FONTI	58.720	60.531

In relazione alla sopra esposta situazione patrimoniale si segnala che:

- Le partecipazioni in imprese controllate sono costituite da Giordano Vini S.p.A. per 32.823 migliaia di Euro e da Provinco Italia S.p.A. per 21.433 migliaia di Euro.
- Le altre riserve includono una riserva negativa di 498 migliaia di Euro generata dalla contabilizzazione diretta a patrimonio netto, ai sensi del principio IAS 32 degli oneri sostenuti dalla capogruppo in relazione alle sopra citate operazioni sul capitale al netto della relativa fiscalità differita.



Conto economico riclassificato

(migliaia di Euro)

	31.12.2018	31.12.2017
Ricavi delle vendite	13	-
Altri Proventi	263	96
Totali Ricavi	276	96
Costi per acquisti	(2)	-
Costi per servizi	(834)	(691)
Altri costi operativi	(90)	(86)
Totale costi operativi	(926)	(777)
Margine Operativo Lordo	(650)	(681)
Svalutazioni	-	-
Ammortamenti	(30)	-
Risultato operativo dell'attività caratteristica	(680)	(681)
Oneri di natura non ricorrente	-	-
Rilasci (Accantonamenti) netti fondi per rischi	-	-
Risultato operativo	(680)	(681)
Proventi (Oneri) Finanziari Netti	207	145
Dividendi da imprese controllate	6.786	4.716
Risultato Prima delle Imposte	6.313	4.180
Imposte	252	184
Risultato Netto	6.565	4.364

In relazione alla sopra esposta situazione di conto economico si segnala che:

- I dividendi fanno interamente riferimento alla controllata Provinco Italia S.p.A. che li ha deliberati nel corso del primo semestre e regolati nel secondo;
- I proventi finanziari fanno riferimento agli interessi attivi maturati sul finanziamento concesso alla controllata Giordano Vini S.p.A.

1.2.5 Indebitamento finanziario netto

Ai fini della definizione dell'Indebitamento Finanziario Netto consolidato è stato utilizzato quanto stabilito dalla comunicazione CONSOB n. DEM/6064293 del 28 luglio 2006 che fa rinvio a quanto indicato sull'argomento nella Raccomandazione del CESR 05-054/b del 10 febbraio 2005 "Raccomandazioni per l'attuazione uniforme del regolamento della Commissione Europea sui prospetti informativi" (*valori in migliaia di Euro*):



	31/12/18	31/12/17	31/12/16
A. Cassa	110	79	32
B. Altre disponibilità liquide	39.091	30.601	27.590
C. Titoli detenuti per la negoziazione	-	-	-
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	39.201	30.680	27.622
E. Crediti finanziari correnti	286	-	-
E.2 Strumenti finanziari derivati	-	-	-
F. Debiti bancari correnti	1.833	4.500	1.875
G. Parte corrente dell'indebitamento non corrente	16.549	3.748	4.091
H. Altri debiti finanziari correnti	23	44	2
I. Indebitamento finanziario corrente (F) + (G) + (H)	18.405	8.292	5.968
J. Indebitamento finanziario corrente netto (I) - (E) - (D)	(21.082)	(22.388)	(21.654)
K. Attività finanziarie non correnti	-	-	-
L. Crediti finanziari non correnti	-	-	-
M. Debiti bancari non correnti	24.454	24.694	32.122
N. Obbligazioni emesse	-	-	-
O. Altri debiti non correnti	-	-	-
P. Indebitamento finanziario non corrente (M) + (N) + (O)	24.454	24.694	32.122
Q. Indebitamento finanziario non corrente netto (P) - (K) - (L)	24.454	24.694	32.122
Posizione finanziaria netta (J) + (Q)	3.372	2.306	10.468

1.3 Andamento del Gruppo

Ricavi delle Vendite

Nel corso del 2018 il volume di attività del Gruppo è lievemente aumentato consentendo di registrare una crescita complessiva dei Ricavi delle Vendite dello 0,1% rispetto al 2017, a fronte di un contesto di mercato di riferimento sostanzialmente stabile a valori e in leggera contrazione per quanto riguarda le quantità consumate.

La dinamica delle vendite è stata caratterizzata, anche per il 2018, da un rafforzamento del Gruppo sui mercati internazionali (+3,4% rispetto al 2017, tasso composto triennale - CAGR: *compounded annual growth rate* - del +5,2%) e da un progressivo e costante indebolimento della presenza sul mercato italiano (-9,3% rispetto al 2017, CAGR 16/18 del -9,2%).

I ricavi delle vendite sui mercati esteri hanno raggiunto nel 2018 il 77,4% del totale, in progressiva e costante crescita rispetto agli anni precedenti (75,1% nel 2017 e 71,9% nel 2016).

La tabella di seguito riportata evidenzia lo sviluppo dei ricavi del Gruppo IWB nel corso dell'ultimo triennio, suddivisi per area geografica.



Valori in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016	Δ % 17/18	Cagr 16/18
Ricavi delle Vendite - Italia	33.819	37.303	41.005	(9,34%)	(9,18%)
Ricavi delle Vendite - Estero	115.346	111.560	104.323	3,39%	5,15%
Germania	34.179	34.358	33.731	(0,52%)	0,66%
Svizzera	26.842	26.570	25.701	1,03%	2,20%
Austria	15.399	15.621	15.328	(1,42%)	0,23%
Inghilterra	13.863	9.691	7.517	43,04%	35,80%
Danimarca	5.149	6.352	5.584	(18,94%)	(3,97%)
Francia	6.050	6.203	6.030	(2,46%)	0,17%
Belgio	3.104	2.993	2.249	3,69%	17,47%
USA	2.533	2.009	1.714	26,07%	21,55%
Olanda	481	1.007	639	(52,27%)	(13,24%)
Svezia	1.231	987	786	24,67%	25,10%
Canada	591	928	780	(36,27%)	(12,94%)
Cina	937	707	562	32,58%	29,16%
Altri paesi	4.988	4.134	3.702	20,63%	16,08%
Altri ricavi	698	873	609	(20,05%)	7,06%
Totale Ricavi delle Vendite	149.863	149.736	145.937	0,08%	1,34%

Come noto, il Gruppo distribuisce i propri prodotti attraverso due distinti canali.

Il canale *wholesale* è in particolare rivolto alla vendita dei prodotti agli operatori del settore, quali catene della Grande Distribuzione Organizzata, monopoli statali e *traditional trade*; il canale *distance selling* è rivolto alla vendita diretta dei prodotti ai consumatori privati attraverso il WEB, il *direct mailing* e il teleselling.

Di seguito viene rappresentata la suddivisione dei Ricavi delle Vendite nei due diversi canali di vendita nel corso dell'ultimo triennio.

Valori in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016	Δ % 17/18	Cagr 16/18
Ricavi divisione distance selling	72.003	79.840	84.998	(9,82%)	(7,96%)
Ricavi divisione wholesale	77.162	69.023	60.330	11,79%	13,09%
Altri ricavi	698	873	609	(20,05%)	7,06%
Totale Ricavi delle Vendite	149.863	149.736	145.937	0,08%	1,34%



Il canale distributivo wholesale, nel corso del 2018, è diventato il principale contributore di ricavi del Gruppo arrivando a rappresentare il 51,5% dei ricavi di vendita complessivi (46,1% nel 2017, 41,3% nel 2016).

La crescita è stata costante e solida nel corso del periodo 2016-2018 con un tasso composto (i.e. CAGR: *compounded annual growth rate*) del 13,1% e nel corso dell'ultimo anno (+11,8% rispetto al 2017).

Di seguito vengono rappresentati i ricavi di vendita del canale wholesale suddivisi per paese:

Valori in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016	Δ % 17/18	Cagr 16/18
Ricavi wholesale - Italia	2.455	-	-	N/A	N/A
Ricavi wholesale - Estero	74.707	69.023	60.330	8,23%	11,28%
Svizzera	23.404	22.595	21.593	3,58%	4,11%
Austria	13.080	13.011	13.153	0,54%	(0,27%)
Germania	9.780	9.488	8.868	3,08%	5,01%
Danimarca	5.149	6.352	5.584	(18,94%)	(3,97%)
Inghilterra	9.704	5.103	1.074	90,17%	200,61%
Belgio	2.736	2.479	1.749	10,35%	25,09%
USA	2.533	1.992	1.555	27,15%	27,62%
Svezia	1.231	985	763	24,89%	27,02%
Canada	591	928	781	(36,27%)	(12,99%)
Cina	937	703	562	33,26%	29,16%
Francia	537	657	695	(18,26%)	(12,09%)
Olanda	39	596	254	(93,54%)	(61,08%)
Altri paesi	4.988	4.134	3.701	20,63%	16,08%
Totale ricavi div. Wholesale	77.162	69.023	60.330	11,79%	13,09%

Gli eccellenti risultati di crescita a valore e volumi sostenuti in questa divisione, ottenuti nell'ambito di un mercato Europeo di consumi vino sostanzialmente stabile, sono stati raggiunti grazie al lavoro di studio di nuovi prodotti, azioni di marketing, ampliamento del portafoglio e all'acquisizione di nuovi account.

Per quanto riguarda i singoli mercati, si segnalano le brillanti performance ottenute in quello Svizzero e Tedesco, sia dall'acquisizione di nuova clientela, sia dai clienti storici, grazie anche a importanti sinergie commerciali tra le società operative del Gruppo.

Il Gruppo ha colto l'opportunità di riprendere nuovamente le attività *wholesale* sul mercato Inglese nel corso del 2018 attraverso il *listing* e la vendita dei propri prodotti a due importanti *account* globali. Seppur non particolarmente marginante, il mercato inglese è ritenuto particolarmente strategico dal Gruppo perché consente una buona visibilità ai *brand* su scala internazionale.

I mercati scandinavi, Svezia e Danimarca in particolare, sono l'altra area geografica di crescita. In Svezia sono state lanciate con successo nuove referenze e sono stati chiusi nuovi contratti che hanno avuto un positivo impatto nel corso del secondo semestre. La Danimarca,



unico mercato in lieve contrazione, si conferma il mercato scandinavo principale per il Gruppo, con i migliori clienti business già in portafoglio.

Per quanto riguarda gli Stati Uniti, area ritenuta fortemente strategica per il Gruppo e in costante crescita nel triennio, il Gruppo è in fase di trattativa avanzata con un'importante catena di distribuzione nazionale per i primi *listings*.

L'area asiatica, presidiata attraverso una struttura commerciale ancora limitata, benché ancora marginale, è in progressivo e costante aumento.

La creazione nel corso del 2017 di una struttura di vendita interna dedicata allo sviluppo commerciale di nuovi *account* nel nostro paese ha dato i suoi frutti. Il 2018 è stato infatti l'anno di ingresso del Gruppo IWB nella grande distribuzione organizzata in Italia e i risultati sono stati sin da subito ragguardevoli, con circa Euro 2,5 milioni di vendite realizzate.

Il canale distributivo *distance selling* ha rappresentato nel corso del 2018 il 48,0% dei ricavi del Gruppo (53,3% nel 2017 e 58,2% nel 2016), riducendo progressivamente il suo peso all'interno del Gruppo.

Di seguito vengono rappresentati i ricavi di vendita del canale *distance selling* suddivisi per paese:

Valori in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016	Δ % 17/18	Cagr 16/18
Ricavi <i>distance selling</i> Italia	31.364	37.303	41.005	(15,92%)	(12,54%)
Ricavi <i>distance selling</i> Estero	40.639	42.537	43.992	(4,46%)	(3,89%)
Germania	24.399	24.874	24.863	(1,91%)	(0,94%)
Francia	5.513	5.545	5.335	(0,58%)	1,66%
Inghilterra	4.159	4.589	6.443	(9,36%)	(19,66%)
Svizzera	3.439	3.975	4.108	(13,48%)	(8,50%)
Austria	2.319	2.611	2.175	(11,17%)	3,25%
Belgio	368	514	501	(28,43%)	(14,31%)
Olanda	442	411	384	7,54%	7,25%
Altri paesi	0	19	183	(100,00%)	(100,00%)
Totale ricavi div. <i>Distance selling</i>	72.003	79.840	84.997	(9,82%)	(7,96%)

La generalizzata diminuzione dei ricavi nel *distance selling* in tutti i paesi dove il Gruppo opera è da ascrivere in modo pressoché prevalente al negativo andamento delle vendite realizzate attraverso il canale di vendita telefonico cd. "*teleselling*".

Nel corso degli ultimi anni, tale tipologia di vendita ha risentito in modo consistente di diversi fattori avversi che hanno penalizzato gli operatori specializzati. Tra questi fattori troviamo ad esempio:



- l'utilizzo di tecniche di vendita particolarmente aggressive da parte di compagnie telefoniche, *player* del settore energia, assicurazioni e TV satellitari, che hanno drasticamente ridotto la propensione all'ascolto da parte dei clienti;
- l'introduzione di applicazioni per telefoni mobili che consentono l'identificazione e il silenziamento delle chiamate di natura commerciale e hanno ridotto in modo sensibile la percentuale di "contattabilità" dei potenziali clienti;
- l'introduzione, a partire da maggio 2018, delle restrittive politiche di privacy imposte dal GDPR ("*General Data Protection Regulation*").

Con riferimento a questo ultimo punto, la società Giordano Vini S.p.A., soggetto giuridico del Gruppo IWB che si occupa in modo prevalente di vendita sul canale *distance selling*, al fine di ottemperare pienamente a quanto previsto dalla normativa, si è dotata di stringenti procedure interne di controllo in materia e ha introdotto all'interno della sua struttura la figura del *Data Protection Officer*. Contestualmente a partire da inizio 2017, la società controllata ha ridotto in modo consistente la propria attività nello specifico settore.

La tabella che segue, fornisce il dettaglio dei ricavi registrati dal Gruppo nel *selling* in Italia e all'Estero suddivisi tra vendite realizzate attraverso il canale *Direct Mailing*, il *Teleselling* e il *Digital/Web*.

Valori in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016	Δ % 17/18	Cagr 16/18
Ricavi distance selling Italia	31.364	37.303	41.005	(15,92%)	(12,54%)
Direct Mailing	14.829	16.323	18.054	(9,15%)	(9,37%)
Teleselling	12.671	17.810	20.551	(28,85%)	(21,48%)
Digital / WEB	3.864	3.170	2.400	21,89%	26,89%
% Direct Mailing sul totale Italia	47,3%	43,8%	44,0%		
% Teleselling sul totale Italia	40,4%	47,7%	50,1%		
% Digital / WEB sul totale Italia	12,3%	8,5%	5,9%		
Ricavi distance selling Estero	40.639	42.537	43.992	(4,46%)	(3,89%)
Direct Mailing	23.829	25.724	26.462	(7,37%)	(5,11%)
Teleselling	8.725	11.461	12.541	(23,87%)	(16,59%)
Digital / WEB	8.085	5.352	4.989	51,07%	27,30%
% Direct Mailing sul totale Estero	58,6%	60,5%	60,2%		
% Teleselling sul totale Estero	21,5%	26,9%	28,5%		
% Digital / WEB sul totale Estero	19,9%	12,6%	11,3%		
Totale ricavi div. Distance selling	72.003	79.840	84.997	(9,82%)	(7,96%)

Nota: dati estratti da sistema gestionale extracontabile, non rettificati secondo i criteri IFRS

L'analisi della tabella sopra riportata fa emergere alcune considerazioni:

- La contrazione delle vendite nel canale *teleselling* ha influito in modo particolarmente negativo sul mercato italiano, dove il Gruppo ha storicamente avuto un'elevata concentrazione delle vendite telefoniche sul totale (superiore al 50% del totale nel corso del 2016 e ridotta a poco più del 40% nel corso del 2018);



- I mercati esteri evidenziano una maggiore penetrazione rispetto all'Italia del canale digitale/web, nonché tassi di crescita più consistenti, con vendite quasi raddoppiate nel giro di due anni;
- Il Gruppo si conferma quale primo player digitale italiano sul mercato europeo del vino, con un trend di crescita notevole, strutturale e perseguito in modo remunerativo.

Per quanto riguarda lo sviluppo delle attività nel *distance selling* nel prossimo futuro, si segnala il continuo rafforzamento della presenza digitale sul mercato europeo, con il lancio del marchio Svinando su tutti i paesi dove il Gruppo opera e la creazione di un marketplace dedicato al mondo della birra artigianale italiana. Oltre a ciò si segnala il prossimo ingresso su nuovi mercati quali la Spagna e la Danimarca.

Tali azioni consentiranno di compensare nel prossimo biennio l'ulteriore prevista riduzione delle vendite nel canale teleselling.

Analisi della marginalità operativa

Di seguito vengono rappresentate in dettaglio le componenti di costo che, dedotte dalla voce Totale Ricavi, hanno contribuito alla formazione del Margine Operativo Lordo Restated del Gruppo Italian Wine Brands nel corso degli ultimi tre esercizi.

Valori Restated in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016	Δ%17/18	Cagr 16/18
Totale ricavi	150.187	153.416	148.664	(2,10%)	0,51%
Costi per acquisti	(86.082)	(83.219)	(78.527)	3,44%	4,70%
% su totale ricavi	-57,32%	-54,24%	-52,82%		
Costi per servizi	(41.515)	(45.700)	(46.503)	(9,16%)	(5,52%)
% su totale ricavi	-27,64%	-29,79%	-31,28%		
Personale	(7.627)	(8.147)	(11.821)	(6,38%)	(19,68%)
% su totale ricavi	-5,08%	-5,31%	-7,95%		
Altri costi operativi	(362)	(319)	(496)	13,48%	(14,57%)
% su totale ricavi	-0,24%	-0,21%	-0,33%		
Margine Lordo operativo Restated	14.601	16.031	11.317	(8,92%)	13,59%
% su totale ricavi	9,72%	10,45%	7,61%		

(*) Margine Operativo Lordo Restated per tenere conto degli effetti degli oneri di natura non ricorrente

Dalla tabella sopra riportata emerge in primo luogo che, nel corso del 2018, l'incidenza dei Costi per Acquisti sul Totale Ricavi è aumentata di oltre tre punti percentuali rispetto all'anno precedente (dal 54,24% al 57,32%).



L'incremento di incidenza sul fatturato dei costi per acquisti sopra descritto è l'effetto combinato del più volte richiamato drastico aumento del costo delle uve, dei mosti, e del vino, prodotti che rappresentano complessivamente il 75% dei costi per acquisti.

