

**IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DI ITALIAN WINE BRANDS
APPROVA LA RELAZIONE SEMESTRALE AL 30 GIUGNO 2026**

In un contesto globale sfidante, il Gruppo ha confermato la propria capacità di preservare la marginalità, rafforzare la struttura finanziaria e valorizzare il portafoglio dei marchi proprietari.

TOP BRANDS: CRESCITA DEL 6,6% A VALORE E DELL'8,6% A VOLUME

GENERAZIONE DI CASSA NEI 12 MESI PARI A 14 MLN EURO (ANTE DIVIDENDI E BUY BACK)

**OTTENUTI RICONOSCIMENTI INTERNAZIONALI DISTINTIVI: BEST PRODUCER ITALY A "MUNDUS VINI
GRAND INTERNATIONAL WINE AWARD"**

ASSEGNATI I DIRITTI A VALERE SUL PIANO DI INCENTIVAZIONE 2026-2028

**OUTLOOK 2026: RISULTATO NETTO CONSOLIDATO ATTESO IN CRESCITA RISPETTO AL 2025:
C.A.+ 2 MIL EURO**

RICAVI DELLE VENDITE: Euro 175,3 milioni (- 5,31% vs 2025)

MARGINE OPERATIVO LORDO Adj: Euro 19,1 milioni (-12,8% vs 2025)

RISULTATO NETTO DI PERIODO: Euro 7,9 milioni (-23,9% vs 2025)

INDEBITAMENTO FINANZIARIO NETTO: Euro 81,8 milioni (-8,7 milioni vs giugno 2025)

Milano, 22 settembre 2026 – Il Consiglio di Amministrazione di Italian Wine Brands S.p.A. ("IWB" o la "Società" o il "Gruppo"), riunitosi in data odierna, ha esaminato e approvato la **Relazione finanziaria semestrale consolidata al 30 giugno 2026**, redatta secondo i principi contabili internazionali IAS-IFRS, e ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan, che evidenzia i seguenti dati:

(migliaia di Euro)	30.06.2026	30.06.2025	Δ % 25/26
Ricavi delle vendite	175.304	185.133	(5,31%)
Variazione delle rimanenze	7.438	9.244	(19,53%)
Altri Proventi	1.653	1.505	9,81%
Totali Ricavi	184.395	195.882	(5,86%)
Costi per acquisti	(122.071)	(129.968)	(6,08%)
Costi per servizi	(28.760)	(30.352)	(5,25%)
Costo del Personale	(13.884)	(13.086)	6,10%
Altri costi operativi	(598)	(590)	1,29%
Totale costi operativi	(165.313)	(173.997)	(4,99%)
Margine Operativo Lordo Adjusted (1)	19.082	21.885	(12,81%)
Margine Operativo Lordo	18.272	20.975	(12,89%)
Risultato Netto Adjusted (2)	8.449	10.992	(23,13%)
Risultato Netto	7.865	10.336	(23,91%)
Indebitamento finanziario netto	81.786	90.455	
di cui Indebitamento finanziario netto - finanziatori terzi	72.347	78.010	
di cui Indebitamento finanziario netto - prezzo differito acquisizioni	0	394	
di cui Indebitamento finanziario netto - passività per leasing	9.440	12.051	

¹ Dati contabili adjusted al 30 giugno 2026 (con riferimento a Margine Operativo Lordo Adjusted e Risultato Netto Adjusted) rappresentati al lordo dei ricavi e costi non ricorrenti, pari complessivamente a euro 810 migliaia e ascrivibili a:

- i) Costi per acquisti pari a euro 153 migliaia: relativi a dazi su magazzino al 31 dicembre 2025.
- ii) Costi per servizi pari a euro 650 migliaia relativi a (a) euro 303 migliaia per LBS su magazzino al 31/12/2025 ricalcolati sulle tariffe incrementalì 2026; (b) euro 325 migliaia per oneri legali e urbanistici e di smaltimento relativi alla cessione del sito di Valle Talloria (c) euro 22 migliaia per oneri legali relativi al trasferimento del personale da Valle Talloria a Cherasco e controversie con fornitori.
- iii) Altri costi operativi pari a euro 7 migliaia relativi alla chiusura del sito di Valle Talloria.

