MONITORAGGIO MEDIA

Giovedì 13 Marzo 2025

SIFA srl - Via G. Mameli, 11 – 20129 MILANO
+390243990431
help@sifasrl.com - www.sifasrl.com

Sommario

#	Data	Pag	Testata	Titolo	Rubrica	
1	12/03/2025	1,140...	MAG	**ITALIAN WINE BRANDS: DIECI ANNI DI AGGREGAZIONI**	IWB STAMPA	1

Codice cliente: 000000498

MAG

Data: 12.03.2025 Pag.: 1,140,141...
Size: 3673 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario, Non riproducibile

Codice cliente: 000000498

MAG

Data: 12.03.2025 Pag.: 1,140,141...
Size: 3673 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario, Non riproducibile

Codice cliente: 000000498

MAG

Data: 12.03.2025 Pag.: 1,140,141...
Size: 3673 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario, Non riproducibile

È una crescita esponenziale quella di Italian Wine Brands (IWB) che, dalla fondazione nel 2015 – anno della quotazione sull'allora mercato AIM, oggi EGM, attraverso la pre-booking IPO Challenger promossa da Electa Ventures di Simone Strocchi –, l'ha portato a diventare il gruppo vinicolo quotato più grande del Paese.

Dal suo debutto dieci anni fa, IWB ha inglobato cinque realtà affermate nel settore della produzione e della distribuzione vinicola, prime fra tutte la trentina Provinco Italia e la piemontese Giordano Vini, e poi Svinando, Raphael Dal Bo, Enoitalia, Enovation Brands e Barbanera **(si vedano le schede in coda a questo articolo).**

Il fatturato è passato da 140 milioni di euro nel 2015 a circa 400 milioni attuali, con oltre l'80% delle vendite realizzate sui mercati internazionali

Il gruppo ha visto nel suo percorso un notevole incremento del fatturato, che è passato da 140 milioni di euro nel 2015 a circa 400 milioni attuali, con oltre l'80% delle vendite realizzate sui mercati internazionali, che oggi includono 90 Paesi, e infine 160 milioni di bottiglie distribuite contro i 44 milioni degli inizi. Con cinque laboratori di analisi impegnati a monitorare la qualità di materie prime e prodotti, IWB comprende nel suo portafoglio oltre 70 brand proprietari e private labels divisi per fasce di prodotto che cercano di rispondere ai gusti e alle tendenze dei consumatori, sempre in evoluzione. Lo sguardo sempre avanti, «al nuovo da sviluppare», racconta a MAG l'amministratore delegato **Alessandro Mutinelli.**

Sotto la sua guida, il gruppo abbraccia la ferma convinzione che la finanza, se abbinata a capacità e visione imprenditoriali, possa essere lo strumento più efficace per diventare grandi, per dimensione e autorevolezza. L'espansione è appena iniziata, assicura l'ad, sul tavolo ci sono già «possibili aggregazioni», da valutare sempre in un'ottica di valore a lungo termine.

Codice cliente: 000000498

MAG

Data: 12.03.2025 Pag.: 1,140,141...
Size: 3673 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario, Non riproducibile

MAG

UN SOGNO DI-VINO

Italian Wine Brands è una public company a tutti gli effetti, che comprende numerosi azionisti, istituzionali, italiani ed esteri, e privati cittadini, «un soggetto aggregatore nel mondo del vino italiano, fatto di migliaia di piccole aziende», ammette Mutinelli. «Dieci anni fa abbiamo deciso di accettare la sfida di creare il primo gruppo privato italiano». Un gruppo che in qualche modo ha tracciato un sentiero. Oggi sono infatti diventati due i gruppi privati in Borsa, tuttavia, il mercato rimane frammentato e disunito. Nonostante la convenienza, secondo Mutinelli, appaia evidente.

«È necessario essere strutturati e rigorosi, comprendere che una public company non è più l'impresa familiare e che la tutela dei soci di minoranza è di fondamentale importanza». Quotarsi cambia soprattutto l'immagine verso l'esterno: «permette di godere di uno standing più elevato presso tutti gli stakeholders». Ma questo è possibile solo con una visione industriale consapevole del mercato attuale.

Parlare di vino e di italianità scatena sempre un turbinio di sensazioni, luoghi comuni, posizioni ostinate e contrarie. L'Europa da qualche anno ha messo in atto una campagna diffamatoria nei confronti del vino che rischia di minare non un immaginario collettivo fatto di cibo, vino e mandolino, ma un intero settore basilare per la nostra economia. «Demonizzare il comparto del vino per contrastare l'abuso del consumo di alcol penso sia un errore. Noi siamo per educare a un consumo moderato di vino, che è parte integrante della nostra storia e cultura millenaria. Oltre ad essere la parte predominante del nostro export agroalimentare, è elemento essenziale per la tutela del territorio», spiega Mutinelli.

Il messaggio è veicolato e rappresentato dai prodotti del gruppo che distribuisce i suoi brand in cinque continenti. «All'estero l'appeal italiano è ancora forte: i vini italiani vengono percepiti più semplici, immediati, legati ad un lifestyle invidiato in tutto il mondo», insiste l'amministratore delegato.

Quello del vino è un panorama in perenne trasformazione che richiede attenzione, solidità e rigore. Ma «per il 2025 siamo ottimisti – chiosa Mutinelli – tra qualche anno, le nostre bottiglie saranno sugli scaffali di tutto il mondo».