Tale aumento, verificatosi a partire da fine 2017, ha avuto un significativo effetto di compressione della marginalità del Gruppo, solo parzialmente compensata dalle consuete azioni poste in essere dal management per la massimizzazione della redditività quali:

- i) il costante sviluppo commerciale dei marchi di proprietà nell'ambito della divisione *wholesale*, marchi che hanno continuato a mostrare un crescente gradimento da parte della clientela consentendo sia una crescita del fatturato sia una crescita del margine unitario per vendita effettuato; questo è un elemento di fondamentale importanza per la tenuta dei volumi e dei margini negli esercizi futuri. Le vendite a marchio proprio hanno superato nel 2018 circa il 90% dei ricavi complessivi;
- ii) l'attuazione di una politica commerciale nella divisione *distance selling* volta a ridurre i volumi delle attività a minore margine;
- iii) il completamento dell'integrazione produttiva delle società operative del Gruppo attraverso la centralizzazione delle attività di ricerca, sviluppo e acquisti enologici e lo spostamento delle produzioni a maggior valore aggiunto presso le cantine di proprietà.

Lasciata alle spalle la vendemmia del 2017, si segnala che la produzione del 2018, secondo i dati ufficiali dell'Associazione degli Enologi Italiani (Assoenologi), si è attestata a circa 52,5 M di ettolitri in crescita del 23,5% rispetto all'anno precedente. Le regioni più produttive sono state il Veneto (9,7 M di ettolitri) e la Puglia (8,1 M di ettolitri).

Tale dinamica, ha generato una sensibile distensione sui prezzi di acquisto di uve, vini e mosti che si stanno riflettendo positivamente sui margini del Gruppo già dai primi mesi di attività del 2019.

I Costi per Servizi hanno proseguito il trend di diminuzione già registrato nel corso del 2017. In particolare, essi sono sensibilmente diminuiti nel 2018 sia in valore assoluto (-Euro 4,2 milioni) passando da Euro 45,7 milioni al 31 dicembre 2017 a Euro 41,5 milioni a fine 2018, sia in termini di incidenza sul Totale Ricavi (dal 29,79% al 27,64%).

Di seguito si fornisce il dettaglio dei costi per servizi sostenuti dal Gruppo nel corso del 2018, confrontati con le stesse voci del 2017 e del 2016.



Valori Restated in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
Servizi da terzi	12.161	14.861	17.552
Trasporti	11.255	11.668	11.601
Spese di postalizzazione	4.007	4.316	5.054
Canoni ed affitti	1.634	1.746	1.766
Consulenze	1.422	1.281	1.632
Costi di pubblicità	4	7	670
Utenze	846	500	610
Compensi amministratori e sindaci	877	652	851
Manutenzioni	272	283	235
Costi per outsourcing	6.626	6.713	4.418
Provigioni	243	825	1.165
Altri costi per servizi	2.687	3.058	2.274
Oneri di natura non ricorrente	(519)	(210)	(1.325)
Totale	41.515	45.700	46.503

L'analisi delle singole voci della tabella evidenzia nell'esercizio 2018:

- i) una riduzione sensibile dei servizi da terzi, grazie a una generale revisione delle politiche di acquisto e alla diminuzione delle attività di vendita telefonica gestita da terze parti nella divisione *distance selling*;
- ii) la riduzione dei canoni di affitto, legata alla rinegoziazione del contratto di locazione del polo logistico situato a Cherasco (CN).

La diminuzione dei costi per servizi di cui sopra è da leggersi contestualmente alla ulteriore riduzione del Costo del Personale sia in valori assoluti (pari a Euro 0,5 milioni), sia in termini di incidenza sul Totale Ricavi passata dal 5,31% al 5,08%.

Il contenimento dei costi di servizi e di personale ha consentito di preservare quasi completamente la redditività operativa del Gruppo dal già citato incremento di costo della materia prima. In particolare, il Margine Operativo Lordo Restated del 2018 si attesta a Euro 14,6 milioni (9,72% sul Totale Ricavi) ed è solo di poco inferiore a quello dell'anno precedente (Euro 16,0 milioni) e sensibilmente in crescita rispetto a quello del 2016 (Euro 11,3 milioni).

Di seguito viene riportato il dettaglio delle voci di costo che dal Margine Operativo Lordo portano alla formazione del Reddito Operativo del Gruppo Italian Wine Brands.



Valori Restated in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016	Δ % 17/18	Cagr 16/18
Margine Operativo Lordo Restated	14.601	16.031	11.317	(8,92%)	13,59%
Svalutazioni	(1.466)	(1.470)	(1.028)	(0,27%)	19,42%
% su totale ricavi	-0,98%	-0,96%	-0,69%		
Ammortamenti	(2.044)	(1.773)	(1.965)	15,28%	1,99%
% su totale ricavi	-1,36%	-1,16%	-1,32%		
Oneri di natura non ricorrente	(1.179)	(1.873)	(2.207)	(37,05%)	(26,91%)
% su totale ricavi	-0,79%	-1,22%	-1,48%		
Rilasci (Accantonamenti) fondi rischi	(36)	(118)	(66)	(69,49%)	(26,15%)
% su totale ricavi	-0,02%	-0,08%	-0,04%		
Risultato Operativo	9.876	10.797	6.051	(8,53%)	27,75%
% su totale ricavi	6,58%	7,04%	4,07%		

Dalla tabella sopra riportata, emerge come il conto economico del Gruppo Italian Wine Brands sia strutturalmente caratterizzato da una limitata incidenza delle poste non monetarie (svalutazioni, ammortamenti, etc.), che hanno pesato complessivamente sul Totale Ricavi circa il 2,34%. Il Risultato Operativo di periodo ne ha beneficiato in misura rilevante sia in valore assoluto che in termini di margine sul fatturato.

Gli oneri di natura non ricorrente, pari nel 2018 a Euro 1,18 milioni sono in sensibile riduzione rispetto sia al 2017 (Euro 1,9 milioni) che al 2016 (Euro 2,20 milioni). Essi sono ascrivibili a:

- oneri di ristrutturazione del ramo d'azienda "logistica", Euro 0,50 milioni per incentivi all'esodo, Euro 0,22 milioni per tasse, spese legali, notarili e fiscali;
- oneri per l'acquisto della società Pro.Di.Ve. Srl (Euro 0,12 milioni);
- altri oneri non ricorrenti (Euro 0,09 milioni);
- costi derivanti dal piano di *Stock grant* 2017-2019 (Euro 0,26 milioni) deliberato dall'Assemblea dei Soci lo scorso 5 dicembre 2017. A tal proposito, a seguito del pieno raggiungimento degli obiettivi economici e patrimoniali per l'anno 2017, in esecuzione del suddetto piano, verranno assegnate gratuitamente ai manager beneficiari n. 21.278 azioni ordinarie Italian Wine Brands S.p.A., rappresentative del 15% del totale azioni oggetto di incentivo triennale. Tali azioni sono già interamente di proprietà della società alla data della presente relazione finanziaria e il valore medio di acquisto è stato pari a Euro 12,0 per azione.



Investimenti in Capitale fisso, Capitale Circolante Netto e Situazione finanziaria

Nel corso del 2018 il Gruppo ha effettuato investimenti in Capitale Fisso per complessivi Euro 4,0 milioni così suddivisi:

- l'acquisto di un impianto automatizzato per il confezionamento presso il polo logistico di Cherasco (Euro 1,8 milioni);
- acquisto di attrezzature industriali per la cantina di Torricella (Euro 0,7 milioni);
- acquisto e sviluppo di Software e acquisto di altre immobilizzazioni immateriali (Euro 1,0 milioni);
- Avviamento relativo all'acquisto del 100% della partecipazione in Pro.Di.Ve. (Svinando Wine Club) (Euro 0,5 milioni).

Il complesso immobiliare di proprietà situato a Diano d'Alba e le due cantine di proprietà situate a Diano d'Alba e Torricella, nonché le linee di imbottigliamento di Diano d'Alba rappresentano un fiore all'occhiello dell'industria enologica italiana e sono ampiamente in grado di sostenere, con gli adeguati investimenti manutentivi, i livelli produttivi programmati per il prossimo futuro.

Il Capitale Circolante Netto è rimasto sostanzialmente stabile passando da Euro -4,5 milioni del 31 dicembre 2017 a Euro -3,8 milioni del 31 dicembre 2018.

Nel corso del 2018, il Gruppo ha distribuito un dividendo per azione pari a Euro 0,40 con un esborso di cassa di complessivi Euro 2,5 milioni (Euro 1,1 milioni nel corso del 2017). Sempre nel corso del 2018, il Gruppo ha proseguito il piano di buy-back azionario, deliberato dall'assemblea in data 13 aprile 2018, che ha generato nel corso dell'esercizio un esborso di cassa di complessivi Euro 1,6 milioni (Euro 0,4 milioni nel corso del 2017).

Le dinamiche sopra riportate hanno determinato il sostanziale mantenimento su livelli molto contenuti dell'Indebitamento Finanziario Netto, che è passato dagli Euro 10,5 milioni del 31 dicembre 2016 agli Euro 2,3 milioni del 31 dicembre 2017 per assestarsi a Euro 3,4 milioni a fine 2018.

La tabella di seguito riportata fornisce una sintesi delle movimentazioni nel corso del triennio del Capitale Investito Netto, del Patrimonio Netto e dell'Indebitamento Finanziario Netto.



Valori in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
Immobilizzazioni Nette	91.394	88.390	88.413
Immobilizzazioni immateriali	78.385	76.657	75.887
Immobilizzazioni materiali	14.736	14.232	15.529
Fondi rischi e altri fondi	(1.071)	(1.684)	(1.996)
Fondo trattamento di fine rapporto	(656)	(815)	(1.007)
Capitale circolante netto	(3.740)	(4.460)	(1.784)
Crediti commerciali	20.785	22.220	23.981
Debiti Commerciali	(44.522)	(46.801)	(43.889)
Magazzino	18.997	20.211	17.712
Altre attività / (passività)	1.000	(90)	412
Capitale investito netto	87.654	83.930	86.629
Patrimonio netto	84.282	81.624	76.162
Indebitamento finanziario netto	3.372	2.306	10.467
Totale Fonti	87.654	83.930	86.629

2. Fatti di rilievo avvenuti nel corso del 2018

Si rimanda a quanto dettagliatamente illustrato al paragrafo 1.3

3. Evoluzione prevedibile della gestione

Nel 2019 le principali linee di azione riguarderanno:

1. L'attuazione di politiche di marketing volte alla valorizzazione dei brand in portafoglio e all'inserimento di nuovi brand e prodotti a elevato valore aggiunto e percepito;
2. Il perseguimento della crescita nei mercati esteri con particolare attenzione al mantenimento della redditività raggiunta sui mercati europei all'interno e al di fuori dell'area Euro;
3. L'ulteriore miglioramento della marginalità nella divisione distance selling / E-commerce;



4. Il controllo dei costi fissi commerciali, industriali e generali, continuando a mantenere i livelli di qualità ed efficacia del business;
5. L'acquisizione mirata di aziende nel settore del vino.

4. Codice etico e Modello organizzativo

Il Codice Etico, di cui la Giordano Vini S.p.A. si è dotata nel 2010, è un'alleanza ideale che con chiarezza l'Azienda stringe con le proprie Risorse Umane e con i principali interlocutori esterni, ed è strumento portante del Modello Organizzativo 231.

Gli obiettivi imprenditoriali della Giordano Vini S.p.A. vengono perseguiti senza mai perdere di vista rispetto, responsabilità, trasparenza, sobrietà e continua innovazione.

Punti di riferimento che, da sempre, hanno permesso di garantire, la centralità del "Cliente" cui offrire sempre la massima soddisfazione.

Giordano Vini S.p.A. ha parallelamente adottato un Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo (il "Modello 231") così come previsto dal Decreto Legislativo 8 giugno 2001, n.231.

Detto decreto ha introdotto la responsabilità delle società per alcuni reati commessi nel loro interesse o a loro vantaggio da soggetti che operano per conto o in nome delle stesse quali amministratori, dirigenti, dipendenti nonché da soggetti in rapporto di consulenza quando agiscono sotto il controllo o la direzione di soggetti dipendenti dalle medesime società.

5. Rapporti con imprese correlate

Le operazioni poste in essere rientrano nella normale gestione d'impresa, nell'ambito dell'attività tipica di ciascun soggetto interessato, e sono regolate a condizione standard. Nel corso dell'esercizio è stato conferito un incarico di consulenza alla Società Electa qualificabile come operazione con parte correlata "di minore rilevanza" ai sensi dell'art.3 c.1 lett c) del regolamento Consob Nr. 17221/2010 in quanto il valore complessivo da riconoscere ad Electa è superiore alla soglia di Euro 100.000 prevista dall'art. 9.1 della Procedura OPC per l'individuazione delle "operazioni di importo esiguo" e inferiore ai parametri contenuti nell'art.10.2 della Procedura OPC i fini dell'individuazione delle "operazioni di maggiore rilevanza".

Si ricorda che la capoGruppo IWB ha adottato e segue la relativa Procedura Parti Correlate nel rispetto delle previsioni generali del Regolamento Emittenti AIM Italia.



6. Informazioni relative ad ambiente, sicurezza e personale

SALUTE E SICUREZZA

La Giordano Vini S.p.A. fa riferimento al Documento di Valutazione dei Rischi previsto dalla legge in materia di sicurezza sul lavoro.

Il documento prevede innanzitutto un'analisi dei rischi presenti in azienda sia per l'attività lavorativa che per le modalità insediative; vengono poi individuate le misure intraprese per minimizzare i rischi, quelle ancora da prendere e quelle per conservare un adeguato livello di sicurezza. Infine vengono individuate le tempistiche necessarie all'attuazione delle misure residue.

La modalità di svolgimento dell'attività lavorativa è stata considerata nell'analisi dei rischi senza che venissero individuate specifiche situazioni di rischio. Il tema è sempre sotto controllo negli aggiornamenti periodici dei suddetti documenti.

I Documenti di Valutazione del Rischio, nonché i Piani di Emergenza e le Planimetrie con la segnaletica di sicurezza e le vie di esodo vengono periodicamente aggiornati.

Nel corso del 2018 è stata eseguita una costante attività di sorveglianza sanitaria come prevista dalla normativa vigente.

E' proseguita nel corso dell'esercizio l'attività di sensibilizzazione sulle tematiche di ambiente e sicurezza con interventi formativi ad hoc, oltre che sulle misure antinfortunistiche da adottare e sul primo soccorso, erogando formazione specifica per gli addetti alla prevenzione incendi e per gli addetti al primo soccorso, nel pieno rispetto del quadro normativo di riferimento.

CERTIFICAZIONE OHSAS 18001:2007

(Occupational Health and Safety Assessment Series)

Le società operative del Gruppo Italian Wine Brands a partire dal 2012 hanno adottato un Sistema di Gestione delle Salute e Sicurezza sul Lavoro conforme allo standard internazionale OHSAS 18001:2007 (Occupational Health and Safety Assessment Series).

La certificazione OHSAS 18001:2007 non è un obbligo di legge ma la scelta volontaria di chi sentendo la responsabilità della sicurezza propria e degli altri mette in pratica questi principi attraverso l'adozione di un Sistema di Gestione della Salute e Sicurezza dei Lavoratori.

L'obiettivo primario di un sistema di gestione per la sicurezza è prevenire e minimizzare infortuni ed incidenti, integrando pratiche di lavoro sicure in tutte le aree di un'organizzazione.



Con questa certificazione, l'ente esterno accreditato SGS ITALIA S.p.A., ha riconosciuto alle società operative del Gruppo di aver implementato un sistema di gestione in linea con i più elevati standard di sicurezza e di aver inoltre perseguito i propri obiettivi in maniera continuativa, apportando importanti miglioramenti alle condizioni di sicurezza sui luoghi di lavoro.

Nell'ambito del proprio sistema di gestione, il Gruppo ha sancito il proprio impegno attraverso la "Politica per la Qualità e la Sicurezza" quale strumento con cui, l'intera Azienda ha come missione quella di offrire ad un sempre maggiore numero di Clienti nel mondo prodotti enogastronomici della migliore tradizione italiana, nella comodità del servizio esclusivo del Gruppo, considerando la tutela della salute e sicurezza dei lavoratori come parte integrante della sua attività.



GESTIONE PER LA QUALITA' E LA SICUREZZA ALIMENTARE

Le società operative del Gruppo dopo avere ottenuto una decina di anni fa la Certificazione ISO 9001, nel mese di marzo 2015, ha ottenuto la Certificazione IFS Food (per il mercato Tedesco) e la Certificazione BRC Food (per Regno Unito) al fine di garantire costantemente ai propri Clienti che si rivolgono alla Grande Distribuzione Organizzata, un alto livello produttivo e di sicurezza dei prodotti forniti, ma anche migliorando i processi esistenti ottenendo una migliore sicurezza generale, un miglioramento nelle relazioni con il Cliente ed una alta competitività sul mercato.





ORGANICO DEL GRUPPO

Si espone di seguito il numero puntuale e medio per categoria al 31 dicembre 2018, al 31 dicembre 2017 e al 31 dicembre 2016 relativo alle società del Gruppo:

	N. puntuale 31.12.2018	N. medio 31.12.2018	N. puntuale 31.12.2017	N. medio 31.12.2017	N. puntuale 31.12.2016	N. medio 31.12.2016
Dirigenti	5	6	5	5	5	6
Quadri	8	9	8	8	8	9
Impiegati	125	130	131	153	175	181
Operai	17	26	17	20	24	63
Totale	155	170	161	186	212	259

7. Azioni proprie

Al 31/12/2018 la società Capogruppo detiene n. 154.072 azioni ordinarie, rappresentative del 2,08% del capitale sociale ordinario in circolazione.