² Risultato Netto Adj rappresenta l'utile/perdita al netto (i) dei costi e dei proventi aventi natura non ricorrente, (ii) dei costi legati al Piano di incentivazione a medio-lungo termine per il management in coerenza con quanto previsto nei "Termini e Condizioni" del prestito obbligazionario (iii) e delle relative imposte

Il primo semestre 2026 si è chiuso in un contesto di mercato ancora complesso per il settore vitivinicolo internazionale, caratterizzato da consumi globali deboli, elevati livelli di scorte in alcuni mercati, tensioni geopolitiche e incertezza sul commercio internazionale. In tale scenario, **il Gruppo ha confermato la propria capacità di preservare la marginalità, rafforzare la struttura finanziaria e valorizzare il portafoglio dei marchi proprietari.**

La Società ha, inoltre, ottenuto risultati rilevanti sulle più importanti direttrici di sviluppo:

- **Incremento dei ricavi nel segmento Top Brands:** che realizza una crescita dell'8,6% a volume e del 6,6% a valore, con un margine diretto che sale al 50,3% (rispetto al 49,6% al 30 giugno 2025); Grande Alberone, Raphael Dal Bo (per il mercato svizzero) e Voga si confermano quali Top Brands di riferimento. Voga in particolare, già leader nell'Ho.re.ca di UK e USA, guiderà lo sviluppo del posizionamento di IWB nel canale Ho.re.ca Italia.
- **Ingresso nella GDO italiana:** nel primo semestre 2026 IWB ha finalizzato un listino dedicato alla GDO italiana, presentato i prodotti a tutte le principali catene e finalizzato i primi tre accordi in coerenza con la strategia avviata nell'ultimo trimestre di 2025 di incrementare la quota di mercato in Italia.
- **Tenuta le Forconate:** prosegue la strategia di sviluppo dei prodotti premium nel segmento Fine Wines con il debutto a marzo 2026 di Tenuta le Forconate nel mercato enologico nazionale. Il progetto nasce dalla partnership vincente con l'azienda agricola fondata dalla terza generazione della famiglia Barbanera nel 2008, con l'obiettivo dichiarato di focalizzare l'attenzione del mercato dei *premium e super premium wines* sia attraverso la DOC dei colli dell'Etruria centrale, sia con i Supertuscan, così da rafforzare il posizionamento del Gruppo IWB quale leader nell'esportazione e nella distribuzione di vini italiani nel mondo.
- **Rilancio e restyling completo Fine Wines IWB negli USA:** dalla primavera 2026 IWB ha sviluppato un'importante campagna di rilancio di uno dei suoi brand più iconici, *Gemma di Luna*, caratterizzato dall'inconfondibile bottiglia azzurro – argento, per dare nuova spinta commerciale alle tre referenze principali sul mercato USA: prosecco, pinot grigio, su cui vanta una leadership indiscussa, e moscato. La campagna pone le basi per affrontare con successo la sfida posta dal contesto contingente del mercato USA (che ancora rappresenta quasi il 25% delle esportazioni dei vini italiani).
- in ambito produttivo **sono proseguiti gli investimenti finalizzati all'automazione di processo** con l'introduzione della tecnologia "wrap" sulle linee di Calmasino con l'obiettivo di aumentarne la velocità, l'efficienza e la sicurezza degli operatori.

Nel primo semestre 2026, Italian Wine Brands ha continuato a distinguersi a livello internazionale, conquistando **premi prestigiosi** nei più importanti concorsi enologici internazionali.

- Il primo, e più simbolico, riconoscimento arriva dal prestigioso concorso internazionale **Mundus Vini – Grand International Wine Award**, la cui giuria ha voluto incoronare **IWB** come "**Best Producer Italy 2026**", consacrandola interprete d'elezione e ambasciatore qualificato della tradizione vitivinicola tricolore nel mondo. Un titolo che il Gruppo aveva già meritato nell'edizione di marzo, per la capacità di coniugare spirito innovativo, eccellenza produttiva e costante qualità.

- questo riconoscimento si aggiunge alle **32 medaglie d'oro** che IWB, con i propri brand, si è **aggiudicata** al *Berliner Wein Trophy*, uno dei concorsi enologici internazionali più grandi e rinomati al mondo organizzato in Germania.

