

## Italian Wine Brands, i ricavi dei top brand crescono del +9%

 [distribuzionemoderna.info/imprese/italian-wine-brands-i-ricavi-dei-top-brand-crescono-del-9](https://distribuzionemoderna.info/imprese/italian-wine-brands-i-ricavi-dei-top-brand-crescono-del-9)

24 febbraio 2025



Il consiglio di amministrazione di **Iwb-Italian Wine Brands**, ha approvato alcuni dati preliminari consolidati 2024, non ancora sottoposti a revisione legale e che verranno approvati definitivamente dal cda del 21 marzo 2025. Le vendite business ammontano a 401,8 milioni di euro mentre l'ebitda adj è superiore a 50 milioni di euro. La differenza

rispetto al 2023 è spiegata dal riposizionamento dei prezzi di mercato a valle di un biennio caratterizzato da elevata inflazione. Significativo è il miglioramento del mix di prodotto con una crescita dei ricavi dei top brands del 9,7% a volume e del 9% a valore.

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

«Abbiamo superato i 50 milioni di euro di ebitda adj (12,5 % delle vendite), il record assoluto nel percorso di crescita del Gruppo, grazie alla spinta commerciale sui top brands, che garantiscono livelli di profittabilità superiori e alle efficienze ottenute in tutti gli ambiti aziendali, tra cui, non ultima, la riorganizzazione societaria e delle sedi produttive condotta nel 2024 – afferma **Alessandro Mutinelli, presidente e ad di Iwb-Italian Wine Brands** –. In un contesto di mercato mutato, caratterizzato da un riposizionamento dei prezzi di vendita, dopo le spinte inflazionistiche degli anni precedenti e da una leggera decrescita dei consumi, abbiamo quindi deciso fosse più opportuno focalizzarci sui segmenti più profittevoli e di razionalizzare la produzione. Sulla base delle scelte strategiche adottate, sostenute dai numeri già ottenuti, manteniamo un outlook positivo per il futuro».

[Ti è piaciuto l'articolo? Iscriviti alla newsletter e non perderti gli altri aggiornamenti.](#)

Ti è piaciuto l'articolo?

Iscriviti alla newsletter e non perderti gli altri aggiornamenti.

**[ISCRIVITI](#)**

[Articolo successivo: Gruppo Bauli investe nei giovani talenti Avanti](#)