Situazione patrimoniale e finanziaria consolidata

	Note	31.12.2018	31.12.2017
<i>Valori in euro</i>			
Attività non correnti			
Immobilizzazioni immateriali	5	31.623.880	30.430.899
Avviamento	6	55.454.960	55.008.001
Terreni, immobili, impianti e macchinari	7	14.735.733	14.231.545
Partecipazioni	8	2.496	2.198
Altre attività non correnti	9	786.647	787.828
Attività fiscali differite	10	1.457.007	1.515.061
Totale Attività Non Correnti		104.060.723	101.975.532
Attività correnti			
Rimanenze	11	18.996.721	20.210.919
Crediti commerciali	12	20.785.333	22.220.430
Altre attività correnti	13	1.529.861	2.107.127
Attività per imposte correnti	14	3.010.655	1.959.074
Attività finanziarie correnti		286.113	0
Disponibilità liquide e strumenti equivalenti	15	39.200.858	30.680.393
Totale Attività Correnti		83.809.541	77.177.943
Attività non correnti possedute per la vendita		-	-
Totale Attivo		187.870.264	179.153.475
Patrimonio netto			
Capitale sociale		879.854	709.878
Riserve		65.744.306	67.288.195
Riserva piani a benefici definiti		(28.916)	(23.839)
Riserva per stock grant		254.698	251.192
Utile (perdite) portate a nuovo		11.081.679	6.665.751
Risultato netto del periodo		6.350.453	6.733.439
Totale Patrimonio netto attribuibile agli azionisti della Capogruppo		84.282.074	81.624.616
Patrimonio netto di terzi		-	-
Totale Patrimonio netto	16	84.282.074	81.624.616
Passività non correnti			
Debiti finanziari	17	24.454.258	24.670.333
Fondo per altri benefici ai dipendenti	18	656.412	814.729
Fondo per rischi ed oneri futuri	19	1.070.569	1.550.757
Imposte differite passive	10	10.153.008	10.298.530
Altre passività non correnti	21	-	-
Totale Passività Non Correnti		36.334.247	37.334.349
Passività correnti			
Debiti finanziari	17	18.404.583	8.315.592
Debiti commerciali	20	44.521.994	46.801.344
Altre passività correnti	21	2.152.725	2.175.110
Passività per imposte correnti	22	2.174.641	2.768.922
Fondo per rischi ed oneri futuri	19	-	133.541
Strumenti finanziari derivati		-	-
Totale Passività Correnti		67.253.943	60.194.509
Passività direttamente correlate ad attività possedute per la vendita		-	-
Totale Patrimonio netto e Passivo		187.870.264	179.153.475



Conto economico consolidato complessivo

Valori in euro	Note	31.12.2018	31.12.2017
Ricavi delle vendite	23	149.862.766	149.735.829
Variazione delle rimanenze	11	(1.161.820)	2.402.154
Altri Proventi	23	1.486.547	1.277.593
Totali Ricavi		150.187.493	153.415.576
Costi per acquisti	24	(86.081.716)	(83.219.342)
Costi per servizi	25	(42.034.002)	(45.909.648)
Costo del Personale	26	(8.287.412)	(9.809.913)
Altri costi operativi	27	(362.468)	(319.407)
Costi Operativi		(136.765.598)	(139.258.310)
Margine Operativo Lordo		13.421.895	14.157.266
Ammortamenti	5-7	(2.044.291)	(1.773.318)
Accantonamenti per rischi	19	(36.000)	(117.762)
Rivalutazioni / (Svalutazioni)	28	(1.465.174)	(1.470.248)
Risultato operativo		9.876.430	10.795.938
Proventi Finanziari		76.473	185.092
Oneri Finanziari		(1.211.868)	(1.749.945)
Proventi (Oneri) Finanziari Netti	29	(1.135.395)	(1.564.853)
Risultato Prima delle Imposte		8.741.035	9.231.084
Imposte	30	(2.390.582)	(2.497.645)
(Perdita) Utile connessa ad attività cessate ed in dismissione		-	-
Risultato Netto (A)		6.350.453	6.733.439
Attribuibile a:			
(Utile)/ Perdita di pertinenza dei terzi		-	-
Risultato di pertinenza del Gruppo		6.350.453	6.733.439
Altri Utili/(Perdite) del risultato economico complessivo:			
Altre componenti del conto economico complessivo del periodo che saranno successivamente rilasciate a conto economico			
		-	-
Altre componenti del conto economico complessivo del periodo che non saranno successivamente rilasciate a conto economico			
Utili/(perdite) attuariali relative ai "piani a benefici definiti"	18	3.758	5.785
Effetto fiscale relativo agli Altri Utili/(Perdite)		-	-
Totale Altri Utili/(Perdite), al netto dell'effetto fiscale (B)		3.758	5.785
Totale Utile/(Perdita) complessiva (A) + (B)		6.354.211	6.739.224



Prospetto della movimentazione del Patrimonio Netto consolidato

Valori in Euro

	Capitale	Riserve di capitale	Riserva per stock grant	Riserva da attività finanziarie disponibili per la vendita	Riserva piani a benefici definiti	Riserve di risultato	Totale
Saldo al 1 gennaio 2017	707.083	67.564.205	0	0	(31.798)	7.922.910	783.062.400
Aumento capitale	2.795						2.795
Acquisto azioni proprie		(405.058)					(405.058)
Dividendi						(1.125.936)	(1.125.936)
Stock grant			251.191				251.191
Totale Utile/(Perdita) complessiva					5.785	6.733.439	6.739.224
Saldo al 31 dicembre 2017	709.878	67.159.147	251.191	0	(26.013)	13.530.413	811.624.516
Aumento capitale	169.976						169.976
Acquisto azioni proprie		(1.585.211)					(1.585.211)
Dividendi						(2.545.578)	(2.545.578)
Stock grant		251.191	3.507				254.698
Riclassifiche		(80.821)			(6.661)	96.844	9.362
Totale Utile/(Perdita) complessiva					3.758	6.350.453	6.354.211
Saldo al 31 dicembre 2018	879.854	65.744.306	254.698	0	(28.916)	17.432.132	84.282.074



Rendiconto finanziario consolidato

Valori in euro

	31.12.2018	31.12.2017
Utile (perdita) di periodo prima delle imposte	8.741.035	9.231.084
Rettifiche per:		
- elementi non monetari - stock grant		
- accantonamenti al fondo svalutazione crediti al netto degli utilizzi	1.465.174	1.470.248
- elementi non monetari - accantonamenti / (rilasci)	36.000	117.762
- elementi non monetari - ammortamenti	2.044.291	1.773.318
Utile di periodo (perdita) prima delle imposte rettificato	12.286.500	12.592.412
Disponibilità liquide generate dalle operazioni		
Imposte sul reddito pagate	(1.645.862)	770.892
Altri (proventi)/oneri finanziari senza flusso monetario (c. Amm. Fin)	198.666	53.276
Totale	(1.447.196)	824.168
Variazioni del capitale circolante		
Variazione crediti verso clienti	(29.315)	289.992
Variazione debiti verso fornitori	(2.430.824)	2.912.139
Variazione delle rimanenze	1.347.086	(2.516.997)
Variazione altri crediti e altri debiti	(1.784.255)	(2.992.708)
Altre variazioni	(57.017)	18.560
Variazione TFR e altri fondi	(807.343)	(615.481)
Variazioni altri fondi e imposte differite	(87.468)	(5.999)
Totale	(3.849.135)	(2.910.494)
Cash flow da attività operativa (1)	6.990.168	10.506.086
Investimenti:		
- Materiali	(1.873.005)	(399.464)
- Immateriali	(1.710.623)	(614.461)
- Flusso di cassa netto derivante dall'aggregazione aziendale (*):	(461.827)	-
- Finanziarie	257	-
Cash flow da attività di investimento (2)	(4.045.198)	(1.013.925)
Attività finanziaria		
Accensioni di finanziamenti a breve ("denaro caldo")	10.000.000	3.000.240
(Rimborsi) di finanziamenti a breve ("denaro caldo")	(3.000.000)	(975.000)
Incassi / (rimborsi) finanziamento Senior	(1.625.000)	(9.161.734)
Incassi / (rimborsi) altri debiti finanziari	3.898.000	2.040.045
Variazione altre attività finanziarie	(286.113)	-
Variazione altre passività finanziarie	285.360	(60.416)
Acquisto azioni proprie	(1.585.211)	(405.058)
Dividendi erogati	(2.545.578)	(1.125.936)
Aumenti di capitale sociale di natura monetaria	169.976	2.797
Variazione riserva per Stock Grant	254.698	251.191
Variazione riserva valutazione	-	-
Altre variazioni di patrimonio netto	9.362	-
Cash flow da attività di finanziamento (3)	5.575.495	(6.433.871)
Cash flow da attività in funzionamento	8.520.465	3.058.290
Variazione disponibilità liquide (1+2+3)	8.520.465	3.058.290
Disponibilità liquide all'inizio del periodo	30.680.393	27.622.103
Disponibilità liquide alla fine del periodo	39.200.858	30.680.393

(*) Effetti derivanti dall'acquisto del 100% della partecipazione nella società Pro.Di.Ve. Srl
come di seguito dettagliato:

a) Corrispettivo totale pagato per cassa:	650.000
b) Ammontare delle disponibilità liquide acquisite	188.173
c) Valore contabile netto delle Attività/Passività acquisite	203.042



FORMA E CONTENUTO DELLA RELAZIONE FINANZIARIA ANNUALE CONSOLIDATA

Premessa

La presente Relazione Finanziaria al 31 dicembre 2018 è stata redatta ai sensi del Regolamento AIM e nel rispetto dei Principi Contabili Internazionali (“IFRS”) emessi dall’International Accounting Standards Board (“IASB”) e omologati dall’Unione Europea. Con “IFRS” si intendono anche gli International Accounting Standards (“IAS”) tuttora in vigore, nonché tutti i documenti interpretativi emessi dall’Interpretation Committee, precedentemente denominato International Financial Reporting Interpretations Committee (“IFRIC”) e ancor prima Standing Interpretations Committee (“SIC”).

Schemi di Bilancio

La presente Relazione Finanziaria al 31 dicembre 2018 è costituita dagli schemi della Situazione Patrimoniale – Finanziaria, del Conto economico Complessivo, dal Prospetto delle variazioni di Patrimonio netto, dal Rendiconto finanziario e dalle Note esplicative, ed è corredato dalla relazione degli amministratori sull’andamento della gestione.

Lo schema adottato per la Situazione Patrimoniale – Finanziaria prevede la distinzione delle attività e delle passività tra correnti e non correnti.

Il Gruppo ha optato per la presentazione delle componenti dell’utile/perdita d’esercizio in un unico prospetto di Conto economico complessivo, che include il risultato dell’esercizio e, per categorie omogenee, i proventi e gli oneri che, in base agli IFRS, sono imputati direttamente a patrimonio netto. Lo schema di Conto economico adottato prevede la classificazione dei costi per natura.

Il prospetto delle variazioni del patrimonio netto include, oltre agli utili / perdite complessivi del periodo, gli importi delle operazioni con i possessori di capitale e i movimenti intervenuti durante l’esercizio nelle riserve.

Nel rendiconto finanziario, i flussi finanziari derivanti dall’attività operativa sono presentati utilizzando il metodo indiretto, per mezzo del quale l’utile o la perdita d’esercizio sono rettificati dagli effetti delle operazioni di natura non monetaria, da qualsiasi differimento o accantonamento di precedenti o futuri incassi o pagamenti operativi, e da elementi di ricavi o costi connessi ai flussi finanziari derivanti dall’attività di investimento o dall’attività finanziaria.



1 Area di consolidamento

Sono considerate società controllate tutte le società partecipate sulle quali il Gruppo ha contemporaneamente:

- potere decisionale, ossia la capacità di dirigere le attività rilevanti della partecipata, cioè quelle attività che hanno un'influenza significativa sui risultati della partecipata stessa;
- diritto a risultati (positivi o negativi) variabili rivenienti dalla partecipazione nell'entità consolidata;
- capacità di utilizzare il proprio potere decisionale per determinare l'ammontare dei risultati rivenienti dalla partecipazione nell'entità consolidata.

I bilanci delle imprese controllate sono inclusi nel bilancio consolidato a partire dalla data in cui si assume il controllo fino al momento in cui tale controllo cessa di esistere. Le quote del patrimonio netto e del risultato attribuibili ai soci di minoranza sono indicate separatamente, rispettivamente nella Situazione Patrimoniale-Finanziaria e nel Conto Economico consolidati. Vengono di seguito elencate le entità incluse nell'area di consolidamento e le relative percentuali di possesso diretto o indiretto da parte del Gruppo:

Società	Nazione	Capitale Sociale in Euro	Società Controllante	Percentuale di possesso	Percentuale di possesso diretta
IWB S.p.A.	Italia	879.854	-	Capogruppo	
Provinco Italia S.p.A.	Italia	132.857	IWB S.p.A.	100%	100%
Giordano Vini S.p.A.	Italia	14.622.511	IWB S.p.A.	100%	100%
Provinco Deutschland GmbH	Germania	25.000	Provinco Italia S.p.A.	100%	0%
Pro.Di.Ve. S.r.l.	Italia	18.486	Giordano Vini S.p.A.	100%	0%

2 Principi generali di redazione

Il bilancio consolidato è stato redatto nella prospettiva della continuità aziendale, con valuta di presentazione costituita dall'Euro e gli importi esposti sono arrotondati all'unità, compresi, se non diversamente indicato, gli importi evidenziati nelle note di accompagnamento.

Il principio generale adottato nella predisposizione del presente bilancio consolidato è quello del costo, ad eccezione degli strumenti finanziari derivati valutati a *fair value*.

I più significativi principi contabili adottati nella redazione del presente bilancio consolidato sono:

Aggregazioni di imprese



Le aggregazioni aziendali sono contabilizzate utilizzando il metodo dell'acquisizione. Il costo di un'acquisizione è valutato come somma del corrispettivo trasferito misurato al *fair value* (valore equo) alla data di acquisizione e dell'importo di qualsiasi partecipazione di minoranza nell'acquisita. Per ogni aggregazione aziendale, l'acquirente deve valutare qualsiasi partecipazione di minoranza nell'acquisita al *fair value* (valore equo) oppure in proporzione alla quota della partecipazione di minoranza nelle attività nette identificabili dell'acquisita. I costi di acquisizione sono spesi e classificati tra le spese amministrative.

Alla data di acquisizione, le attività identificabili acquisite e le passività assunte sono rilevate al *fair value* alla data di acquisizione; costituiscono un'eccezione le imposte differite attive e passive, le attività e passività per benefici ai dipendenti, le passività o strumenti di capitale relativi a pagamenti basati su azioni dell'impresa acquisita o pagamenti basati su azioni emessi in sostituzione di contratti dell'impresa acquisita, e le attività (o gruppi di attività e passività) possedute per la vendita, che sono invece valutate secondo il loro principio di riferimento.

Ogni corrispettivo potenziale deve essere rilevato dall'acquirente al *fair value* alla data di acquisizione e classificato secondo le disposizioni dello IAS 32.

L'avviamento è inizialmente valutato al costo che emerge come eccedenza tra la somma dei corrispettivi trasferiti nell'aggregazione aziendale, del valore del patrimonio netto di pertinenza di interessenze di terzi e del *fair value* dell'eventuale partecipazione precedentemente detenuta nell'impresa acquisita rispetto al *fair value* delle attività nette acquisite e passività assunte alla data di acquisizione. Se il valore delle attività nette acquisite e passività assunte alla data di acquisizione eccede la somma dei corrispettivi trasferiti, del valore del patrimonio netto di pertinenza di interessenze di terzi e del *fair value* dell'eventuale partecipazione precedentemente detenuta nell'impresa acquisita, tale eccedenza è rilevata immediatamente nel conto economico come provento derivante dalla transazione conclusa.

Le quote del patrimonio netto di pertinenza delle interessenze di terzi, alla data di acquisizione, possono essere valutate al *fair value* oppure al pro-quota del valore delle attività nette riconosciute per l'impresa acquisita. La scelta del metodo di valutazione è effettuata transazione per transazione.

Eventuali corrispettivi sottoposti a condizione previsti dal contratto di aggregazione aziendale sono valutati al *fair value* alla data di acquisizione ed inclusi nel valore dei corrispettivi trasferiti nell'aggregazione aziendale ai fini della determinazione dell'avviamento. Eventuali variazioni successive di tale *fair value*, che sono qualificabili come rettifiche sorte nel periodo di misurazione, sono incluse nell'avviamento in modo retrospettivo. Le variazioni di *fair value* qualificabili come rettifiche sorte nel periodo di misurazione sono quelle che derivano da maggiori informazioni su fatti e circostanze che esistevano alla data di acquisizione, ottenute durante il periodo di misurazione (che non può eccedere il periodo di un anno dall'aggregazione aziendale).

Nel caso di aggregazioni aziendali avvenute per fasi, la partecipazione precedentemente detenuta nell'impresa acquisita è rivalutata al *fair value* alla data di acquisizione del controllo e l'eventuale utile o perdita che ne consegue è rilevata nel conto economico. Eventuali valori



derivanti dalla partecipazione precedentemente detenuta e rilevati negli Altri utili (perdite) complessivi sono riclassificati nel conto economico come se la partecipazione fosse stata ceduta.

Se i valori iniziali di un'aggregazione aziendale sono incompleti alla data di chiusura del bilancio in cui l'aggregazione aziendale è avvenuta, vengono riportati nel bilancio consolidato i valori provvisori degli elementi per cui non può essere conclusa la rilevazione. Tali valori provvisori sono rettificati nel periodo di misurazione per tenere conto delle nuove informazioni ottenute su fatti e circostanze esistenti alla data di acquisizione che, se note, avrebbero avuto effetti sul valore delle attività e passività riconosciute a tale data.

Le transazioni in cui la controllante acquisisce o cede ulteriori quote di minoranza senza modificare il controllo esercitato sulla controllata sono transazioni con i soci e pertanto i relativi effetti devono essere riconosciuti a patrimonio netto: non vi saranno rettifiche al valore dell'avviamento ed utili o perdite rilevati nel conto economico.

Gli oneri accessori alle operazioni di aggregazione aziendale siano rilevati a conto economico nel periodo in cui sono sostenuti.

Attività immateriali a vita indefinita

Avviamento

L'avviamento è rilevato come attività con vita utile indefinita e non viene ammortizzato, bensì sottoposto annualmente, o più frequentemente se vi sia un'indicazione che specifici eventi o modificate circostanze possano aver determinato una riduzione durevole di valore, a verifiche per identificare eventuali riduzioni di valore (*impairment test*). Le perdite di valore sono iscritte immediatamente a conto economico e non sono successivamente ripristinate. Dopo la rilevazione iniziale, l'avviamento è valutato al netto di eventuali perdite di valore cumulate.