Alessandro Mutinelli, Presidente e AD del Gruppo, dichiara: *“I risultati del primo semestre 2026 confermano la solidità del modello di business di Italian Wine Brands e la capacità del Gruppo di reagire con disciplina gestionale a uno scenario di mercato non favorevole. La crescita dei Top Brands, il miglioramento dell’indebitamento finanziario netto e la tenuta della redditività rappresentano elementi centrali della nostra strategia. Continueremo a concentrarci sulla valorizzazione dei marchi, sul presidio dei mercati a maggiore potenziale, sull’efficienza operativa e sulla generazione di cassa, mantenendo un approccio prudente e selettivo agli investimenti e alle opportunità di crescita esterna. Con l’assegnazione dei diritti relativi al Piano di Incentivazione 2026-2028” - prosegue Mutinelli - “confermiamo la volontà di adottare strumenti che promuovano una piena convergenza di interessi tra management, dipendenti e azionisti. Riteniamo che una partecipazione diretta alla creazione di valore di 43 dipendenti costituisca un forte elemento motivazionale e un fattore essenziale per sostenere la crescita e la competitività del Gruppo nel lungo termine”.*

Ricavi delle vendite

Italian Wine Brands S.p.A. si conferma quale primo Gruppo vinicolo italiano quotato, consolidando nel primo semestre 2026 **euro 175,3 milioni di ricavi**, nonostante il contesto macroeconomico che ha ulteriormente acuito le incertezze sul fronte dei consumi, conseguenti all’aggravarsi dello scenario geopolitico, all’incremento del costo dei carburanti e delle utenze, che hanno comportato una conseguente maggiore propensione al risparmio da parte delle famiglie.

In questo contesto, l’andamento dei ricavi riflette la strategia di IWB volta a migliorare il presidio dei canali-segmenti a maggiore redditività e prospettive, nonché le nuove abitudini di consumo e la maggiore attenzione alla spesa derivante dal più generale contesto macroeconomico.

Valori in migliaia di unità

	30.06.2026	30.06.2025	Δ % 25 / 26
Totale bottiglie vendute	72.811	74.709	(2,54%)
Bottiglie divisione <i>wholesale</i>	52.527	52.460	0,13%
Bottiglie distance selling	5.337	6.347	(15,91%)
Bottiglie divisione <i>ho.re.ca</i>	14.946	15.902	(6,01%)

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	30.06.2025	Δ % 25 / 26
Totale Ricavi delle Vendite	175.304	185.133	(5,31%)
Ricavi divisione <i>wholesale</i>	127.207	130.584	(2,59%)
Ricavi distance selling	20.495	24.470	(16,25%)
Ricavi <i>ho.re.ca</i>	27.558	30.035	(8,25%)
Altri ricavi	45	45	(0,29%)

In sintesi si evidenzia:

- (i) **una sostanziale tenuta del canale delle vendite wholesale** (vendita alle catene della Grande Distribuzione Organizzata, ai monopoli statali) dove, nonostante il complesso contesto di mercato, **si confermano le vendite a volume** e si evidenzia una riduzione dei prezzi verso livelli pre-inflazionistici più che compensata in termini di marginalità dalla riduzione dei costi dei fattori produttivi;
- (ii) **un riallineamento delle vendite Ho.Re.Ca ai valori del 2024** per effetto di una contrazione dei consumi nei principali Paesi; in crescita i ricavi negli “Altri Paesi” e in geografie al momento minori per il Gruppo, a conferma di una costante azione di sviluppo commerciale a supporto di prospettive positive di crescita per il futuro.
- (iii) **il canale distance selling mantiene il suo ruolo di contatto diretto con il cliente e di presidio delle piattaforme digitali**, sia per le vendite a marchio Giordano, per le quali è previsto un allargamento della distribuzione su altri canali, sia per le vendite attraverso il market place Svinando che valorizza i principali brands del Gruppo.

Complessivamente, **il Gruppo esprime nel primo semestre una solida posizione di mercato**, soprattutto nei segmenti ad alta marginalità e nei Paesi di riferimento per l’export del vino.

Marginalità

Il gruppo Italian Wine Brands ha realizzato nel corso del primo semestre 2026 un **Margine Operativo Lordo adjusted consolidato pari a euro 19,1 milioni**.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	30.06.2025	Δ % 25/26
Ricavi delle vendite e altri ricavi	176.957	186.638	(5,19%)
Consumi di materie prime	(114.633)	(120.725)	(5,05%)
% su totale ricavi	(64,78%)	(64,68%)	
Costi per servizi	(28.760)	(30.352)	(5,25%)
% su totale ricavi	(16,25%)	(16,26%)	
Personale	(13.884)	(13.086)	6,10%
% su totale ricavi	(7,85%)	(7,01%)	
Altri costi operativi	(598)	(590)	1,29%
% su totale ricavi	(0,34%)	(0,32%)	
Margine Lordo operativo Adjusted	19.082	21.885	(12,81%)
% su totale ricavi	10,78%	11,73%	

Dalla tabella sopra riportata emerge:

