

Comunicato Stampa

**ITALIAN WINE BRANDS:
CONFERMA PER IL 2025 LA CRESCITA DEI VOLUMI TOTALI DI VENDITE, CON
FORTE SPINTA DAL CANALE HO.RE.CA**

**VENDITE BUSINESS CONSOLIDATE PARI A EURO 395,9 milioni
Ricavi secondo semestre in accelerazione**

Milano, 29 gennaio 2026 – Il Consiglio di Amministrazione di Italian Wine Brands S.p.A. (“IWB” o il “Gruppo”), Gruppo leader nel settore del vino italiano, quotato sul mercato Euronext Growth Milan di Borsa Italiana, ha approvato i ricavi preliminari consolidati 2025¹ con vendite business pari a complessivi Euro 395,9 milioni.

In un contesto globale caratterizzato dal rallentamento dei consumi, a cui non ha fatto eccezione il vino, la strategia di IWB di (i) essere presente in maniera diversificata in tutti i canali distributivi (ii) proseguire l’espansione territoriale delle vendite e incrementare il portafoglio clienti nei mercati già serviti, ha consentito al Gruppo di:

- (i) Incrementare i volumi di vendita sia nel canale Ho.re.ca (+9,63%) sia nel canale wholesale (+3,77%);
- (ii) Proseguire l’incremento dei ricavi nel canale Ho.re.ca (+ 6,2%);

Valori in migliaia di unità				Valori in migliaia di euro			
	31.12.2025	31.12.2024	Δ % 24 / 25		31.12.2025	31.12.2024	Δ % 24 / 25
Totale bottiglie vendute	158.682	153.096	3,65%	Totale Ricavi delle Vendite	395.899	401.937	(1,50%)
Bottiglie divisione wholesale	112.850	108.753	3,77%	Ricavi divisione wholesale	281.964	284.366	(0,84%)
Bottiglie distance selling	12.807	14.219	(9,93%)	Ricavi distance selling	50.837	58.124	(12,54%)
Bottiglie divisione ho.re.ca	33.025	30.125	9,63%	Ricavi ho.re.ca	63.024	59.344	6,20%
				Altri ricavi	75	103	(27,73%)

La minima differenza rispetto al 2024 è dovuta ai risultati del canale distance selling penalizzato in particolare dall’andamento delle vendite telefoniche e tramite postalizzazione e alla lieve contrazione dei prezzi nel canale wholesale, dove prosegue il riposizionamento dei prezzi di mercato avviato dall’inizio del 2023.

¹ Non ancora sottoposti a revisione legale e che verranno approvati definitivamente dal CDA del 27 marzo 2026

ITALIAN WINE BRANDS

È, inoltre, rilevante sottolineare che nel 2° semestre il Gruppo ha realizzato ricavi pari al 2° semestre 2024, che aveva rappresentato un anno record, più che compensando con le vendite B2B il calo dei ricavi B2C.

Valori in migliaia di unità				Valori in migliaia di euro			
	2H 2025	2H 2024	Δ % 24 / 25		2H 2025	2H 2024	Δ % 24 / 25
Totale bottiglie vendute	83.974	80.385	4,46%	Totale Ricavi delle Vendite	210.766	210.735	0,01%
Bottiglie divisione wholesale	60.390	57.114	5,74%	Ricavi divisione wholesale	151.380	148.989	1,61%
Bottiglie distance selling	6.460	7.050	(8,37%)	Ricavi distance selling	26.367	29.999	(12,11%)
Bottiglie divisione ho.re.ca	17.123	16.220	5,57%	Ricavi ho.re.ca	32.989	31.732	3,96%
				Altri ricavi	30	15	100,45%

In un anno reso ulteriormente complesso dalla volatilità del mercato, conseguente al susseguirsi delle notizie sui dazi, IWB ha lavorato per migliorare i livelli di servizio al cliente attraverso lo sviluppo di “progetti dedicati” volti anche ad aumentarne la fidelizzazione. I “progetti dedicati” sono rivolti a specifici clienti con un prodotto a brand IWB personalizzato per cliente per rendere sempre più innovativa e personalizzata l’offerta a scaffale e rappresentano il 10% del margine di contribuzione del segmento B2B (wholesale + Ho.re.ca); rispetto al 2024, hanno consuntivato una crescita del 26,5% a volume e del 25% a valore.