Al fine di verificare la presenza di riduzioni durevoli di valore, l'avviamento acquisito in un'aggregazione aziendale è allocato, alla data di acquisizione alle singole unità generatrici di flussi o ai gruppi di unità generatrici di flussi che dovrebbero beneficiare delle sinergie dell'aggregazione, indipendentemente dal fatto che altre attività o passività dell'acquisita siano assegnate a tali unità o raggruppamenti di unità.

Ogni unità o Gruppo di unità a cui l'avviamento è allocato rappresenta il livello più basso a cui l'avviamento è monitorato ai fini di gestione interna.

L'eventuale perdita di valore è identificata attraverso il confronto fra il valore contabile dell'unità generatrice di cassa ed il suo valore recuperabile. Nel caso in cui il valore recuperabile da parte dell'unità generatrice di flussi sia inferiore al valore di carico attribuito, si rileva la relativa perdita di valore. Tale perdita di valore non è ripristinata nel caso in cui vengano meno i motivi che la hanno generata.

Se l'avviamento è stato allocato a un'unità generatrice di flussi finanziari e l'entità dismette parte delle attività di tale unità, l'avviamento associato all'attività dismessa deve essere incluso nel valore contabile dell'attività quando si determina l'utile o la perdita derivante dalla dismissione. L'avviamento associato con l'attività dismessa deve essere determinato



sulla base dei valori relativi dell'attività dismessa e della parte mantenuta dell'unità generatrice di flussi finanziari.

Marchio

Con effetto dal 1 gennaio 2014, gli Amministratori della Giordano Vini S.p.A., anche con il supporto di un esperto indipendente, hanno attribuito al marchio acquisito nell'ambito di un'operazione di aggregazione una vita utile indefinita. Nell'ambito dell'aggregazione aziendale realizzata nel 2015, per quanto riguarda Provinco Italia S.p.A. parte del relativo prezzo di acquisto è stata allocata sui marchi di proprietà della Provinco stessa, attribuendo anche ad essi vita utile indefinita

Attività immateriali a vita definita

Le attività immateriali a vita definita sono valutate al costo di acquisto o di produzione al netto degli ammortamenti e delle perdite di valore accumulate. L'ammortamento è commisurato al periodo della prevista vita utile dell'immobilizzazione e inizia quando l'attività è disponibile all'uso. La vita utile viene riesaminata con periodicità annuale ed eventuali cambiamenti sono apportati con applicazione prospettica.

Ogniquale volta vi siano ragioni che lo rendano opportuno, le attività immateriali a vita utile definita sono sottoposte ad *impairment test*.

Altre immobilizzazioni immateriali

Le altre attività immateriali sono iscritte nel prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria solo se è probabile che l'uso dell'attività genererà benefici economici futuri e se il costo dell'attività può essere misurato in modo attendibile. Rispettate queste condizioni, le attività immateriali sono iscritte al costo di acquisto che corrisponde al prezzo pagato aumentato degli oneri accessori.

Il valore contabile lordo delle altre immobilizzazioni immateriali a vita utile definita viene sistematicamente ripartito tra gli esercizi nel corso dei quali ne avviene l'utilizzo, mediante lo stanziamento di quote di ammortamento costanti, in relazione alla vita utile stimata. L'ammortamento inizia quando il bene è disponibile per l'uso ed è proporzionato, per il primo esercizio, al periodo di effettivo utilizzo. Le aliquote di ammortamento utilizzate sono stabilite in base alla vita utile dei relativi beni.

Le vite utili utilizzate ai fini della predisposizione del presente bilancio consolidato sono le seguenti:

CATEGORIA	VITA UTILE
Concessioni, licenze, marchi e diritti simili	10 anni
Diritti di brevetto industriale e di utilizzo opere di ingegno	3 anni
Progetto di adeguamento del controllo di gestione	3 anni
Costo di Sviluppo Teleselling	contratto di locazione
Beni Immateriali in Leasing	contratto di leasing finanz.



Beni immateriali in locazione finanziaria

Le attività possedute mediante contratti di leasing finanziario, attraverso i quali sono sostanzialmente trasferiti sull'entità tutti i rischi ed i benefici legati alla proprietà, sono riconosciute come attività dell'entità al loro *fair value* o, se inferiore, al valore attuale dei pagamenti minimi dovuti per il leasing. La corrispondente passività verso il locatore è rappresentata in bilancio tra i debiti finanziari. I beni sono ammortizzati applicando il criterio e le aliquote sopra indicati.

Le locazioni nelle quali il locatore mantiene sostanzialmente tutti i rischi ed i benefici legati alla proprietà dei beni sono classificate come leasing operativi. I costi riferiti a leasing operativi sono rilevati linearmente a conto economico lungo la durata del contratto di leasing.

Terreni, immobili, impianti e macchinari

Le attività materiali sono composte da:

- terreni e fabbricati industriali
- impianti e macchinari
- attrezzature industriali e commerciali
- altri beni

Sono iscritte al costo d'acquisizione o di produzione, comprensivo degli oneri accessori di diretta imputazione necessari alla messa in funzione del bene per l'uso a cui è stato destinato.

Il costo è ridotto degli ammortamenti, ad eccezione dei terreni che non sono ammortizzati in quanto aventi vita utile indefinita, e delle eventuali perdite di valore.

Gli ammortamenti sono calcolati linearmente attraverso percentuali che riflettono il deterioramento economico e tecnico del bene e sono computati a partire dal momento in cui il bene è disponibile per l'uso.

Le parti significative delle attività materiali che hanno differenti vite utili, sono contabilizzate separatamente e ammortizzate sulla base della loro vita utile.

Le vite utili e i valori residui sono rivisti annualmente in occasione della chiusura del bilancio di esercizio. Le vite utili utilizzate ai fini della predisposizione del presente bilancio consolidato sono le seguenti:

CATEGORIA	VITA UTILE
Terreni	Indefinita
Fabbricati	18-50 anni
Impianti e macchinari:	
- Mezzi di trasporto interni	10-12 anni
- Impianti generici	8-18 anni
- Macchinari	6-15 anni
- Vasche e serbatoi	4-20 anni
Attrezzature industriali e commerciali:	
- Automezzi	5-8 anni
- Attrezzature	8-12 anni



- Macchine elettroniche	4-8 anni
- Mobili e macchine ordinarie d'ufficio	15 anni
- Beni in comodato d'uso	4 anni

Gli oneri sostenuti per le manutenzioni e riparazioni di natura ordinaria sono direttamente imputati a conto economico dell'esercizio in cui sono sostenuti.

Gli utili e le perdite derivanti da cessioni o dismissioni di attività materiali sono determinati come differenza fra il ricavo di vendita e il valore netto contabile dell'attività e sono imputati al Conto Economico dell'esercizio.

Le migliorie su beni di terzi aventi le caratteristiche di immobilizzazioni sono capitalizzate nella categoria del bene a cui si riferiscono e sono ammortizzate secondo la loro vita utile o, se inferiore, lungo la durata del contratto di locazione.

Gli oneri finanziari sostenuti a fronte di investimenti in attività per le quali normalmente trascorre un determinato periodo di tempo per rendere l'attività pronta per l'uso o per la vendita (*qualifying asset* ai sensi dello IAS 23 – Oneri finanziari) sono capitalizzati ed ammortizzati lungo la vita utile della classe di beni cui essi si riferiscono.

Tutti gli altri oneri finanziari sono rilevati a conto economico nel corso dell'esercizio nel quale sono sostenuti.

Perdita di valore delle attività

Almeno una volta all'anno viene verificato se le attività e/o le unità generatrici di cassa ("CGU") cui le attività sono attribuibili possano aver subito una perdita di valore. Se esiste una tale evidenza, si procede alla stima del valore recuperabile delle attività/CGU. L'avviamento e le altre attività immateriali a vita utile indefinita sono sottoposte a verifica per perdita di valore ogni anno o più frequentemente, ogniqualvolta vi sia un'indicazione che l'attività possa aver subito una perdita di valore.

Il valore recuperabile è definito come il maggiore fra il suo *fair value* dedotti i costi di vendita e il valore d'uso. Il valore d'uso è definito sulla base dell'attualizzazione dei flussi di cassa futuri attesi dall'utilizzo del bene, al lordo delle imposte, applicando un tasso di sconto che riflette le variazioni correnti di mercato del valore temporale del denaro e dei rischi dell'attività.

Quando non è possibile stimare il valore recuperabile di un singolo bene, viene stimato il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi finanziari cui il bene appartiene.

Nell'eventualità in cui il valore recuperabile di un'attività (o di una unità generatrice di flussi finanziari) fosse inferiore al valore contabile, quest'ultimo viene ridotto al valore di recupero e la perdita viene imputata a conto economico. Successivamente, se una perdita su attività diverse dall'avviamento viene meno o si riduce, il valore contabile dell'attività (o dell'unità generatrice di flussi finanziari) è incrementato sino alla nuova stima del valore recuperabile (che comunque non può eccedere il valore netto di carico che l'attività avrebbe avuto se non fosse mai stata effettuata la svalutazione per perdita di valore). Tale ripristino di valore è immediatamente contabilizzato a conto economico.



Partecipazioni

Le partecipazioni in imprese controllate escluse dal consolidamento sono iscritte al costo rettificato per riduzioni del valore. La differenza positiva, emergente dall'atto dell'acquisto, tra il costo di acquisizione e la quota di patrimonio netto a valori correnti della partecipata di competenza è, pertanto, inclusa nel valore di carico della partecipazione. Qualora esistano evidenze che tali partecipazioni abbiano subito una perdita di valore, la stessa è rilevata nel conto economico come svalutazione. Nel caso l'eventuale quota di pertinenza delle perdite della partecipata ecceda il valore contabile della partecipazione, e l'entità abbia l'obbligo di risponderne, si procede ad azzerare il valore della partecipazione e la quota delle ulteriori perdite è rilevata come fondo nel passivo. Qualora, successivamente, la perdita di valore venga meno o si riduca, è rilevato a conto economico un ripristino di valore nei limiti del costo.

Sono considerate società collegate tutte le società per le quali il Gruppo è in grado di esercitare un'influenza notevole così come definita dallo IAS 28 – Partecipazioni in società collegate e a controllo congiunto. Tale influenza si presume esistere di norma qualora il Gruppo detenga una percentuale dei diritti di voto compresa tra il 20% e il 50%, o nelle quali – pur con una quota di diritti di voto inferiore – abbia il potere di partecipare alla determinazione delle politiche finanziarie e gestionali in virtù di particolari legami giuridici quali, a titolo di esempio, la partecipazione a patti di sindacato congiuntamente ad altre forme di esercizio significativo dei diritti di governance.

Gli accordi a controllo congiunto (*joint arrangements*) sono accordi in base ai quali due o più parti hanno il controllo congiunto in base ad un contratto. Il controllo congiunto è la condivisione, stabilita tramite accordo, del controllo di un'attività economica, che esiste unicamente quando, per le decisioni relative a tale attività, è richiesto il consenso unanime di tutte le parti che condividono il controllo. Tali accordi possono dare origine a *joint ventures* o *joint operations*.

Una *joint-venture* è un accordo a controllo congiunto su un'entità in base al quale le parti, che detengono il controllo congiunto, vantano dei diritti sulle attività nette dell'entità stessa. Le *joint ventures* si distinguono dalle *joint operations* che si configurano invece come accordi che danno alle parti dell'accordo, che hanno il controllo congiunto dell'iniziativa, diritti sulle singole attività e obbligazioni per le singole passività relative all'accordo. In presenza di *joint operations*, è obbligatorio rilevare le attività e passività, i costi e ricavi dell'accordo in base ai principi contabili di riferimento. Il Gruppo non ha in essere accordi di *joint operations*.

Strumenti finanziari

Gli strumenti finanziari sono inclusi nelle voci di bilancio di seguito descritte. La voce Partecipazioni e altre attività finanziarie non correnti include le partecipazioni in imprese controllate, altre attività finanziarie non correnti. Le attività finanziarie correnti includono i crediti commerciali e le disponibilità e mezzi equivalenti. In particolare, la voce Disponibilità e mezzi equivalenti include i depositi bancari. Le passività finanziarie si riferiscono ai debiti finanziari, comprensivi dei debiti per anticipazioni su ordini, cessione di crediti, nonché alle



altre passività finanziarie (che includono il *fair value* negativo degli strumenti finanziari derivati), ai debiti commerciali e agli altri debiti.

Attività finanziarie non correnti

Le attività finanziarie non correnti diverse dalle partecipazioni, così come le passività finanziarie, sono contabilizzate secondo quanto stabilito dall' IFRS 9 I finanziamenti e i crediti non detenuti a scopo di negoziazione, le attività detenute con l'intento di mantenerle in portafoglio sino alla scadenza sono valutate al costo ammortizzato, utilizzando il metodo dell'interesse effettivo. Quando le attività finanziarie non hanno una scadenza prefissata, sono valutate al costo di acquisizione. Sono regolarmente effettuate valutazioni al fine di verificare se esista evidenza oggettiva che un'attività finanziaria possa aver subito una riduzione di valore. Se esistono evidenze oggettive, la perdita di valore deve essere rilevata come costo nel conto economico del periodo. Ad eccezione degli strumenti finanziari derivati, le passività finanziarie sono esposte al costo ammortizzato utilizzando il metodo dell'interesse effettivo.

Crediti e debiti commerciali

I crediti commerciali sono inizialmente iscritti al costo ammortizzato che coincide con il valore nominale rettificato, per adeguarlo al presunto valore di realizzo, tramite l'iscrizione di un fondo svalutazione. Tale fondo svalutazione è commisurato sia all'entità dei rischi relativi a specifici crediti, sia all'entità del rischio generico di mancato incasso incombente sulla generalità dei crediti, prudenzialmente stimato in base all'esperienza del passato ed al grado di equilibrio finanziario noto della generalità dei debitori.

I debiti commerciali e gli altri debiti sono iscritti al valore nominale, ritenuto rappresentativo del valore di estinzione. I crediti ed i debiti in valute estere sono allineati ai cambi correnti alla data di chiusura dell'esercizio e gli utili o le perdite derivanti da tale conversione sono imputati a conto economico.

I crediti ceduti a seguito di operazioni di factoring sono eliminati dall'attivo patrimoniale se i rischi ed i benefici correlati alla loro titolarità sono stati sostanzialmente trasferiti al cessionario, configurandosi pertanto una cessione pro-soluto. La quota di oneri della cessione, certa nel quantum, è iscritta tra le passività finanziarie.

Gli incassi ricevuti per conto della società di factoring e non ancora trasferiti, generati dalle condizioni contrattuali che prevedono il trasferimento periodico e predeterminato, sono classificati tra le passività finanziarie.

Disponibilità liquide e mezzi equivalenti

La voce relativa a disponibilità liquide e mezzi equivalenti include cassa, conti correnti bancari, conti correnti postali, depositi rimborsabili a domanda ed altri investimenti finanziari a breve termine ad elevata liquidità che sono prontamente convertibili in cassa e sono soggetti ad un rischio non significativo di variazione di valore.



Debiti finanziari

Le passività finanziarie includono i debiti finanziari, comprensivi dei debiti per le parti di prezzo differito riferite alla cessione dei crediti pro-soluto, nonché altre passività finanziarie.

Le passività finanziarie, diverse dagli strumenti finanziari derivati, sono inizialmente iscritte al valore di mercato (*fair value*) ridotto dei costi dell'operazione; successivamente sono valutate al costo ammortizzato e cioè al valore iniziale, al netto dei rimborsi in linea capitale già effettuati, rettificato (in aumento o in diminuzione) in base all'ammortamento (utilizzando il metodo dell'interesse effettivo) di eventuali differenze fra il valore iniziale e il valore alla scadenza.

Rimanenze

Le rimanenze di magazzino sono iscritte al minore fra il costo di acquisto o di produzione e il valore di realizzo rappresentato dall'ammontare che l'entità si attende di ottenere dalla loro vendita nel normale svolgimento dell'attività. La configurazione di costo adottata è il costo medio ponderato. I costi di acquisto comprendono i prezzi corrisposti ai fornitori aumentati dalle spese accessorie sostenute fino all'ingresso nei magazzini, al netto di sconti ed abbuoni. I costi di produzione comprendono sia i costi diretti dei materiali e della mano d'opera, sia i costi indiretti di produzione ragionevolmente attribuibili. Nella ripartizione delle spese generali di produzione, per l'imputazione del costo dei prodotti si tiene conto della normale capacità produttiva degli impianti.

A fronte del valore delle rimanenze così determinato sono effettuati accantonamenti per tenere conto delle giacenze considerate obsolete o a lenta rotazione.

Le rimanenze includono anche il costo di produzione relativo ai resi attesi nei periodi futuri connessi a consegne già effettuate, stimato sulla base del valore di vendita dedotto del margine medio applicato.

Attività e passività possedute per la vendita

Le attività e passività possedute per la vendita e *discontinued operation* sono classificate come tali se il loro valore contabile sarà recuperato principalmente attraverso la vendita piuttosto che attraverso l'utilizzo continuativo. Tali condizioni sono considerate avverate nel momento in cui la vendita o la discontinuità del gruppo di attività in dismissione sono considerati altamente probabili e le attività e passività sono immediatamente disponibili per la vendita nelle condizioni in cui si trovano.

Quando l'entità è coinvolta in un piano di dismissione che comporta la perdita di controllo di una partecipata, tutte le attività e passività di tale partecipata sono classificate come possedute per la vendita quando le condizioni sopra descritte sono avverate, anche nel caso in cui, dopo la dismissione, l'entità continui a detenere una partecipazione di minoranza nella controllata.

Le attività possedute per la vendita sono valutate al minore tra il loro valore netto contabile e il *fair value* al netto dei costi di vendita.

Benefici ai dipendenti



I premi pagati a fronte di piani a contributi definiti sono rilevati a conto economico per la parte maturata nell'esercizio.

Sino al 31 dicembre 2006 il fondo trattamento di fine rapporto (TFR) era considerato un piano a benefici definiti. La disciplina di tale fondo è stata modificata dalla Legge 27 dicembre 2006, n. 296 ("Legge Finanziaria 2007") e successivi Decreti e Regolamenti emanati nei primi mesi del 2007. Alla luce di tali modifiche, e in particolare con riferimento alle società con almeno 50 dipendenti, tale istituto è ora da considerarsi un piano a benefici definiti esclusivamente per le quote maturate anteriormente al 1° gennaio 2007 (e non ancora liquidate alla data di bilancio), mentre per le quote maturate successivamente a tale data esso è assimilabile ad un piano a contribuzione definita.