- una sostanziale **conferma dell'incidenza dei consumi di materie prime sul fatturato** per effetto della riduzione del costo dei fattori produttivi, in particolare del vetro, che è diminuito del 6% rispetto al primo semestre 2025, e che in parte compensa la riduzione dei prezzi.
- **Costi per Servizi**, pari a euro 28,8 milioni, **in riduzione** rispetto al primo semestre degli esercizi precedenti per effetto del **contenimento delle principali voci di costo**, in particolare nel canale B2C, e grazie ad una attenta gestione delle spese di trasporto che ha consentito di limitarne l'incremento, nonostante il difficile contesto geopolitico.
Il **saving sulle attività a minore valore aggiunto** ha consentito di raddoppiare gli investimenti in marketing e pubblicità a supporto del posizionamento e delle vendite di medio periodo.
- **Costo del Personale**: incrementato per il rafforzamento della struttura marketing e vendite e per gli adeguamenti contrattuali.

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

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	30.06.2025	Δ % 25/26
Margine Lordo operativo Adjusted	19.082	21.885	(12,81%)
Svalutazioni	(372)	(111)	235,02%
% su totale ricavi	(0,21%)	(0,06%)	
Ammortamenti	(4.557)	(4.676)	(2,54%)
% su totale ricavi	(2,58%)	(2,51%)	
Oneri di natura non ricorrente	(810)	(910)	(10,97%)
% su totale ricavi	(0,46%)	(0,49%)	
Risultato Operativo	13.342	16.188	(17,58%)
% su totale ricavi	7,54%	8,67%	
Oneri finanziari	(2.450)	(2.283)	7,34%
% su totale ricavi	(1,38%)	(1,22%)	
Risultato Prima delle imposte	10.892	13.905	(21,67%)
% su totale ricavi	6,16%	7,45%	
Imposte	(3.027)	(3.569)	(15,20%)
% su totale ricavi	(1,71%)	(1,91%)	
Risultato Netto	7.865	10.336	(23,91%)
% su totale ricavi	4,44%	5,54%	

Dalla tabella sopra riportata emerge:

- (i) un incremento, dovuto ad una differenza temporale, della voce Svalutazioni principalmente derivanti dall'accantonamento a fondo svalutazione dei crediti B2C di Giordano Vini S.p.A., oltre alle perdite sui crediti 2023 non più esigibili non coperte integralmente dal fondo svalutazione crediti;
- (ii) una riduzione degli ammortamenti per ulteriori euro 0,1 milioni, conseguente la razionalizzazione industriale;
- (iii) gli oneri finanziari, principalmente afferenti al prestito obbligazionario, si confermano ai livelli del 2025; il valore netto presenta un incremento di euro 0,2 milioni per effetto dei maggiori costi factoring.

Situazione finanziaria

Negli ultimi 12 mesi il Gruppo ha generato cassa pari a euro 14 milioni, a cui vanno aggiunti gli acconti versati ai fornitori di materie prime, ai fini della fidelizzazione e sostegno della filiera, per euro 8,5 milioni, per un totale di circa euro 23 milioni. Il dato conferma l'**importante capacità di generazione di cassa strutturale nel range del 50-55% rispetto all'Ebitda Adjusted** a sostegno dello sviluppo del business e della remunerazione degli stakeholder. I dati sopra riportati considerano l'effetto della contabilizzazione dello IFRS 16/passività finanziarie per diritti d'uso pari a euro 9,4 milioni al 30 giugno 2026 ed euro 12,1 milioni al 30 giugno 2025.

Situazione individuale della capogruppo IWB S.p.A.

Al 30 giugno 2026 il bilancio separato della capogruppo IWB presenta:

- un risultato netto di periodo pari a euro 8.134 migliaia (euro 8.128 migliaia al 30 giugno 2025);
- un indebitamento finanziario netto-finanziatori terzi pari a euro 120.284 migliaia (euro 118.860 migliaia al 31 dicembre 2025). L'incremento è dovuto principalmente alla liquidazione del prezzo differito per acquisizioni iscritto al 31 dicembre 2025 e alla maturazione degli interessi passivi sul prestito obbligazionario.

Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura del semestre

Non si registrano fatti di rilievo a valle della chiusura del primo semestre 2026.

Evoluzione prevedibile della gestione

Nel medio termine, il settore vinicolo italiano affronta una complessa transizione strutturale caratterizzata da consumi interni in calo, ma registra una forte spinta verso il valore e la qualità.