I Top brands hanno complessivamente confermato i valori raggiunti nel 2024; in particolare, va evidenziata la crescita del 3% sia a volume, sia a valore dei due Top Brand di riferimento (Grande Alberone e Voga), che da soli rappresentano il 50% del cluster.

Nelle tabelle di seguito vengono rappresentati i ricavi delle vendite suddivisi per mercato, che evidenziano:

- (i) l’ulteriore sviluppo delle vendite estero;
- (ii) il rafforzamento del posizionamento in Europa in particolare in UK dove i ricavi registrano un incremento del 10,7% raggiungendo un fatturato record di 99,4 mil;
- (iii) la contrazione dei ricavi in Nord America è da ascrivere agli USA (-3,9%), penalizzati dalle incertezze su dazi e dall’effetto cambio; molto positiva la performance in Canada con ricavi in incremento dell’11,4%.

Valori in migliaia di unità

	31.12.2025	31.12.2024	Δ % 24 / 25
Bottiglie vendute - Italia	25.707	27.196	(5,47%)
Bottiglie vendute - Estero	132.975	125.900	5,62%
Europa	117.310	110.389	6,27%
Nord America	12.319	12.252	0,55%
Sud America e Isole	664	790	(15,95%)
Asia_Oceania	2.521	2.424	4,03%
Africa	161	46	248,88%
Totale bottiglie vendute	158.682	153.096	3,65%

Valori in migliaia di euro

	31.12.2025	31.12.2024	Δ % 24 / 25
Ricavi delle Vendite - Italia	66.127	73.624	(10,18%)
Ricavi delle Vendite - Estero	329.698	328.210	0,45%
Europa	278.746	277.071	0,60%
Nord America	40.560	41.097	(1,31%)
Sud America e Isole	2.001	1.871	6,94%
Asia_Oceania	7.800	7.902	(1,29%)
Africa	590	269	119,38%
Altri ricavi	75	103	(27,73%)
Totale Ricavi delle Vendite	395.899	401.937	(1,50%)

Alessandro Mutinelli, Presidente e AD del Gruppo, dichiara: *“sono estremamente soddisfatto dai risultati ottenuti dalla squadra di IWB, che è riuscita ad incrementare la presenza del nostro gruppo sui mercati internazionali, pur in un contesto di globale incertezza dei consumi. La nostra flessibilità produttiva, la capacità di reagire rapidamente ai mutamenti di mercato, l'ampia gamma di prodotti, il presidio di tutti i canali commerciali e dei principali mercati, ci ha consentito di aumentare i volumi venduti rispetto all'esercizio precedente, confermando il ruolo di leadership di IWB e ponendo le basi per una ulteriore crescita futura.”*

Si ricorda che i risultati al 31 dicembre 2025 verranno approvati dal Consiglio di Amministrazione della Società previsto per il prossimo 27 marzo 2026 e presentati all'Assemblea degli Azionisti prevista per il prossimo 27 aprile 2026, in prima convocazione, e 30 aprile 2026 in seconda convocazione.

PER INFORMAZIONI

Italian Wine Brands S.p.A.

Viale Abruzzi 94, Milano
T. +39 02 30516516
investors@italianwinebrands.it
www.italianwinebrands.it

Value Track SIM S.p.A.

Euronext Growth Advisor
Viale Luigi Majno, 17/A, Milano
ecm@value-track.com
+39 02 87185120

Ufficio Stampa

Spriano Communication & Partners
Via Santa Radegonda 16, Milano
Matteo Russo +39 347 9834881
mrusso@sprianocommunication.com
Cristina Tronconi +39 346 0477901
ctronconi@sprianocommunication.com

ITALIAN WINE BRANDS