I piani pensionistici a benefici definiti, tra i quali rientra anche il trattamento di fine rapporto dovuto ai dipendenti ai sensi dell'articolo 2120 del Codice Civile, sono basati sulla vita lavorativa dei dipendenti e sulla remunerazione percepita dal dipendente nel corso di un predeterminato periodo di servizio. In particolare, la passività che rappresenta il beneficio dovuto ai dipendenti in base ai piani a prestazioni definite è iscritta in bilancio al valore attuariale della stessa.

L'iscrizione in bilancio dei piani a prestazioni definite richiede la stima con tecniche attuariali dell'ammontare delle prestazioni maturate dai dipendenti in cambio dell'attività lavorativa prestata nell'esercizio corrente e in quelli precedenti e l'attualizzazione di tali prestazioni al fine di determinare il valore attuale degli impegni dell'entità. La determinazione del valore attuale degli impegni è effettuata da un attuario indipendente con il "metodo della proiezione unitaria" (*"Projected Unit Credit Method"*). Tale metodo considera ogni periodo di servizio prestato dai lavoratori presso l'azienda come una unità di diritto addizionale: la passività attuariale deve quindi essere quantificata sulla base delle sole anzianità maturate alla data di valutazione; pertanto, la passività totale viene di norma riproporzionata in base al rapporto tra gli anni di servizio maturati alla data di riferimento delle valutazioni e l'anzianità complessivamente raggiunta all'epoca prevista per la liquidazione del beneficio. Inoltre, il predetto metodo prevede di considerare i futuri incrementi retributivi, a qualsiasi causa dovuti (inflazione, carriera, rinnovi contrattuali etc.), fino all'epoca di cessazione del rapporto di lavoro.

Il costo per i piani a prestazioni definite maturato nell'anno e iscritto a conto economico nell'ambito delle spese per il personale è pari alla somma del valore attuale medio dei diritti maturati dai lavoratori presenti per l'attività prestata nell'esercizio, e dell'interesse annuo maturato sul valore attuale degli impegni dell'entità ad inizio anno, calcolato utilizzando il tasso di attualizzazione degli esborsi futuri adottato per la stima della passività al termine dell'esercizio precedente. Il tasso annuo di attualizzazione adottato per le elaborazioni è assunto pari al tasso di mercato a fine periodo relativo a zero coupon bonds con scadenza pari alla durata media residua della passività.

L'ammontare delle perdite e degli utili attuariali, derivanti da variazioni nelle stime effettuate, è imputato a conto economico.



Si segnala che la valutazione del TFR in base allo IAS 19 ha riguardato la sola Giordano Vini S.p.A., il cui bilancio è redatto in base agli IAS/IFRS e non ha invece impattato Provinco Italia S.p.A.; l'effetto su tale società è stimato non significativo.

Benefici retributivi sotto forma di partecipazione al capitale

Il Gruppo retribuisce il proprio top management anche attraverso piani di *stock grant*. In tali casi, il beneficio teorico attribuito ai soggetti interessati è addebitato a conto economico negli esercizi presi a riferimento dal piano con contropartita a riserva di patrimonio netto. Tale beneficio viene quantificato misurando alla data di assegnazione il *fair value* dello strumento assegnato attraverso tecniche di valutazione finanziaria, includendo nella valutazione eventuali condizioni di mercato ed adeguando ad ogni data di bilancio il numero dei diritti che si ritiene verranno assegnati.

Fondi per rischi ed oneri futuri

Si tratta di stanziamenti derivanti da obbligazioni attuali (legali o implicite) e relativi ad un evento passato, per l'adempimento delle quali è probabile che si renderà necessario un impiego di risorse il cui ammontare può essere stimato in maniera attendibile. Qualora le attese di impiego di risorse vadano oltre l'esercizio successivo, l'obbligazione è iscritta al valore attuale determinato attraverso l'attualizzazione dei flussi futuri attesi scontati ad un tasso che tenga anche conto del costo del denaro e del rischio della passività.

Gli accantonamenti sono riesaminati ad ogni data di riferimento del bilancio ed eventualmente rettificati per riflettere la miglior stima corrente; eventuali variazioni di stima sono riflesse nel conto economico del periodo in cui la variazione è avvenuta.

I rischi per i quali il manifestarsi di una passività è soltanto possibile, sono menzionati nelle note esplicative senza procedere ad alcuno stanziamento.

Ricavi delle vendite

I ricavi sono rilevati nella misura in cui è probabile che all'entità affluiranno dei benefici economici e il loro ammontare può essere determinato in modo attendibile. I ricavi sono rilevati al netto di sconti, abbuoni e resi.

I ricavi relativi divisione *distance selling* sono rilevati al momento della consegna al cliente da parte del vettore. I ricavi per vendite di vino, prodotti alimentari e *gadget* sono rilevati unitariamente.

La divisione *distance selling* accetta, per ragioni commerciali, resi da parte dei clienti per vendita a distanza secondo i termini previsti dalle condizioni di vendita. In relazione a tale prassi, gli importi fatturati al momento della spedizione della merce sono rettificati degli ammontari per i quali, anche in base all'esperienza storica, si può ragionevolmente prevedere che alla data di bilancio non tutti i rischi significativi e i benefici connessi alla proprietà dei beni siano stati trasferiti. I resi così determinati sono iscritti nel conto economico a riduzione dei ricavi.

Interessi attivi



Gli interessi attivi sono registrati a conto economico in base a criteri di competenza secondo il metodo del tasso effettivo di rendimento. Si riferiscono principalmente a conti correnti bancari.

Contributi pubblici

I contributi pubblici sono registrati quando vi è la ragionevole certezza che gli stessi possano essere ricevuti (tale momento coincide con la delibera formale degli enti pubblici eroganti) e siano stati soddisfatti tutti i requisiti dettati dalle condizioni per ottenerli.

I ricavi per contributi pubblici sono iscritti a conto economico in base al sostenimento dei costi per i quali sono stati concessi.

Dividendi

La distribuzione dei dividendi agli azionisti, qualora deliberata, genera la nascita di un debito al momento dell'approvazione dell'Assemblea degli azionisti.

Riconoscimento dei costi

Le spese di vendita e di marketing sono riconosciute a conto economico nel momento in cui sono sostenute o il servizio viene reso.

I costi per le campagne promozionali, mailing o altri mezzi sono spesate al momento della spedizione del materiale.

I costi di ricerca e di sviluppo non capitalizzabili, costituiti esclusivamente dal costo del personale, sono spesati nell'esercizio in cui sono sostenuti.

Interessi passivi

Gli interessi passivi sono rilevati in applicazione del principio della competenza temporale, sulla base dell'importo finanziato e del tasso di interesse effettivo applicabile.

Imposte

Le imposte dell'esercizio rappresentano la somma delle imposte correnti e differite.

Le imposte correnti sono basate sul risultato imponibile dell'esercizio. Il reddito imponibile differisce dal risultato riportato nel conto economico poiché esclude componenti positivi e negativi che saranno tassabili o deducibili in altri esercizi e esclude inoltre voci che non saranno mai tassabili o deducibili. La passività per imposte correnti è calcolata utilizzando le aliquote vigenti o di fatto vigenti alla data di bilancio, o qualora conosciute, quelle che saranno in vigore al momento del realizzo dell'attività o dell'estinzione della passività.

Le imposte anticipate e differite sono le imposte che ci si aspetta di pagare o di recuperare sulle differenze temporanee fra il valore contabile delle attività e delle passività di bilancio e il corrispondente valore fiscale utilizzato nel calcolo dell'imponibile fiscale, contabilizzate secondo il metodo dello stanziamento globale della passività. Le passività fiscali differite sono generalmente rilevate per tutte le differenze temporanee imponibili, mentre le attività fiscali differite sono rilevate nella misura in cui si ritenga probabile che vi saranno risultati fiscali imponibili in futuro che consentano l'utilizzo delle differenze temporanee deducibili. Tali



attività e passività non sono rilevate se le differenze temporanee derivano da avviamento o dall'iscrizione iniziale (non in operazioni di aggregazioni di imprese) di altre attività o passività in operazioni che non hanno influenza né sul risultato contabile né sul risultato imponibile. Il beneficio fiscale derivante dal riporto a nuovo di perdite fiscali è rilevato quando e nella misura in cui sia ritenuta probabile la disponibilità di redditi imponibili futuri a fronte dei quali tali perdite possano essere utilizzate.

Il valore di carico delle attività fiscali differite è rivisto ad ogni data di bilancio e ridotto nella misura in cui non sia più probabile l'esistenza di sufficienti redditi imponibili tali da consentire in tutto o in parte il recupero di tali attività.

Le imposte differite sono calcolate in base all'aliquota fiscale che ci si aspetta sarà in vigore al momento del realizzo dell'attività o dell'estinzione della passività.

Le imposte differite sono imputate direttamente al conto economico, ad eccezione di quelle relative a voci rilevate direttamente a patrimonio netto, nel qual caso anche le relative imposte differite sono anch'esse imputate al patrimonio netto.

La stima del fair value

Il *fair value* degli strumenti finanziari quotati in un mercato attivo è determinato in base ai prezzi di mercato alla data di chiusura del bilancio. Il prezzo di mercato di riferimento per le attività finanziarie detenute è il prezzo corrente di vendita (prezzo d'acquisto per le passività finanziarie).

Il *fair value* degli strumenti finanziari che non sono trattati in un mercato attivo è determinato attraverso varie tecniche valutative e delle ipotesi in base alle condizioni di mercato esistenti alla data di chiusura del bilancio. Per le passività a medio e lungo termine si confrontano i prezzi di strumenti finanziari similari quotati, per le altre categorie di strumenti finanziari si attualizzano i flussi finanziari.

Il *fair value* degli IRS è determinato attualizzando i flussi finanziari stimati da esso derivanti alla data di bilancio. Per i crediti s'ipotizza che il valore nominale al netto delle eventuali rettifiche apportate per tenere conto della loro esigibilità, approssimi il *fair value*. Il *fair value* delle passività finanziarie ai fini dell'informativa è determinato attualizzando i flussi finanziari da contratto ad un tasso d'interesse che approssima il tasso di mercato al quale l'entità si finanzia.

3 Misurazione del fair value

In relazione agli strumenti finanziari valutati al fair value, si riporta di seguito la classificazione di tali strumenti sulla base della gerarchia di livelli prevista dall'IFRS 13, che riflette la significatività degli input utilizzati nella determinazione del fair value. Si distinguono i seguenti livelli:



Livello 1 – quotazioni non rettificata rilevate su un mercato attivo per attività o passività oggetto di valutazione;

Livello 2 – input diversi dai prezzi quotati di cui al punto precedente, che sono osservabili sul mercato, direttamente (come nel caso dei prezzi) o indirettamente (cioè in quanto derivati dai prezzi);

Livello 3 – input che non sono basati su dati di mercato osservabili.

Non sono in essere attività e passività che sono valutate al fair value al 31 dicembre 2018.

3.1 Rischi finanziari

Il Gruppo è esposto principalmente a rischi finanziari, al rischio di credito e al rischio di liquidità.

Rischi derivanti da variazione dei cambi

Il Gruppo è soggetto al rischio di mercato derivante dalla fluttuazione dei cambi, in quanto opera in contesto internazionale, con transazioni condotte in diverse valute. L'esposizione al rischio deriva sia dalla distribuzione geografica dell'attività commerciale, sia dai diversi Paesi in cui avvengono gli acquisti.

Rischi derivanti da variazione dei tassi

Poiché l'indebitamento finanziario è in prevalenza regolato da tassi di interesse variabili, ne consegue che il Gruppo è esposto al rischio della loro fluttuazione. L'evoluzione dei tassi di interesse è costantemente monitorato dalla Società e in rapporto alla loro evoluzione potrà essere valutata l'opportunità di procedere ad un'adeguata copertura del rischio di tasso d'interesse. Attualmente il Gruppo non si copre, tenuto conto dell'impatto poco significativo sul conto economico derivante dalle variazioni dei tassi.

Gli strumenti finanziari derivati (per copertura cambi) in relazione ai quali non è possibile individuare un mercato attivo, sono iscritti al fair value e sono inclusi nelle voci di attività e passività finanziarie e altre attività e passività. Il fair value relativo è stato determinato attraverso tecniche di valutazione basate su dati di mercato, in particolare avvalendosi di appositi modelli di pricing riconosciuti dal mercato.

Rischio di credito

Il rischio di credito rappresenta l'esposizione delle società del Gruppo a potenziali perdite derivanti dal mancato adempimento delle obbligazioni assunte dalle controparti.

I crediti esposti sono costituiti essenzialmente da crediti nei confronti di consumatori finali per i quali il rischio di mancato incasso è moderato e comunque di importo individuale minimo. La Società è dotata di strumenti di controllo preventivo della solvibilità di ogni



singolo cliente, nonché di strumenti di monitoraggio e sollecito dei crediti attraverso analisi dei flussi di incasso, dei ritardi di pagamento e di altri parametri statistici.

Rischio di liquidità

Il Gruppo finanzia le proprie attività sia tramite i flussi di cassa generati dalla gestione operativa che tramite il ricorso a fonti di finanziamento esterne ed è dunque esposto al rischio di liquidità, rappresentato dal fatto che le risorse finanziarie non siano sufficienti per far fronte alle obbligazioni finanziarie e commerciali nei termini e scadenze prestabiliti. I flussi di cassa, le necessità di finanziamento e la liquidità del Gruppo sono controllati considerando la scadenza delle attività finanziarie (crediti commerciali e altre attività finanziarie) ed i flussi finanziari attesi dalle relative operazioni. Il Gruppo dispone sia di linee di credito garantite, sia di non garantite, costituite da linee a breve termine revocabili nella forme di finanziamento caldo, scoperti di conto corrente e credito di firma.

Rischio di default e “coventant” sul debito

Il rischio in esame attiene alla presenza nei contratti di finanziamento di disposizioni che legittimino le controparti a chiedere al debitore, al verificarsi di determinati eventi, l'immediato rimborso delle somme prestate, generando conseguentemente un rischio di liquidità.

Nel dettaglio, a seguito del rifinanziamento integrale del debito riconducibile alla controllata Giordano Vini S.p.A. avvenuto a luglio del 2017, sono stati definiti dei covenant finanziari in funzione dell'andamento di alcuni parametri a livello di consolidato di Gruppo. Tali covenant sono stati rispettati.

Rischi operativi e gestionali

Il Gruppo non gestisce, né è proprietario di vigneti e acquista le materie prime necessarie alla produzione di vini (uve, mosti e vino sfuso) direttamente da produttori terzi. L'andamento del mercato di tali materie prime, che sono prodotti naturali, dipende in larga misura dai risultati delle vendemmie, che a loro volta sono influenzate, in termini quantitativi e qualitativi, da fattori climatici, fitopatologici o inquinanti. Sebbene il Gruppo abbia adottato un sistema di approvvigionamento flessibile, basato sull'acquisto di anno in anno delle materie prime nelle principali regioni enologiche italiane in funzione dell'andamento dei raccolti e abbia sviluppato dei rapporti consolidati con i fornitori, non è possibile escludere che vendemmie particolarmente scarse possano determinare un significativo aumento dei prezzi delle materie prime o rendere più difficile l'approvvigionamento di uve, mosti e vino sfuso nelle quantità e qualità necessarie a sostenere la domanda dei propri clienti. Inoltre, il catalogo del Gruppo è composto prevalentemente da vini DOC, DOCG e IGT e l'andamento negativo dei raccolti potrebbe influire sulla capacità del Gruppo di continuare a mantenere un paniere di prodotti offerti incentrato su vini con queste caratteristiche. Tali circostanze potrebbero avere un effetto negativo sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.



4 Principi contabili

4.1 Principi contabili adottati

I principi contabili adottati sono gli stessi utilizzati per la redazione della Relazione Finanziaria Annuale consolidata al 31 dicembre 2017 cui, per maggiori dettagli, si fa rinvio, fatta eccezione per i seguenti nuovi principi o modifiche di principi già esistenti, che si applicano a partire dal 1° gennaio 2018:

- IFRS 15 - Ricavi provenienti da contratti con i clienti: gli impatti derivanti dall'applicazione di tale principio, che sostituisce il precedente IAS 18. L'adozione del nuovo principio non ha causato variazioni sulla situazione di apertura al 1° gennaio 2018;
- IFRS 9 – Strumenti finanziari: IFRS 9 sostituisce il precedente principio IAS 39 per quanto riguarda la classificazione e misurazione delle attività e passività finanziarie, la svalutazione delle attività finanziarie e l'hedge accounting. L'adozione del nuovo principio non ha causato variazioni sulla situazione di apertura al 1° gennaio 2018;
- Modifiche all'IFRS 2 - Pagamenti basati su azioni e Classificazione e Rilevazione delle operazioni con pagamento basato su azioni: non vi sono impatti sul Bilancio di Gruppo dovuti all'applicazione di tali modifiche;
- IFRIC 22 - Transazioni in valuta Estera e Anticipi: non vi sono impatti sul Bilancio di Gruppo dovuti all'applicazione di tale interpretazione;
- Modifiche allo IAS 40 Trasferimenti di investimenti immobiliari: tali modifiche non si applicano al Bilancio di Gruppo;
- Improvements agli IFRS – ciclo 2014-2016 (emessi dallo IASB nel dicembre 2016): non vi sono impatti sul Bilancio di Gruppo dovuti all'applicazione di tali modifiche.

Si segnala che non sono state apportate variazioni alle politiche contabili adottate dal Gruppo rispetto a quelle applicate al 31 dicembre 2017 e le suddette integrazioni e modifiche ai principi contabili non hanno richiesto né adeguamenti né cambiamenti nella valutazione e nella valorizzazione delle poste rispetto al periodo precedente.

Riconoscimento dei ricavi

I ricavi sono riconosciuti per un importo che riflette il corrispettivo a cui il Gruppo ritiene di avere diritto in cambio del trasferimento di beni e/o servizi ai clienti. I corrispettivi variabili che il Gruppo ritiene di dover riconoscere a clienti diretti o indiretti sono rilevati a riduzione dei ricavi.

Vendite di prodotti

I ricavi per vendite di prodotti sono rilevati nel momento in cui le performance obligation nei confronti dei clienti sono soddisfatte. Le performance obligation sono soddisfatte quando il



controllo del bene viene trasferito al cliente, ossia generalmente quando il bene viene consegnato al cliente.