Si osservano alcune tendenze chiave, quali:

- *sempre maggiore appeal per bianchi e bollicine*: i vini bianchi e gli spumanti mantengono una maggiore appeal rispetto ai vini rossi corposi, la cui domanda si sposta verso prodotti più freschi e leggeri;
- *ricerca del valore*: la crescita futura non si basa più sui volumi, ma sulla valorizzazione del marchio, delle denominazioni di origine protetta (DOP) e dei segmenti *premium*;
- *calo dei volumi e polarizzazione*: si registra una diminuzione dei consumi tradizionali, in particolare nella fascia di prezzo media, spinti dalle nuove abitudini salutistiche dei giovani e dal caro-vita;
- *sostenibilità e clima*: le sfide climatiche e la necessità di ridurre l'impatto ambientale impongono investimenti importanti nella gestione del vigneto e nei macchinari ecologici.

Nei prossimi mesi le aziende del settore vinicolo affronteranno una fase di stabilizzazione complessa, dominata da un alto livello di scorte in cantina e da un export prudente e il mercato del vino in Italia e nel mondo sarà chiamato, quindi, ad affrontare un periodo di profonda selettività.

Il gruppo Italian Wine Brands mostra, in questo contesto, una **notevole resilienza** rispetto alla media del settore con una strategia focalizzata su:

- **Top Brands e Ho.re.ca**: la gestione continuerà a privilegiare i marchi di proprietà a maggiore marginalità e a potenziare la presenza nel canale della ristorazione e dei consumi fuori casa.
- **Mercati internazionali**: accanto ai mercati storici, il management punta a intercettare la domanda in aree geografiche emergenti come l'Europa dell'Est, il Sud America e l'Africa.
- **Nuove acquisizioni (M&A)**: grazie a una solida struttura finanziaria e a un livello di indebitamento controllato, il Gruppo è pronto a cogliere opportunità di aggregazione di altre eccellenze vinicole frammentate sul territorio.
- **Innovazione e No-Low Alcohol**: l'azienda sta investendo nello sviluppo in generale e nel posizionamento di vini dealcolati o a basso contenuto alcolico, rispondendo così alle nuove richieste di consumo consapevole.

Altre delibere del Consiglio di Amministrazione in materia di Corporate Governance

Il Consiglio di Amministrazione della Società ha, inoltre, approvato il regolamento del “*Piano di Incentivazione 2026-2028 di IWB S.p.A.*” (il “**Piano**”) approvato dall’Assemblea di IWB dello scorso 30 aprile ai sensi dell’art. 114-*bis* del D.Lgs. n. 58/1998 e, preso atto del parere favorevole dell’Amministratore Indipendente della Società, ha deliberato di attribuire gratuitamente a n. 43 beneficiari del Piano – tra cui gli amministratori di IWB, Alessandro Mutinelli, Giorgio Pizzolo, Sofia Barbanera e Marta Pizzolo, nonché l’amministratore delegato di IWB Italia S.p.A. Alessandro Vella – complessivi n. 488.150 diritti (i “**Diritti**”) a ricevere massime n. 244.075 azioni ordinarie di IWB e massime n. 244.075 *phantom shares* (da liquidarsi in denaro), fermo restando quanto previsto dal Piano in caso di *over performance*, ai termini e alle condizioni di cui al Piano e al relativo regolamento, come meglio precisato nella tabella n. 1 dello Schema 7 dell’Allegato 3A del Regolamento Consob n. 11971/1999 allegata al presente comunicato stampa cui si rinvia.

Per maggiori informazioni in merito al Piano, si rinvia alla Relazione illustrativa del Consiglio di Amministrazione di cui all’art. 114-*bis* del D.Lgs. n. 58/1998 e al relativo Documento Informativo disponibile sul sito *internet* della Società (www.italianwinebrands.it, sezione Investors / Documenti finanziari / Report-Assemblee), nonché sul sito *internet* di Borsa Italiana www.borsaitaliana.it

“Piano di incentivazione 2026 - 2028 di IWB S.p.A.”
approvato dall’Assemblea di IWB S.p.A. in data 30 aprile 2026 *ex art. 114-bis D.lgs. n. 58/1998*

Tabella n. 1 dello schema 7 dell’Allegato 3A del Regolamento n. 11971/1999
Data: 22 settembre 2026