Codice cliente: 000000498

MAG

Data: 12.03.2025 Pag.: 1,140,141...
Size: 3673 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario, Non riproducibile

LE TAPPE DI IWB: LE ACQUISIZIONI E GLI ADVISOR

2015

Fondazione del gruppo IWB e consolidamento di Provinco Italia e Giordano Vini

La fondazione del Gruppo IWB avviene contestualmente alla quotazione sull'allora AIM (oggi EGM), attraverso una evoluzione del modello Spac, tramite la pre-booking IPO Challenger promossa da Electa Ventures di Simone Strocchi, e consolidando al suo avvio due realtà come la trentina Provinco Italia e la piemontese Giordano Vini. Lo studio d'Urso Gatti e Bianchi (oggi, Gatti Pavesi Bianchi Ludovici) ha assistito Ipo Challenger Spa con un pool legale guidato dal partner Stefano Valerio. I soci di Giordano Vini, tra cui i fondi di investimento gestiti da Private Equity Partners Sgr e Emisys Capital Sgr, vengono assistiti da Eversheds Sutherland con un team guidato dall'avvocato Marco Franzini. Gli azionisti di Provinco sono stati assistiti dall'avvocato Gabriele Di Nuzzo e Giorgio Vagnoni dello studio C partners.

STEFANO VALERIO

2018

IWB acquisisce Svinando

La controllata di Italian Wine Brands Giordano Vini acquisisce l'intero capitale di Promozione Distribuzione Vendita, società proprietaria della piattaforma online b2c Svinando, uno dei wine club emergenti e più innovativi sul mercato italiano. Giordano Vini viene assistita da Osborne Clarke, con un team guidato dal partner Giuliano Lanzavecchia, coadiuvato da Alessandra Bianchi, associate, da Chiaravalli Reali e Associati per la parte di due diligence contabile e fiscale, e da Oaklins Italy in qualità di advisor finanziario.

GIULIANO LANZAVECCHIA

2020

IWB acquisisce Raphael Dal Bo

Italian Wine Brands rileva la società svizzera Raphael Dal Bo, che controlla Raphael Dal Bo Valdobbiadene, attraverso la controllata Provinco Italia. IWB viene assistita nell'operazione dallo studio BM&A con Riccardo Manfrini oltre che da Gatti Pavesi Bianchi Ludovici. Lo studio Vischer assiste Raphael Dal Bo per gli aspetti di diritto svizzero, con un team guidato dal partner Gian-Andrea Caprez insieme ai soci Rolf Auf der Maur e Christoph Niederer. Lo studio Giovannelli e associati segue gli aspetti di diritto italiano con un gruppo guidato dal partner Fabrizio Scaparro coadiuvato dall'associate Paola Cairoli e, per la parte di capital markets, dal partner Andrea Bartolucci

FABRIZIO SCAPARRO

Codice cliente: 000000498

MAG

Data: 12.03.2025 Pag.: 1,140,141...
Size: 3673 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario, Non riproducibile

MAG

2021

IWB acquisisce Enoitalia

Italian Wine Brands acquisisce il 100% di Enoitalia da Pizzolo Group. Gatti Pavesi Bianchi Ludovici assiste il gruppo con una squadra multidisciplinare, guidato dall'equity partner Stefano Valerio, con la senior associate Amelie Gillet e le associate Federica Braschi e Francesca Ermice per gli aspetti corporate. Gli aspetti di capital markets sono stati curati dall'equity partner Rossella Pappagallo con l'associate Valentina Maniero, mentre gli aspetti tax sono stati seguiti dall'equity partner Michele Aprile con il senior associate Roger Demoro e l'associate Sergio Mango. I venditori vengono assistiti dallo studio Gerosa Sollima e Associati nella persona del socio Giuliano Sollima. EY, con il team del partner Marco Ginnasi e del director Andrea Di Bella assiste IWB per la financial due diligence.

2021

IWB acquisisce Enovation Brands

Italian Wine Brands acquisisce l'85% del capitale di Enovation Brands, storica società, con base a Miami, di importazione e distribuzione (sia sul canale supermarkets che sul canale horeca) di vini italiani sul territorio nord-americano. Nell'operazione, Gatti Pavesi Bianchi Ludovici agisce come advisor legale di IWB con un team composto dall'equity partner Stefano Valerio con il senior associate Guidomaria Brambilla e dall'associate Federica Braschi per gli aspetti corporate. Gli aspetti di capital markets sono stati curati dall'equity partner Rossella Pappagallo con la senior associate Carlotta Corba Colombo. Gli aspetti di diritto americano vengono seguiti da Venable LLP. I venditori vengono assistiti dallo Studio Gerosa Sollima e Associati nella persona di Giuliano Sollima.

2022

IWB acquisisce Barbanera

Italian Wine Brands si espande in Toscana tramite l'acquisito del 100% del capitale delle società Barbanera e Fossalto dalla famiglia Barbanera. Gatti Pavesi Bianchi Ludovici agisce in qualità di advisor legale di IWB con un team composto dall'equity partner Stefano Valerio con la junior partner Amelie Gillet e l'associate Roberto Gambino per gli aspetti societari e l'equity partner Michele Aprile e il senior associate Roger Demoro hanno seguito gli aspetti fiscali. La società della famiglia Barbanera viene assistita da Legance con un team coordinato dai partner Claudia Gregori e Giacomo Gitti e composto dagli associate Diego Valenti e Ruggero Artale. Equita Sim fornisce il supporto di advisory al Cda di IWB sulla valutazione del prezzo delle azioni IWB nell'ambito dell'aumento di capitale riservato, mentre Electa Italia fornisce advisory strategica e finanziaria a IWB. EY, con il team del partner Marco Ginnasi e del director Andrea Di Bella, assiste IWB nella financial due diligence.