Prestazioni di servizi

I ricavi per prestazioni di servizi sono riconosciuti quando il servizio reso è completato.

Attività finanziarie valutate al fair value rilevato nelle altre componenti di conto economico complessivo (FVOCI)

Rientrano in questa categoria valutativa gli strumenti di equity per i quali il Gruppo – al momento della rilevazione iniziale oppure alla transizione - ha esercitato l'opzione irrevocabile di presentare gli utili e le perdite derivanti da variazioni di fair value nel patrimonio netto (FVOCI). Sono classificati fra le attività non correnti nella voce "Altre attività finanziarie a fair value rilevato nelle altre componenti di conto economico complessivo".

Sono inizialmente rilevate al fair value, incluso i costi di transazione direttamente attribuibili all'acquisizione.

Sono successivamente valutate al fair value, e gli utili e le perdite derivanti da variazioni di fair value sono riconosciuti in una specifica riserva di patrimonio netto. Tale riserva non rigirerà a conto economico. In caso di cessione dell'attività finanziaria, l'ammontare sospeso ad equity viene riclassificato negli utili a nuovo.

I dividendi derivanti da tali attività finanziarie sono rilevati a conto economico nel momento in cui sorge il diritto all'incasso.

Attività finanziarie valutate al fair value rilevato a conto economico (FVPL)

Rientrano in questa categoria valutativa:

- gli strumenti di equity per i quali il Gruppo - al momento della rilevazione iniziale oppure alla transizione - non ha esercitato l'opzione irrevocabile di presentare gli utili e le perdite derivanti da variazioni di fair value nel patrimonio netto. Sono classificati fra le attività non correnti nella voce "Altre attività finanziarie a fair value rilevato a conto economico";
- gli strumenti di debito per i quali il modello di business del Gruppo per la gestione delle attività prevede la vendita degli strumenti e i flussi di cassa associati all'attività finanziaria rappresentano il pagamento del capitale in essere. Sono classificati fra le attività correnti nella voce "Altre attività finanziarie a fair value rilevato a conto economico";
- gli strumenti derivati, ad eccezione di quelli designati come strumenti di copertura, classificati nella voce "strumenti finanziari derivati".

Sono inizialmente rilevate al fair value. I costi di transazione direttamente attribuibili all'acquisizione sono rilevati in conto economico. Sono successivamente valutate al fair value, e gli utili e le perdite derivanti da variazioni di fair value sono riconosciuti a conto economico.

Strumenti finanziari derivati designati come strumenti di copertura



Coerentemente con quanto stabilito da IFRS 9, gli strumenti finanziari derivati sono contabilizzati secondo le modalità stabilite per l' hedge accounting solo quando:

- gli elementi coperti e gli strumenti di copertura soddisfano i requisiti di ammissibilità;
- all'inizio della relazione di copertura vi è una designazione e documentazione formale della relazione di copertura, degli obiettivi del Gruppo nella gestione del rischio e della strategia nell'effettuare la copertura;
- la relazione di copertura soddisfa tutti i seguenti requisiti di efficacia:
 - esiste una relazione economica fra l'elemento coperto e lo strumento di copertura;
 - l'effetto del rischio credito non è dominante rispetto alle variazioni associate al rischio coperto;
 - il rapporto di copertura (hedge ratio) definito nella relazione di copertura è rispettato, anche attraverso azioni di ribilanciamento ed è coerente con la strategia di gestione dei rischi adottata dal Gruppo.

Tali strumenti derivati sono valutati al fair value

A seconda della tipologia di copertura, si applicano i seguenti trattamenti contabili:

- Fair value hedge – se uno strumento finanziario derivato è designato come copertura dell'esposizione alle variazioni del fair value di un'attività o di una passività attribuibile ad un particolare rischio, l'utile o la perdita derivante dalle successive variazioni di fair value dello strumento di copertura è rilevato a Conto economico. L'utile o la perdita sull'elemento coperto, per la parte attribuibile al rischio coperto, modifica il valore contabile di tale attività o passività (basis adjustment) e viene anch'esso rilevato a Conto economico;
- Cash flow hedge - se uno strumento finanziario derivato è designato come copertura dell'esposizione alla variabilità dei flussi finanziari di un'attività o passività iscritta in Bilancio o di una transazione futura altamente probabile, la porzione efficace della variazione di fair value del derivato di copertura viene rilevata direttamente a patrimonio netto, mentre la parte inefficace viene rilevata immediatamente a Conto economico. Gli importi che sono stati rilevati direttamente nel patrimonio netto vengono riclassificati nel Conto economico nell'esercizio in cui l'elemento coperto produce un effetto sul Conto economico.

Se la copertura di una transazione futura altamente probabile comporta successivamente la rilevazione di un'attività o passività non finanziaria, gli importi che sono sospesi a patrimonio netto vengono inclusi nel valore iniziale dell'attività o passività non finanziaria.

Svalutazione dei crediti

Per i crediti commerciali, il Gruppo applica un approccio semplificato, calcolando le perdite attese lungo tutta la vita dei crediti a partire dal momento della rilevazione iniziale. Il Gruppo utilizza una matrice basata sull'esperienza storica e legata all'ageing dei crediti stessi, rettificata per tenere conto di fattori previsionali specifici ad alcuni creditori. Per i crediti finanziari, il calcolo della svalutazione è effettuato con riferimento alle perdite attese nei successivi 12 mesi. In caso di significativo incremento del rischio di credito successivamente alla data di origine del credito, la perdita attesa viene calcolata con riferimento a tutta la vita



del credito. Il Gruppo assume che il rischio di credito relativo a uno strumento finanziario non sia aumentato significativamente dopo la rilevazione iniziale, se viene determinato che lo strumento finanziario ha un basso rischio di credito alla data di riferimento del bilancio. Il Gruppo valuta se vi sia stato un significativo incremento nel rischio di credito quando il rating del cliente, attribuito da operatori di mercato indipendenti, subisce una variazione che evidenzia un aumento della probability of default. Il Gruppo considera che un'attività finanziaria sia in default quando informazioni interne od esterne indicano che è improbabile che il Gruppo riceva l'intero importo contrattuale scaduto (ad es. quando i crediti sono al legale).

Debiti

In caso di modifica di una passività finanziaria che non ne comporta la cancellazione, l'utile o la perdita che deriva dalla modifica stessa è calcolato scontando la variazione nei flussi di cassa contrattuali con l'utilizzo del tasso di interesse effettivo originario ed è immediatamente riconosciuto in conto economico.

4.2 Principi contabili internazionali e/o interpretazioni emessi ma non ancora entrati in vigore e/o non omologati

Come richiesto dallo IAS 8 "Principi contabili, cambiamenti nelle stime contabili ed errori", vengono di seguito indicati i nuovi Principi o le Interpretazioni già emessi, ma non ancora entrati in vigore oppure non ancora omologati dall'Unione Europea al 31 dicembre 2018 e pertanto non applicabili.

Nessuno di tali Principi e Interpretazioni è stato adottato dal Gruppo in via anticipata.

- IFRS 16 – Leases

Il nuovo standard sul leasing, che sostituirà l'attuale IAS 17, prevede per il locatario un unico modello contabile in base al quale tutti i leasing dovranno essere rilevati nello stato patrimoniale. Scompare infatti il concetto di leasing operativo.

Il locatario deve rilevare nello stato patrimoniale il bene oggetto del leasing alla voce "fabbricati, impianti e macchinari" e contestualmente rilevare passività finanziarie pari al valore attuale dei futuri pagamenti.

Uniche eccezioni ammesse sono i leasing di breve periodo (con durata minore o uguale a 12 mesi) e i leasing di "small assets" (es. arredi per ufficio, PC) per i quali il trattamento contabile rimane analogo a quello adottato attualmente per i leasing operativi. Se un contratto di leasing include una prestazione di un servizio, quest'ultima può non essere capitalizzata.

Tale principio, omologato dall'Unione Europea, si applica dal 1° gennaio 2019. Il Gruppo prevede di applicare il nuovo standard a partire dalla data di entrata in vigore.



Con riferimento alle opzioni ed esenzioni previste dall'IFRS 16, il Gruppo adotterà le seguenti scelte:

- l'IFRS 16 non viene generalmente applicato alle attività immateriali, ai contratti di breve durata (ovvero inferiori a 12 mesi) e di basso valore unitario;
- i diritti d'uso e le passività finanziarie relative ai contratti di leasing vengono classificati su specifiche voci nella situazione patrimoniale-finanziaria;
- l'eventuale componente relativa a prestazioni di servizi inclusa nei canoni di leasing è generalmente esclusa dall'ambito IFRS 16;
- i contratti con caratteristiche simili vengono valutati utilizzando un unico tasso di attualizzazione;
- i contratti di leasing precedentemente valutati come leasing finanziari ai sensi dello IAS 17 mantengono i valori precedentemente iscritti.

I principali impatti sul bilancio consolidato di Gruppo, tuttora in corso di valutazione e affinamento, sono così riassumibili:

- Situazione patrimoniale - finanziaria: maggiori attività non correnti per l'iscrizione del "diritto d'uso dell'attività presa in locazione" in contropartita di maggiori passività di natura finanziaria; conseguentemente si prevede l'iscrizione di un Debito per leasing pari a circa Euro 11.604 migliaia di euro in sede di transition.
- Conto economico separato: diversa natura, qualificazione e classificazione delle spese, con l'iscrizione dell'"Ammortamento del diritto d'uso dell'attività" e di "Oneri finanziari per interessi", in luogo dei "Costi per godimento di beni di terzi - canoni per leasing operativo", come da IAS 17, con conseguente impatto positivo sull'EBITDA pari a circa Euro 1.288 migliaia di euro in ragione d'anno a parità di perimetro. Inoltre, la combinazione tra l'ammortamento per quote costanti del "diritto d'uso dell'attività" e il metodo del tasso di interesse effettivo applicato ai debiti per leasing comportano, rispetto allo IAS 17, maggiori oneri complessivi a conto economico nei primi anni del contratto di leasing e oneri complessivi decrescenti negli ultimi anni.
- Rendiconto finanziario: i pagamenti dei canoni di leasing, per la quota capitale del rimborso del debito, saranno riclassificati da «flusso monetario da attività operative» a «flusso monetario da attività di finanziamento».

Gli impatti sono basati sulle risultanze delle analisi alla data di redazione del presente bilancio e potrebbero cambiare in quanto il processo di implementazione è ancora in corso. Gli impatti in sede di transizione non sono indicativi degli sviluppi futuri, in quanto le scelte di allocazione del capitale potrebbero cambiare con conseguenti riflessi economico-patrimoniali sulla rilevazione in bilancio.

- IFRIC 23 – Incertezza sul trattamento delle imposte sul reddito

Tale interpretazione fornisce indicazioni su come riflettere nella contabilizzazione delle imposte sui redditi le incertezze sul trattamento fiscale di un determinato fenomeno.



Tale interpretazione, la cui entrata in vigore è prevista il 1° gennaio 2019, non è ancora stata omologata dall'Unione Europea. Gli impatti di tale interpretazione sul Bilancio di Gruppo sono attualmente in corso di analisi.

- Modifiche allo IAS 28 – Partecipazioni in società collegate e joint ventures: Interessenze di lungo periodo in società collegate e joint ventures.

Tali modifiche hanno chiarito che, nel caso in cui le partecipazioni in società collegate e joint ventures non siano valutate con il metodo del patrimonio netto (IAS 28), le stesse devono essere valutate secondo quanto prescritto da IFRS 9.

Tali modifiche, la cui entrata in vigore è stabilita nel 1° gennaio 2019, non sono ancora state omologate dall'Unione Europea. Non si prevedono impatti sul Bilancio di Gruppo, in assenza di partecipazioni in collegate e joint ventures.

- “Improvements” agli IFRS ciclo 2015-2017 (emessi dallo IASB nel dicembre 2017)
Lo IASB ha emesso una serie di modifiche a 4 principi in vigore, che riguardano, in particolare, i seguenti aspetti:

1. IFRS 3 – aggregazioni aziendali: l’ottenimento del controllo di un business che è classificato come joint operation deve essere contabilizzato come una business combination a fasi e la partecipazione detenuta in precedenza deve essere rimisurata al fair value alla data dell’acquisizione.
2. IFRS 11 – Joint arrangements: nel caso di ottenimento del controllo congiunto su un business che è classificato come joint operation, la partecipazione detenuta in precedenza non deve essere rimisurata al fair value.
3. IAS 12 – imposte: il trattamento contabile degli effetti fiscali dei dividendi su strumenti finanziari classificati come equity deve seguire quello delle transazioni o eventi che hanno generato il dividendo distribuibile.
4. IAS 23 – oneri finanziari: nel caso in cui un finanziamento specifico relativo ad un qualifying asset sia ancora in essere al momento in cui l’asset è pronto per l’uso o la vendita, lo stesso diventa parte dei finanziamenti generici.

Tali modifiche, la cui entrata in vigore è stabilita nel 1° gennaio 2019, non sono ancora state omologate dall'Unione Europea. Gli eventuali impatti sul Bilancio di Gruppo sono in corso di analisi.

Note Esplicative

5 Immobilizzazioni immateriali

Le immobilizzazioni immateriali fanno per la quasi totalità riferimento ai marchi di proprietà del Gruppo. La movimentazione è esposta di seguito:



Valori in migliaia di euro

IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI						
Valore netto contabile						
Valore netto contabile	01/01/2018	incrementi	decrementi	ammortamenti	riclassifiche	31/12/2018
Marchi e Brevetti	29.832	14	-	(9)	(50)	29.787
Software	35	432	-	(116)	566	917
Altre immobilizzazioni immateriali	564	3.210	(1.945)	(544)	(365)	920
Valore netto contabile immateriali	30.431	3.656	(1.945)	(669)	151	31.624

La voce marchi e brevetti indicata è costituita dal Marchio Giordano Vini, costituito dal valore emerso dall'operazione di fusione della Ferdinando Giordano S.p.A. nella Giordano Vini S.p.A (già Alpha S.r.l.) effettuata in anni precedenti. Sono inclusi inoltre i marchi di proprietà di Provinco Italia S.p.A. per Euro 8.586 migliaia valorizzati in sede di allocazione del prezzo di acquisizione effettuato ai sensi del principio IFRS 3.

Si segnala che suddetti marchi sono identificati come aventi vita utile indefinita e, conseguentemente non sono assoggettati ad ammortamento bensì ad impairment test annuale alla stregua dell'avviamento. Il valore di iscrizione è invariato rispetto a quello della Relazione Finanziaria Annuale consolidata al 31 dicembre 2017, in linea con quanto effettuato ai fini dell'avviamento per cui si rimanda al paragrafo successivo.

Gli incrementi dell'esercizio 2018 sono relativi sostanzialmente allo sviluppo dei seguenti processi di informatizzazione che hanno riguardato la società Giordano Vini S.p.A.:

- Informatizzazione della procedura del ciclo passivo e predisposizione alla fatturazione elettronica per un valore complessivo di Euro 450 migliaia (progetto iniziato nel corso del 2017 e terminato nei primi mesi dell'anno in corso);
- realizzazione dell'interfacciamento tra il sistema gestionale della controllata Giordano Vini S.p.A. e i server della nuova linea di confezionamento acquisita a seguito della retrocessione del ramo d'azienda Logistica e Trasporti per circa Euro 53 migliaia;
- attività minori come il restyling del sito web Terre dei Gigli (Euro 12 migliaia), la realizzazione del nuovo sito marchio Optima (Euro 44 migliaia), la realizzazione della piattaforma per l'interfacciamento dei sistemi informatici della controllata Giordano Vini S.p.A. con il servizio di Banca Sella per la gestione degli incassi "Gestpay" (Euro 64 migliaia), sviluppo di una nuova procedura per l'elaborazione delle previsioni relative alle vendite della divisione "distance selling" (Euro 41 migliaia).

Gli incrementi delle Altre Immobilizzazioni immateriali riguardano prevalentemente immobilizzazioni in corso e acconti.

6 Avviamento



L'avviamento complessivo - pari a Euro 55.455 migliaia - risulta derivante dalle seguenti aggregazioni aziendali: Provinco Italia S.p.A. per Euro 11.289 migliaia; Giordano vini S.p.A. per Euro 43.719 migliaia; Pro.Di.Ve. S.r.l. per Euro 447 migliaia, quest'ultima avvenuta all'inizio del 2018. La tabella che segue evidenzia lo Stato Patrimoniale della controllata Pro.Di.Ve. S.r.l. al 31/12/2017 e il calcolo dell'avviamento emerso in fase di primo consolidamento.

Stato patrimoniale

(Valori in Euro)	31.12.2017
Immobilizzazioni immateriali	151.310
Immobilizzazioni materiali	6.523
Immobilizzazioni finanziarie	555
Totale Attività non correnti	158.388
Magazzino	75.871
Crediti commerciali netti	763
Altre attività correnti	76.902
Disponibilità liquide	188.173
Totale Attività correnti	341.709
TOTALE ATTIVITA'	500.097
Capitale Sociale	18.486
Altre Riserve	193.353
Utile (Perdita) di periodo	(8.797)
Patrimonio Netto	203.042
Debiti per benefici ai dipendenti	3.055
Totale Passività non correnti	3.055
Debiti commerciali	151.474
Debiti finanziari	115.890
Altre passività correnti	26.636
Totale Passività correnti	294.000
TOTALE PASSIVITA'	500.097
Corrispettivo totale pagato per cassa	650.000
Patrimonio Netto	203.042
Avviamento	446.958

Al 31 dicembre 2018, l'avviamento e le immobilizzazioni immateriali a vita utile indefinita sono stati sottoposti a test di impairment, che consiste nella stima del valore recuperabile delle CGU e nel confronto con il valore netto contabile dei relativi beni, incluso l'avviamento.

Il valore d'uso corrisponde al valore attuale dei flussi finanziari futuri che si prevede saranno associati alle CGU, identificate congruenti con le entità legali, Giordano Vini S.p.A. e Provinco Italia S.p.A., utilizzando un tasso che riflette i rischi specifici delle singole CGU alla data di valutazione.

Le assunzioni chiave utilizzate dal management sono la stima dei futuri incrementi nelle vendite, dei flussi di cassa operativi, del tasso di crescita dei valori terminali e del costo medio ponderato del capitale (tasso di sconto).