Nome e cognome o categoria	Carica (da indicare solo per i soggetti riportati nominativamente)	QUADRO 1						
		Strumenti finanziari diversi dalle <i>stock option</i>						
		<u>Sezione 1</u> Strumenti relativi a piani, in corso di validità, approvati sulla base di precedenti delibere assembleari						
		Data della delibera assembleare	Tipologia degli strumenti finanziari (1)	Numero strumenti finanziari assegnati (2)	Data assegnazione	Eventuale prezzo di acquisto degli strumenti	Prezzo di mercato all’assegnazione	Periodo di vesting (3)
Alessandro Mutinelli	Presidente del CdA e Amministratore Delegato di IWB	30 aprile 2026	Diritti	240.000	22 settembre 2026	n/a	17.02 euro	Complessivi 3 anni
Giorgio Pizzolo	Vice Presidente del CdA di IWB	30 aprile 2026	Diritti	50.000	22 settembre 2026	n/a	17.02 euro	Complessivi 3 anni
Sofia Barbanera	Amministratore di IWB	30 aprile 2026	Diritti	750	22 settembre 2026	n/a	17.02 euro	Complessivi 3 anni
Mata Pizzolo	Amministratore di IWB	30 aprile 2026	Diritti	2.500	22 settembre 2026	n/a	17.02 euro	Complessivi 3 anni
Alessandro Vella	Amministratore Delegato di IWB Italia S.p.A.	30 aprile 2026	Diritti	75.000	22 settembre 2026	n/a	17.02 euro	Complessivi 3 anni
Altri beneficiari	Altri beneficiari n. 38	30 aprile 2026	Diritti	119.900	22 settembre 2026	n/a	17.02 euro	Complessivi 3 anni

(1) Il 60% dei Diritti complessivamente assegnati sono suddivisi in n. 3 *tranche* corrispondenti a ciascun esercizio di riferimento compreso nel periodo di performance triennale del piano (*i.e.* esercizio 2026, 2027 e 2028). I Diritti attribuiti in ciascuna *tranche* maturano al termine del rispettivo esercizio di riferimento, subordinatamente alle condizioni e secondo le altre modalità e nei termini di cui al piano, in ragione del livello di effettivo raggiungimento dell’obiettivo di *performance* annuale. Il restante 40% dei Diritti complessivamente assegnati matura, secondo le altre modalità e nei termini di cui al piano, al termine dell’esercizio 2028 subordinatamente al raggiungimento dell’obiettivo pluriennale cumulato rappresentato dall’obiettivo di *performance* annuale cumulato sul triennio di riferimento (*i.e.* esercizi 2026, 2027 e 2028).

(2) I Diritti, ove maturati ai sensi e per gli effetti di cui al Piano, danno diritto a ricevere gratuitamente un premio liquidato per il 50% mediante la consegna di azioni ordinarie proprie di IWB e per il restante 50% mediante l’attribuzione di c.d. *phantom shares* da liquidarsi mediante la corresponsione a titolo gratuito di una somma di denaro. Il Piano e il Regolamento del Piano disciplinano anche l’ipotesi di c.d. *over performance* prevedendo che, in tal caso, la determinazione dei Diritti Maturati sia

effettuata secondo un sistema di calcolo che tiene conto dello scostamento positivo rispetto a ciascun obiettivo di *performance* (annuale e cumulato) fino al raggiungimento di un obiettivo massimo di *performance* in percentuale pari al 130% al raggiungimento del quale maturerà il 200% dei Diritti assegnati.

(3) Si rinvia alla nota (1) che precede. Si segnala inoltre che le azioni attribuite a valere sul piano sono soggette a un vincolo di intrasferibilità della durata di 12 mesi dalla data di relativa consegna.

Nel presente documento vengono utilizzati alcuni indicatori alternativi di performance. Gli indicatori rappresentati non sono identificati come misure contabili nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non devono essere considerati come misure alternative a quelle fornite dagli schemi di bilancio. La relazione finanziaria semestrale al 30 giugno 2026 è attualmente oggetto di revisione legale limitata, attività in corso di completamento alla data odierna.

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

Situazione patrimoniale e finanziaria consolidata

	Note	30.06.2026	31.12.2025
<i>Valori in euro</i>			
Attività non correnti			
Immobilizzazioni immateriali	5	37.831.908	38.237.714
Avviamento	6	215.968.880	215.968.880
Terreni, immobili, impianti e macchinari	7	45.470.875	43.279.021
Attività per diritti d'uso	7 B	9.846.030	11.118.488
Partecipazioni	9	2.759	2.759
Altre attività non correnti	10	38.700	40.160
Attività finanziarie non correnti		-	-
Attività fiscali differite	11	1.177.178	2.011.963
Totale attività non correnti		310.336.330	310.658.985
Attività correnti			
Rimanenze	12	78.833.558	67.075.920
Crediti commerciali	13	33.507.413	39.536.308
Altre attività correnti	14	3.544.616	2.174.808
Attività per imposte correnti	15	863.679	1.899.794
Attività finanziarie correnti		154.525	60.461
Disponibilità liquide e strumenti equivalenti	16	59.066.824	90.160.245
Totale attività correnti		175.970.616	200.907.536
Attività non correnti possedute per la vendita	8	-	-
Totale attivo		486.306.946	511.566.521
Patrimonio netto			
Capitale sociale		1.124.468	1.124.468
Riserve		187.050.973	168.799.957
Riserva piani a benefici definiti		67.456	67.456
Riserva per stock grant		-	2.256.491
Utile (perdite) portate a nuovo		38.783.167	43.835.538
Risultato netto del periodo		7.815.321	16.251.186
Totale patrimonio netto attribuibile agli azionisti della Capogruppo		234.841.385	232.335.096
Patrimonio netto di terzi		423.497	373.696
Totale patrimonio netto	17	235.264.882	232.708.792
Passività non correnti			
Debiti finanziari	18	462.695	132.393.770
Passività per leasing	18	6.221.135	7.574.918
Fondo per altri benefici ai dipendenti	19	1.301.076	1.267.071
Fondo per rischi ed oneri futuri	20	100.000	245.087
Imposte differite passive	11	8.450.162	8.392.791
Altre passività non correnti	22	-	-
Totale passività non correnti		16.535.068	149.873.636
Passività correnti			
Debiti finanziari	18	131.105.328	4.581.083
Passività per leasing	18	3.218.676	3.291.959
Debiti commerciali	21	88.355.696	104.602.414
Altre passività correnti	22	9.980.232	11.925.257
Passività per imposte correnti	23	1.847.064	4.583.381
Fondo per rischi ed oneri futuri	20	-	-
Totale passività correnti		234.506.997	128.984.093
Passività direttamente correlate ad attività possedute per la vendita		-	-
Totale patrimonio netto e passivo		486.306.946	511.566.521

Conto economico complessivo

	Note	30.06.2026	30.06.2025
<i>Valori in euro</i>			
Ricavi delle vendite	24	175.304.280	185.133.337
Variazione delle rimanenze	12	7.437.842	9.243.526
Altri proventi	25	1.652.632	1.505.050
Totale ricavi		184.394.754	195.881.913
Costi per acquisti	26	(122.224.713)	(129.968.360)
Costi per servizi	27	(29.409.598)	(30.469.036)
Costo del personale	28	(13.884.420)	(13.804.208)
Altri costi operativi	29	(604.373)	(664.815)
Costi operativi		(166.123.103)	(174.906.419)
Margine operativo lordo		18.271.650	20.975.493
Ammortamenti	5-7	(4.557.205)	(4.676.214)
Accantonamenti per rischi	20	-	-
Rivalutazioni / (svalutazioni)	30	(372.313)	(111.132)
Risultato operativo		13.342.133	16.188.147
Proventi finanziari		527.043	1.014.921
Oneri finanziari		(2.977.353)	(3.297.780)
Proventi (oneri) finanziari netti	31	(2.450.311)	(2.282.859)
Risultato prima delle imposte		10.891.822	13.905.288
Imposte	32	(3.026.701)	(3.569.221)
(Perdita) utile connesso ad attività cessate ed in dismissione		-	-
Risultato netto (A)		7.865.121	10.336.067
Attribuibile a:			
(Utile)/ perdita di pertinenza dei terzi		(49.801)	(212.520)
Risultato di pertinenza del Gruppo		7.815.321	10.123.547
Altri utili/(perdite) del risultato economico complessivo:			
Altre componenti del conto economico complessivo del periodo che saranno successivamente rilasciate a conto economico			
		67.036	(178.670)
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"	19	-	-
Effetto fiscale relativo agli altri utili/(perdite)		-	-
Totale altri utili/(perdite), al netto dell'effetto fiscale (B)		67.036	(178.670)
Totale utile/(perdita) complessiva (A) + (B)		7.932.157	10.157.397

Prospetto della movimentazione del Patrimonio Netto consolidato

Valori in Euro

	Capitale	Riserve di capitale	Riserva di traduzione	Riserva per stock grant	Riserva piani a benefici definiti	Utile (perdite) portate a nuovo	Risultato netto del periodo	Patrimonio Netto di Terzi	Totale
Saldo al 1 gennaio 2025	1.124.468	154.659.581	465.766	794.385	30.958	47.061.082	22.335.624	62.505	226.534.369
Aumento capitale									-
Acquisto azioni proprie		(1.375.277)							(1.375.277)
Cessione azioni proprie									-
Dividendi							(9.355.064)		(9.355.064)
Assegnazione azioni proprie		838.695		(794.385)		(44.310)			-
Riserva legale		-				-			-
Riclassifiche e altre variazioni		16.168.277				(3.181.234)	(12.980.560)	4	6.486
Totale Utile/(Perdita) complessiva			(178.670)				10.123.547	212.520	10.157.397
Saldo al 30 giugno 2025	1.124.468	170.291.276	287.096	-	30.958	43.835.538	10.123.547	275.029	225.967.911