CGU Provinco



I flussi di risultato attesi sono quelli previsti all'interno del Piano 2018 - 2022, del quale è stato preso atto dai competenti organi del Gruppo. E' stato considerato inoltre il flusso ipotetico derivante dalla dismissione delle CGU al termine del periodo esplicito (assunto pari al valore attuale della rendita perpetua del flusso generatosi nell'ultimo anno oggetto di previsione).

Il tasso di sconto, definito come costo medio del capitale al netto delle imposte, applicato ai flussi di cassa prospettici, e i fattori di crescita utilizzati, è pari al 5,6%.

CGU Giordano Vini

Al fine della verifica periodica dell'eventuale riduzione di valore, l'avviamento e il marchio iscritto sono stati allocati all'unità generatrice di flussi di cassa (CGU), rappresentata dall'entità Giordano Vini.

Al 31 dicembre 2018 il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi di cassa è stato sottoposto a test di impairment al fine di verificare l'esistenza di eventuali perdite di valore, attraverso il confronto fra il valore contabile dell'unità (inclusivo dell'avviamento, delle attività immateriali a vita utile definita e delle altre attività operative nette) e il valore d'uso, ovvero il valore attuale dei flussi finanziari futuri attesi che si suppone deriveranno dall'uso continuativo e dalla eventuale dismissione della medesima alla fine della sua vita utile.

Il valore d'uso è stato determinato attualizzando i flussi di cassa coerentemente alle previsioni economiche e finanziarie predisposte dal Gruppo. Al fine di determinare il valore d'uso della CGU sono considerati i flussi finanziari attualizzati dei 3 anni di proiezione esplicita sommati ad un valore terminale, per determinare il quale è stato utilizzato il criterio dell'attualizzazione della rendita perpetua.

Tale piano è stato redatto sia riflettendo l'esperienza passata della società e sia valutando opportunamente l'attuale situazione economica di riferimento. Le assunzioni operate nella previsione dei flussi di cassa nel periodo di proiezione esplicita sono state effettuate su presupposti prudenziali.

Il tasso di attualizzazione applicato ai flussi di cassa prospettici è pari al 5,65% post tax ed è calcolato tenendo in considerazione: il settore in cui opera la società, la struttura dell'indebitamento a regime e l'attuale situazione congiunturale.

Per i flussi di cassa relativi agli esercizi successivi al periodo di proiezione esplicita, è stato ipotizzato un tasso di crescita dello 0,5%.

Coerentemente con quanto richiesto dallo IAS 36 è stata effettuata un'analisi di sensitività per verificare se un cambiamento ragionevolmente possibile in un assunto di base su cui la Direzione ha fondato la determinazione del valore recuperabile della CGU, potrebbe far sì che il valore contabile della CGU stessa superi il valore recuperabile.

Al 31 dicembre 2018 non emergono perdite di valore su entrambe le CGU, fra il valore



contabile ed il relativo valore d'uso (determinato secondo la metodologia del Discounted Cash Flow).

7 Terreni, immobili, impianti e macchinari

La variazione delle immobilizzazioni materiali è di seguito esposta:

Valori in migliaia di euro

IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI						
Valore lordo						
Costo storico	01/01/2018	incrementi	alienazioni	riclassifiche	altre variazioni	31/12/2018
Terreni e fabbricati	12.695	8	0		(9)	12.694
Impianti e macchinari	14.241	1.732	(6)		4	15.971
Attrezzature	614	81	0		17	712
Altre immobilizzazioni materiali	4.743	55	(141)		(9)	4.647
Immob.mat in corso e acconti	0	0	0		3	3
Totale costo storico	32.293	1.875	(147)	0	6	34.027

IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI						
Fondi ammortamento						
Fondi ammortamento	01/01/2018	ammortamenti	alienazioni	riclassifiche	altre variazioni	31/12/2018
Terreni e fabbricati	(3.051)	(240)	0			(3.291)
Impianti e macchinari	(11.000)	(596)	6			(11.591)
Attrezzature	(504)	(34)	0			(538)
Altre immobilizzazioni materiali	(3.506)	(500)	134			(3.872)
Immob.mat in corso e acconti	0	0	0			0
Totale fondo ammortamento	(18.062)	(1.370)	140	0	0	(19.291)

Valore netto contabile	01/01/2018	incrementi	alienazioni	ammortamenti	Altre variazioni	31/12/2018
Terreni e fabbricati	9.645	8	0	(240)	(9)	9.404
Impianti e macchinari	3.241	1.732	0	(596)	4	4.380
Attrezzature	110	81	0	(34)	17	174
Altre immobilizzazioni materiali	1.237	55	(7)	(500)	(9)	776
Immob.mat in corso e acconti	0	0	0	0	3	3
Totale valore netto contabile	14.232	1.875	(7)	(1.370)	6	14.736



La voce più rilevante degli incrementi del periodo riguarda l'acquisto della nuova linea "Pick to light" (linea automatizzata di preparazione ordini) e delle relative attrezzature in seguito alla retrocessione del ramo di azienda da parte della Società Geodis Logistics S.p.A. alla controllata Giordano Vini S.p.A.

8 Partecipazioni

La voce Partecipazioni, interamente riferibile alla società Giordano Vini S.p.a., è dettagliata come segue:

Valori in euro

	Paese	Valore al 31.12.2018	Valore al 31.12.2017
Altre imprese			
BCC di Alba e Roero	Italia	258	258
Consorzio Conai	Italia	670	665
Unione Italiana Vini Scarl	Italia	258	258
Consorzio Natura è Puglia	Italia	500	500
Consorzio Granda Energia	Italia	517	517
Banca Alpi Marittime C.C. Carrù Scpa	Italia	293	-
Totale		2.496	2.198

9 Altre Attività non correnti

Si riferiscono per Euro 764 migliaia al credito per IRAP in relazione al costo del lavoro ai sensi del decreto legge n. 201 del 2011 e per la restante parte all'ammontare di depositi cauzionali.

10 Tassazione Differita

La tassazione differita, attiva e passiva, è originata dalle seguenti differenze temporanee:



Valori al 31 dicembre 2017

Valori in migliaia di euro

Descrizione	Imponibile	Aliquota	Saldo
Immobilizzazioni materiali e immateriali	631	27,90%	176
Fondi per rischi e oneri	896	24,00%	215
Fondi per resi e svalutazione magazzino	814	27,90%	227
Interessi passivi indeducibili	1.058	24,00%	254
Oneri pluriennali non capitalizzabili ai fini IFRS	283	27,90%	79
Fondo svalutazione crediti	1.333	24,00%	320
Compensi amministratori	254	24,00%	61
Adeguamento cambi	25	24,00%	6
Fondi per trattamento di quiescenza	634	27,90%	177
Totale crediti per imposte anticipate			1.515

Descrizione	Imponibile	Aliquota	Saldo
Aggregazioni di imprese / Avviamento	8.586	27,90%	2.395
Immobilizzazioni materiali e immateriali	28.330	27,90%	7.904
Totale fondo imposte differite			10.299

Valori al 31 dicembre 2018

Valori in migliaia di euro

Descrizione	Imponibile	Aliquota	Saldo
Immobilizzazioni materiali e immateriali	1.053	27,90%	294
Fondi per rischi e oneri	855	24,00%	205
Fondi per resi e svalutazione magazzino	836	27,90%	233
Interessi passivi indeducibili	1.060	24,00%	254
Oneri pluriennali non capitalizzabili ai fini IFRS	140	27,90%	39
Fondo svalutazione crediti	1.321	24,00%	317
Compensi amministratori	260	24,00%	62
Adeguamento cambi	3	24,00%	1
Fondi per trattamento di quiescenza	182	27,90%	51
Totale crediti per imposte anticipate			1.457

Descrizione	Imponibile	Aliquota	Saldo
Aggregazioni di imprese / Avviamento	8.586	27,90%	2.395
Immobilizzazioni materiali e immateriali	27.804	27,90%	7.757
Totale fondo imposte differite			10.153

11 Rimanenze

La composizione è esposta di seguito:



Valori in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017
Materie prime e materiale di consumo	1.911	1.695
Semilavorati	11.971	14.162
Prodotti finiti	5.102	4.213
Acconti	13	141
Totale	18.997	20.211

Le singole voci includono:

- i componenti per la realizzazione delle bottiglie (vetro, tappi ed etichette), imballaggi, prodotti enologici (materie prime);
- gli alimentari, il vino sfuso ed imbottigliato, i liquori (semilavorati);
- le confezioni ed i gadget (prodotti finiti).

La variazione delle rimanenze delle materie prime riguarda principalmente il vino sfuso.

Il valore di iscrizione delle rimanenze è esposto al netto di un fondo svalutazione di Euro 807 migliaia, la cui movimentazione nel periodo è di seguito esposta:

Valori in migliaia di euro

Fondo all'1.1.18	673
Accantonamenti	206
Utilizzi	(72)
Fondo alla fine del periodo	807

12 Crediti commerciali

I crediti commerciali al 31 dicembre 2018 e al 31 dicembre 2017 sono di seguito dettagliati:

Valori in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017
Crediti commerciali	23.636	24.948
Fondo svalutazione	(2.851)	(2.728)
Totale	20.785	22.220

Nel corso dell'esercizio il fondo svalutazione crediti ha avuto la seguente movimentazione:



Valori in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017
Valore iniziale	2.728	2.405
Accantonamenti	1.465	1428
Utilizzi	(1.343)	(1.105)
Fondo alla fine del periodo	2.851	2.728

Gli accantonamenti sono stati effettuati in base alla stima del presumibile valore di realizzo dei crediti, anche alla luce dei possibili rischi di inesigibilità totale o parziale dei medesimi e secondo criteri economico-statistici, in conformità al principio della prudenza. Inoltre i fondi sono portati contabilmente in deduzione, forfettaria ed indistinta, dal totale della voce.

Nello specifico, il criterio adottato per la svalutazione dei crediti relativo alla Divisione "distance selling" è basato su un'analisi dello "stadio di sollecito del credito"; questa analisi ha come variabili il tempo di sollecito dopo che il credito è scaduto e la percentuale di abbattimento legata a ciascuna area geografica sulla base di analisi statistiche della probabilità di recupero dello stesso.

Non esistono crediti di durata contrattuale superiore a 5 anni.

13 Altre attività

Le altre attività al 31 dicembre 2018 e al 31 dicembre 2017 sono dettagliate come da tabella seguente:

Valori in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017
Crediti verso distributori per contrassegni	166	393
Depositi cauzionali	356	356
Altri	550	218
Anticipi a fornitori	322	916
Ratei e Risconti attivi	135	224
Totale	1.530	2.107

14 Attività per imposte correnti

I crediti tributari al 31 dicembre 2018 e al 31 dicembre 2017 sono dettagliati come da tabella seguente:



Valori in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017
Crediti IVA	2.227	1.872
Crediti IRAP	431	75
Crediti IRES	327	-
Altri	26	12
Totale	3.011	1.959

Con effetto dall'esercizio 2016 la Capogruppo (insieme alle controllate Giordano Vini S.p.A., e Provinco Italia S.p.A.) ha optato per il triennio 2016-2018 per il regime di Consolidato fiscale nazionale Ires, che vede nella veste di "Consolidante fiscale" la Capogruppo ed i cui effetti sono riportati anche nelle risultanze economiche e patrimoniali al 31 dicembre 2018.

L'adesione al consolidato fiscale è disciplinata da apposito regolamento che vige per tutto il periodo di validità dell'opzione.

I rapporti economici del consolidato fiscale in sintesi sono definiti come segue:

- relativamente agli esercizi con imponibile positivo, le società controllate corrispondono alla Consolidante la maggiore imposta da questa dovuta all'Erario;
- le società consolidate con imponibile negativo ricevono dalla Capogruppo una compensazione corrispondente al 100% del risparmio d'imposta realizzato a livello di Gruppo contabilizzato per competenza economica. La compensazione viene invece liquidata solo nel momento dell'effettivo utilizzo da parte della Capogruppo, per sé stessa e/o per altre società del Gruppo;
- nel caso in cui la Capogruppo e le società controllate non rinnovino l'opzione per il consolidato nazionale, ovvero nel caso in cui i requisiti per la prosecuzione del consolidato nazionale vengano meno prima del compimento del triennio di validità dell'opzione, le perdite fiscali riportabili risultanti dalla dichiarazione sono attribuite alla società o ente consolidante.

15 Disponibilità liquide

Le disponibilità liquide al 31 dicembre 2018 e al 31 dicembre 2017 sono dettagliate come da tabella seguente:



Valori in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017
Depositi bancari	38.241	30.146
Depositi postali	850	192
Assegni	83	263
Cassa	26	79
Totale	39.201	30.680

16 Patrimonio netto

Il patrimonio netto della società è costituito come segue:

Valori in euro	31.12.2018	31.12.2017
Capitale sociale	879.854	709.878
Riserva legale	141.976	141.417
Riserva da sovrapprezzo azioni	64.565.446	65.049.505
Riserva per utili attuariali su piani a benefici definiti	(28.916)	(26.013)
Riserva per stock grant	254.698	251.191
Riserva per acquisto azioni proprie	(1.852.090)	(518.064)
Altre riserve	2.888.974	2.486.289
Utili / (perdite) pregresse	11.081.679	6.796.974
Utile / (perdita) del periodo	6.350.453	6.733.439
Totale riserve	83.402.221	80.914.738
Totale patrimonio netto di Gruppo	84.282.074	81.624.616
Patrimonio netto di terzi	-	-
Totale patrimonio netto	84.282.074	81.624.616

Capitale sociale

Il capitale sociale di Italian Wine Brands è pari a Euro 879.853,70 suddiviso in n. 7.402.077 azioni ordinarie, tutte senza indicazione del valore nominale in crescita rispetto al 31 dicembre 2017 di Euro 169.975,30 per effetto della massima conversione di tutti i warrant esercitabili nel corso dell'esercizio 2018.

Si ricorda che, in seguito all'esecuzione della delibera dell'Assemblea dei Soci del 5 Dicembre 2017, erano state annullate n. 685.000 azioni riscattabili proprie, senza modifica del valore del capitale sociale.

Riserve



La riserva da sovrapprezzo azioni è stata generata dall'operazione di quotazione, avvenuta nel 2015.

La riserva per piani a benefici definiti è generata dagli utili attuariali derivanti dalla valutazione del trattamento di fine rapporto ai sensi del principio IAS 19 accumulati.

Le altre riserve sono costituite per Euro 3.112 migliaia dalla riserva per operazioni "under common control" generata dal primo consolidamento avvenuto nel corso del primo semestre 2015 della società Giordano Vini S.p.A., al netto di una riserva negativa di Euro 498 migliaia generata dalla contabilizzazione diretta a patrimonio netto, ai sensi del principio IAS 32 degli oneri sostenuti dalla capogruppo in relazione alle sopra citate operazioni sul capitale al netto della relativa fiscalità differita.

Al 31/12/2018 la società Capogruppo detiene n. 154.072 azioni ordinarie, rappresentative dell' 2,08% del capitale sociale ordinario in circolazione.

Il prospetto di riconciliazione tra il patrimonio e il risultato della capogruppo e quelli consolidati è di seguito esposto:

<i>Valori in euro</i>	31 dicembre 2018	
	Risultato dell'esercizio	Patrimonio netto
Patrimonio netto IWB SpA - Principi ITA GAAP	6.464.956	74.349.870
Differenze nei principi contabili	100.033	2.909.566
Patrimonio netto IWB SpA - Principi IFRS	6.564.989	77.259.436
Eliminazione del valore di carico delle partecipazioni consolidate:		
Valore di carico delle partecipazioni consolidate	-	(54.255.982)
Pro-quota del patrimonio delle partecipazioni consolidate al netto di differenze di consolidamento	6.613.027	61.339.474
Dividendi da controllate	(6.786.181)	-
Rettifiche di consolidamento per operazioni compiute tra società consolidate	(41.382)	(60.854)
Applicazione metodologia finanziaria per i beni in leasing finanziario		
Patrimonio netto e risultato d'esercizio di competenza del Gruppo	6.350.453	84.282.074
Quota di competenza di terzi	-	-
Patrimonio netto e risultato consolidati	6.350.453	84.282.074



17 Debiti finanziari

La situazione al 31 dicembre 2018 è la seguente:

Valori in migliaia di euro

	Breve termine	Medio/lungo termine (entro 5 anni)	Lungo termine (oltre 5 anni)	31.12.2018 Totale
Finanziamento pool - Senior	4.875	13.869	5.352	24.096
Finanziamenti a breve termine chirografi	11.500	-	-	11.500
Finanziamenti GV revolving	-	-	3.000	3.000
Altri finanziamenti oltre es. chirografari	1.075	2.233	-	3.308
Mutuo IWB	600	-	-	600
Ratei passivi fin. e oneri da liquidare	259	-	-	259
Totale Banche	18.309	16.102	8.352	42.763
Debiti verso società di factoring	96	-	-	96
Totale altri finanziatori	96	-	-	96
Totale	18.405	16.102	8.352	42.859

La situazione dei debiti finanziari di Gruppo al 31 dicembre 2017 è riportata qui di seguito a titolo di raffronto:

Valori in migliaia di euro

	Breve termine	Medio/lungo termine (entro 5 anni)	Lungo termine (oltre 5 anni)	31.12.2017 Totale
Finanziamento pool - Senior	3.051	13.188	9.282	25.521
Finanziamenti a breve termine chirografi	4.500	-	-	4.500
Altri finanziamenti oltre es. chirografari	397	1.300	-	1.697
Mutuo IWB	300	900	-	1.200
Ratei passivi fin. e oneri da liquidare	24	-	-	24
Totale Banche	8.272	15.388	9.282	32.942
Debiti verso società di factoring	44	-	-	44
Totale altri finanziatori	44	-	-	44
Totale	8.316	15.388	9.282	32.986



Segue tabella movimentazione delle passività finanziarie

Valori in migliaia di euro

	31.12.2017	Erogazioni / Altre variazioni	Rimborsi / Altre variazioni	Adeguamento fair value	Oneri/spese gestione	31.12.2018
Finanziamento pool - Senior	25.521	-	(1.625)	200	-	24.096
Finanziamenti a breve termine chirografi	4.500	10.000	(3.000)	-	-	11.500
Finanziamenti GV revolving	-	7.000	(4.000)	-	-	3.000
Altri finanziamenti oltre es. chirografari	1.697	2.133	(518)	5	(9)	3.308
Mutuo IWB	1.200	-	(600)	-	-	600
Ratei passivi finanziari GV	24	259	(24)	-	-	259
Totale Banche	32.942	19.392	(9.767)	205	(9)	42.763
Debiti verso società di factoring	44	96	(44)	-	-	96
Totale altri finanziatori	44	96	(44)	-	-	96
Totale	32.986	19.488	(9.811)	205	(9)	42.859

L'indebitamento bancario alla data del 31 dicembre 2018 è costituito dai seguenti finanziamenti:

- Finanziamento di Euro 1,5 milioni concesso alla Capogruppo di durata 36 mesi di cui 6 di preammortamento con rate semestrali, tasso pari all'Euribor a 6 mesi più uno spread del 1,95%, piano di ammortamento italiano, spese di istruttoria pari allo 0,80%. Il debito residuo al 31/12/2018 è pari a Euro 600 migliaia.
- Finanziamento a medio lungo termine concesso a Giordano Vini S.p.A. di complessivi Euro 35 Milioni erogato in data 19 luglio 2017 e scadente in data 30 giugno 2024 così suddiviso:
 - Tranche "Amortizing" di complessivi 28 Milioni con rimborso a rate di capitale crescenti semestrali posticipate e un tasso, rettificato a partire dal 1 luglio 2018 a seguito del rispetto della clausola di contratto "Variazione del Margine", pari a Euribor a 6 mesi maggiorato del 1,60%. Alla data del 31 dicembre 2018 il debito residuo è valorizzato con il metodo del costo ammortizzato a Euro 24 Milioni. Tale debito comprende ancora la rata in scadenza al 31 dicembre 2018 in quanto l'Ente erogatore ha provveduto al prelievo della rata solo in data 15 gennaio 2019 per ragioni tecniche non imputabili alla controllata.
 - Tranche "Revolving" di complessivi Euro 7 Milioni con tasso, rettificato a partire dal 1 luglio 2018 a seguito del rispetto della clausola di contratto "Variazione del Margine", pari a Euribor a 1, 3 o 6 mesi a seconda del relativo periodo di utilizzo maggiorato del 1,15% così utilizzato:
 - Euro 3 Milioni erogati in data 23 aprile 2018 con durata di 6 mesi, rinnovato al 23 ottobre 2018 per ulteriori 6 mesi e scadenti in data 23 aprile 2019;



- Euro 4 Milioni rimborsati in data 28 agosto 2018 e successivamente non più richiesta ulteriore erogazione.