Valori in Euro

	Capitale	Riserve di capitale	Riserva di traduzione	Riserva per stock grant	Riserva piani a benefici definiti	Utile (perdite) portate a nuovo	Risultato netto del periodo	Patrimonio Netto di Terzi	Totale
Saldo al 1 gennaio 2026	1.124.468	168.663.749	136.208	2.256.491	67.456	43.835.538	16.251.186	373.696	232.708.792
Aumento capitale									-
Acquisto azioni proprie		(798.013)							(798.013)
Cessione azioni proprie									-
Dividendi						(4.670.305)			(4.670.305)
Assegnazione azioni proprie		2.087.917		(2.256.491)		168.575			-
Riserva legale		-				-			-
Riclassifiche e altre variazioni		16.894.077				(550.641)	(16.251.186)	0	92.250
Totale Utile/(Perdita) complessiva			67.036				7.815.321	49.801	7.932.157
Saldo al 30 giugno 2026	1.124.468	186.847.729	203.244	-	67.456	38.783.167	7.815.321	423.497	235.264.882

Rendiconto finanziario

Valori in Euro

	Note	30.06.2026	30.06.2025
Utile (perdita) di periodo prima delle imposte		10.891.822	13.905.288
Rettifiche per:			
- elementi non monetari - stock grant		-	-
- accantonamenti al fondo svalutazione crediti al netto degli utilizzi		372.313	111.132
- elementi non monetari - accantonamenti / (rilasci)		-	-
- elementi non monetari - ammortamenti		4.557.205	4.676.214
Utile di periodo (perdita) prima delle imposte rettificato		15.821.340	18.692.634
Disponibilità liquide generate dalle operazioni			
Imposte sul reddito pagate		(4.438.365)	(1.846.834)
Altri (proventi)/oneri finanziari senza flusso monetario (c. Amm. Fin)		1.732.920	1.729.735
Totale		(2.705.445)	(117.099)
Variazioni del capitale circolante			
Variazione crediti verso clienti		5.656.581	18.803.025
Variazione debiti verso fornitori		(16.246.717)	(8.634.653)
Variazione delle rimanenze		(11.823.577)	(11.156.062)
Variazione altri crediti e altri debiti		(3.601.910)	(1.948.420)
Altre variazioni		55.556	(176.330)
Variazione TFR e altri fondi		(111.081)	(180.588)
Variazioni altri fondi e imposte differite		892.156	207.513
Totale		(25.178.992)	(3.085.515)
Cash flow da attività operativa (1)		(12.063.097)	15.490.021
Investimenti:			
- Materiali		(3.503.400)	(1.949.900)
- Immateriali		(1.353.700)	(1.666.482)
- Finanziari		-	2.350
Cash flow da attività di investimento (2)		(4.857.100)	(3.614.032)
Attività finanziarie			
Incassi / (rimborsi) prestito obbligazionario		(3.250.000)	(3.250.000)
Accensioni di finanziamenti a breve		-	-
(Rimborsi) di finanziamenti a breve		-	-
Incassi / (rimborsi) altri debiti finanziari		(430.486)	(1.580.045)
Variazione altre attività finanziarie		(94.064)	(21.613)
Variazione altre passività finanziarie		(5.089.642)	(2.037.913)
Acquisto azioni proprie		(798.013)	(1.375.277)
Cessione azioni proprie		-	-
Dividendi erogati		(4.670.305)	(9.355.064)
Aumenti di capitale sociale di natura monetaria		-	-
Variazione riserva per Stock Grant		-	-
Altre variazioni di patrimonio netto		159.286	(172.184)
Cash flow da attività di finanziamento (3)		(14.173.224)	(17.792.096)
Cash flow da attività in funzionamento		(31.093.421)	(5.916.107)
Variazione disponibilità liquide (1+2+3)		(31.093.421)	(5.916.107)
Disponibilità liquide all'inizio del periodo		90.160.245	59.500.216
Disponibilità liquide alla fine del periodo		59.066.824	53.584.110