Il finanziamento a medio lungo termine prevede *covenant* finanziari in funzione dell'andamento di alcuni parametri a livello di consolidato di Gruppo. Tali *covenant* sono stati ampiamente rispettati.

Lo stesso finanziamento prevede una clausola di riduzione o aumento dello spread sull'Euribor (cd. "Variazione del Margine") dato dal risultato del rapporto tra Indebitamento Finanziario Netto e EBITDA annuale. Tale rapporto è risultato minore di 1,0x al 31 dicembre 2017 così da attivare la clausola di riduzione dello spread dello 0,35%, come specificato nel dettaglio sopraindicato.

Anche al 31 dicembre 2018 la "Variazione del Margine" risulta inferiore al 1,0x confermando anche per l'esercizio successivo le medesime condizioni di tasso.

- Finanziamento a breve termine c.d. "denaro caldo" concesso alla controllata Giordano Vini S.p.A. con apertura di credito in c/c per € 1,5 milioni, a rinnovo trimestrale con tasso pari al 1,25%. La scadenza del finanziamento è fissata alla scadenza di ogni trimestre.
- Finanziamento a medio termine di Euro 2 Milioni concesso alla controllata Giordano Vini S.p.A. erogato in data 20 febbraio 2017, rimborsabile con rate trimestrali ed estinzione prevista in data 20 febbraio 2022, al tasso pari all'Euribor 3 mesi maggiorato da uno spread del 2,10%. Il debito residuo al 31 dicembre 2018 valorizzato con il metodo del costo ammortizzato ammonta a Euro 1,3 Milioni.
- Finanziamento a breve termine di Euro 5 Milioni erogato dalla Deutsche Bank S.p.A. alla controllata Provinco Italia S.p.A. in data 02 febbraio 2018 e scadente in data 31 gennaio 2019 con tasso pari all'Euribor 3 mesi maggiorato di uno spread del 0,40%.
- Finanziamento a breve termine di Euro 5 Milioni erogato dalla Intesa San Paolo S.p.A. alla controllata Provinco Italia S.p.A. in data 02 luglio 2018 e scadente in data 30 giugno 2019 con tasso pari all'Euribor 3 mesi maggiorato di uno spread del 0,75%.
- Finanziamento a medio termine di Euro 2 Milioni concesso alla controllata Provinco Italia S.p.A. erogato in data 27 dicembre 2018 rimborsabile con rate trimestrali ed estinzione prevista in data 27 dicembre 2021, al tasso pari all'Euribor 3 Mesi maggiorato di uno spread del 1,75%.

I debiti finanziari sono iscritti in bilancio al valore risultante dall'applicazione del costo ammortizzato, determinato come fair value iniziale delle passività al netto dei costi sostenuti per l'ottenimento dei finanziamenti, incrementato dell'ammortamento cumulato della differenza tra il valore iniziale e quello a scadenza, calcolato utilizzando il tasso di interesse effettivo.



In relazione ai finanziamenti di cui sopra, sono stati rilasciati determinati impegni a garanzia dei medesimi.

I suddetti contratti di finanziamento presentano clausole simili e di prassi per questo genere di operazioni, quali, ad esempio: (i) previsione di un covenant finanziario (calcolo previsto a livello Gruppo Italian Wine Brands) in funzione dell'andamento di taluni parametri finanziari a livello consolidato di Gruppo; (ii) obblighi informativi in relazione al verificarsi di eventi di rilievo in capo alla Società, nonché di informativa societaria; (iii) impegni ed obblighi, usuali per operazioni di finanziamento di tal genere, quali a titolo esemplificativo, limiti all'assunzione di indebitamento finanziario ed alla cessione dei propri beni, divieto di distribuire dividendi o riserve ove taluni parametri finanziari non siano rispettati.

A garanzia del corretto e puntuale adempimento delle obbligazioni della Società ai sensi dei predetti finanziamenti a medio termine, sono state costituite garanzie in linea con la prassi di mercato per questo genere di operazioni rilasciate dalla controllante IWB.

18 Trattamento di fine rapporto

Piani a contribuzione definita

Nel caso di piani a contribuzione definita, la Società versa dei contributi a istituti assicurativi pubblici o privati sulla base di un obbligo di legge o contrattuale, oppure su base volontaria. Con il pagamento dei contributi il Gruppo adempie a tutti i suoi obblighi.

I debiti per contributi da versare alla data di chiusura sono inclusi nella voce "Altre passività correnti"; il costo di competenza del periodo matura sulla base del servizio reso dal dipendente ed è rilevato nella voce "Costi per il personale" nell'area di appartenenza.

Piani a benefici definiti

I piani a favore dei dipendenti, configurabili come piani a benefici definiti, sono rappresentati dal trattamento di fine rapporto (TFR); la passività viene invece determinata su base attuariale con il metodo della "proiezione unitaria del credito". Gli utili e le perdite attuariali determinati nel calcolo di tali poste, vengono esposti in una specifica riserva di Patrimonio netto. Si riportano di seguito i movimenti della passività per TFR alla data del 31 dicembre 2018:



<i>Valori in migliaia di euro</i>	2018	2017
Fondo all'1.1	815	1.007
Accantonamenti	27	15
Incrementi da "business combinations"	-	-
Anticipi corrisposti nel periodo	(6)	-
Indennità liquidate nel periodo	(174)	(210)
(utile) / perdita attuariale	(4)	5
Oneri finanziari	(2)	(2)
Fondo alla fine del periodo	656	815

La componente "accantonamento costi per benefici ai dipendenti", "contribuzione / benefici pagati" sono iscritte a conto economico nella voce "Costi per il personale" nell'area di appartenenza. La componente "oneri / (proventi) finanziari è rilevata nel conto economico nella voce "Proventi (oneri) finanziari", mentre la componente "utili/(perdite) attuariali" viene esposta tra gli other comprehensive income e confluita in una Riserva di Patrimonio netto denominata "Riserva piani a benefici definiti".

Le principali assunzioni attuariali utilizzate sono le seguenti:

Assunzioni attuariali	31.12.2018	31.12.2017
Tasso di sconto	1,61%	1,48%
Tasso di inflazione	1,50%	1,50%
Percentuale Media Annuale di Uscita del Personale	8,17%	8,13%

19 Fondi per rischi e Oneri

Nel corso dell'esercizio la voce si è movimentata come segue:

Valori in migliaia di euro

	Non correnti	Correnti	Totale
Fondo all'1.1.2017	1.936	60	1.996
Accantonamenti	118	136	254
Utilizzi	(503)	(62)	(565)
Fondo al 31.12.2017	1.551	134	1.685



Valori in migliaia di euro

	Non correnti	Correnti	Totale
Fondo all'1.1.2018	1.551	134	1.685
Accantonamenti	-	36	36
Utilizzi	(480)	(170)	(650)
Fondo al 31.12.2018	1.071	0	1.071

Tra le passività non correnti sono inclusi principalmente:

- accantonamenti effettuati a livello Giordano Vini S.p.A. a fronte di contenziosi legali in essere con fornitori per Euro 855 migliaia;
- un fondo di Euro 182 migliaia relativo a passività potenziali riferite all'indennità suppletiva di clientela agenti accantonato da Provinco Italia S.p.A. determinato tenuto conto degli accordi economici collettivi e del limite massimo dell'art. 1751 del Codice Civile.

20 Debiti commerciali

Tale voce accoglie tutti i debiti di natura commerciale che hanno la seguente distribuzione geografica:

Valori in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017
Fornitori Italia	43.521	45.935
Fornitori Estero	1.001	866
	44.522	46.801

21 Altre passività

Le Altre passività sono costituite come segue:



Valori in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017
Verso personale dipendente	707	770
Verso enti previdenziali	433	383
Verso amministratori	6	8
Ratei e Risconti passivi	316	370
Altri	692	644
Totale correnti	2.153	2.175

Il debito verso il personale dipendente accoglie principalmente le retribuzioni del mese di dicembre 2018 liquidate nel mese di gennaio 2019 e le competenze differite per ferie e festività maturate e non ancora godute.

La voce risconti passivi è prevalentemente costituita dalla quota di competenza degli esercizi futuri dei contributi in conto impianti ottenuti nel 2010 e nel 2011.

22 Passività per imposte correnti

Sono costituite come segue:

Valori in migliaia di euro	31.12.2018	31.12.2017
IVA	1.211	805
IRES	-	1.110
Ritenute IRPEF	310	317
IRAP	-	331
Accise	467	159
Altre imposte	187	47
Totale	2.175	2.769

Le "Altre imposte" comprendono il valore di Euro 181 migliaia relativi a imposte rateizzate (Ires e Irap) per conciliazione giudiziale della società Provinco Italia S.p.A.

23 Ricavi delle vendite e altri ricavi

I ricavi delle vendite e gli altri ricavi e proventi al 31 dicembre 2018, confrontati con quelli dei due periodi precedenti sono di seguito dettagliati:



Valori in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016	Δ % 17/18	Cagr 16/18
Ricavi delle Vendite - Italia	33.819	37.303	41.005	(9,34%)	(9,18%)
Ricavi delle Vendite - Estero	115.346	111.560	104.323	3,39%	5,15%
Germania	34.179	34.358	33.731	(0,52%)	0,66%
Svizzera	26.842	26.570	25.701	1,03%	2,20%
Austria	15.399	15.621	15.328	(1,42%)	0,23%
Inghilterra	13.863	9.691	7.517	43,04%	35,80%
Danimarca	5.149	6.352	5.584	(18,94%)	(3,97%)
Francia	6.050	6.203	6.030	(2,46%)	0,17%
Belgio	3.104	2.993	2.249	3,69%	17,47%
USA	2.533	2.009	1.714	26,07%	21,55%
Olanda	481	1.007	639	(52,27%)	(13,24%)
Svezia	1.231	987	786	24,67%	25,10%
Canada	591	928	780	(36,27%)	(12,94%)
Cina	937	707	562	32,58%	29,16%
Altri paesi	4.988	4.134	3.702	20,63%	16,08%
Altri ricavi	698	873	609	(20,05%)	7,06%
Totale Ricavi delle Vendite	149.863	149.736	145.937	0,08%	1,34%

24 Costi per acquisti

I costi per acquisti fanno riferimento per Euro 37,0 milioni (Euro 44,5 milioni al 31/12/17) a Giordano Vini S.p.A., per Euro 0,5 milioni a Pro.Di.Ve. S.r.l. e per Euro 48,6 milioni (Euro 38,7 milioni al 31/12/17) alla controllata Provinco Italia S.p.A.

25 Costi per servizi

I costi per servizi al 31 dicembre 2018, confrontati con quelli dell'esercizio precedente, sono di seguito dettagliati:



Valori Restated in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017
Servizi da terzi	12.161	14.861
Trasporti	11.255	11.668
Spese di postalizzazione	4.007	4.316
Canoni ed affitti	1.634	1.746
Consulenze	1.422	1.281
Costi di pubblicità	4	7
Utenze	846	500
Compensi amministratori e sindaci	877	652
Manutenzioni	272	283
Costi per outsourcing	6.626	6.713
Provvigioni	243	825
Altri costi per servizi	2.687	3.058
Oneri di natura non ricorrente	(519)	(210)
Totale	41.515	45.700

I compensi ad amministratori, sindaci e revisori, sono dettagliati come segue:

Valori in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017
Amministratori	791	572
Sindaci	80	80
Società di revisione	30	68
Totale	901	720

26 Costo del personale

I costi del personale al 31 dicembre 2018, confrontati con quelli dell'esercizio precedente, sono di seguito dettagliati:



Valori in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017
Salari e stipendi	5.784	7.127
Oneri sociali	1.815	1.912
Trattamento di fine rapporto	358	391
Stock Grant	255	251
Costo di somministrazione	63	122
Altri costi	11	7
Totale	8.287	9.810

La tabella che segue espone il numero dei dipendenti:

	N. puntuale 31.12.2018	N. medio 31.12.2018	N. puntuale 31.12.2017	N. medio 31.12.2017
Dirigenti	5	6	5	5
Quadri	8	9	8	8
Impiegati	125	130	131	153
Operai	17	26	17	20
Totale	155	170	161	186

27 Altri costi operativi

La voce "altri costi operativi" ammonta a Euro 362 migliaia e include principalmente: penali, quota Iva indetraibile per effetto del pro-rata e altre minori. La voce nell'esercizio comparativo presenta un saldo di Euro 319 migliaia.

28 Svalutazioni

La voce è interamente relativa alla controllata Giordano Vini S.p.A. e riguarda la svalutazione di crediti commerciali contabilizzata nel periodo.

29 Oneri e proventi finanziari

I proventi e gli oneri finanziari sono dettagliati nelle seguenti tabelle:



Valori in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017
Su conti correnti	20	26
Differenze cambio	55	134
Altri	2	25
Totale	76	185

Valori in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017
Su finanziamenti	(752)	(1.062)
Su conti correnti bancari	(16)	(1)
Su strumenti finanziari	-	-
Commissioni e spese bancarie	(248)	(314)
Differenze cambio	(100)	(238)
Altri	(97)	(135)
Totale	(1.212)	(1.750)

Nel dettaglio, gli interessi su finanziamenti includono:

- interessi passivi sui finanziamenti a medio lungo termine;
- Interessi passivi su conti correnti bancari relativi principalmente all'utilizzo dello scoperto di conto corrente con i vari Istituti bancari;
- differenze di cambio realizzate e adeguamenti di fine periodo relativi a partite in valuta;
- commissioni e spese bancarie comprese quelle per fidejussioni.

30 Imposte

Le imposte al 31 dicembre 2018, confrontate con quelle dell'esercizio precedente sono di seguito dettagliate:



Valori in migliaia di euro

	31.12.2018	31.12.2017
IRES	(2.227)	(2.272)
IRAP	(129)	(452)
Imposte di esercizi precedenti	(183)	-
Totale imposte correnti	(2.539)	(2.724)
Imposte anticipate	3	80
Imposte differite	146	146
Totale fiscalità differita	148	226
Totale	(2.391)	(2.498)

31 Rapporti con parti correlate

I rapporti intrattenuti da Giordano Vini S.p.A. e Provinco Italia S.p.A. per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018 hanno avuto ad oggetto:

(i) un contratto di locazione commerciale stipulato in data 1° febbraio 2012 tra Provinco Italia S.p.A. e Provinco S.r.l. ai sensi del quale Provinco S.r.l. ha concesso in locazione a Provinco Italia S.p.A. l'immobile sito in Rovereto (TN) – Via per Marco, 12/b; la locazione ha durata di sei anni (fino al 31 gennaio 2018) con tacito rinnovo per ugual periodo salvo disdetta da inviarsi 12 mesi prima della scadenza; il canone pattuito è pari ad Euro 60 migliaia annui oltre IVA.

I sopra descritti rapporti prevedono condizioni in linea con quelle di mercato.

32. Operazioni atipiche e inusuali

Ai sensi della comunicazione Consob n. DEM/6064293 del 28 luglio 2006, si precisa che nel corso del periodo il Gruppo non ha effettuato operazioni atipiche o inusuali, così come definito dalla comunicazione stessa, secondo la quale le operazioni atipiche e/o inusuali sono quelle operazioni che per significatività/rilevanza, natura delle controparti, oggetto della transazione, modalità di determinazione del prezzo di trasferimento e tempistica dell'accadimento possono dare luogo a dubbi in ordine: alla correttezza/completezza delle informazioni in bilancio, al conflitto di interessi, alla salvaguardia del patrimonio aziendale, alla tutela degli azionisti di minoranza.

33. Contributi ricevuti

Si segnala che, nel corso dell'esercizio, la Controllata Giordano Vini S.p.A. ha ricevuto contributi di cui alla legge 124/2017 art.1 comma 125 pari a Euro 33.394.



La seguente tabella riporta i dati relativi ai soggetti eroganti, al loro ammontare e una breve descrizione delle motivazioni annesse al beneficio.

<i>Valori in Euro</i>		
Soggetto erogante	Contributo ricevuto	Causale
AGEA - per tramite ATI Bacco International	33.394	Contributo OCM esportazioni mercato Svizzera
Totale	33.394	

Per il Consiglio di Amministrazione

L'Amministratore Delegato

Alessandro Mutinelli