

Italian Wine Brands S.p.A.

Relazione di revisione contabile
limitata sul bilancio consolidato
semestrale abbreviato al 30 giugno
2025

Relazione di revisione contabile limitata sul bilancio consolidato semestrale abbreviato

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

Introduzione

Abbiamo svolto la revisione contabile limitata del bilancio consolidato semestrale abbreviato, costituito dal prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria consolidata, dal conto economico complessivo consolidato, dal prospetto delle variazioni del patrimonio netto consolidato, dal rendiconto finanziario e dalle relative note illustrative esplicative della Italian Wine Brands S.p.A. e controllate (Gruppo IWB) al 30 giugno 2025. Gli Amministratori sono responsabili per la redazione del bilancio consolidato semestrale abbreviato in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l'informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) emanato dall'International Accounting Standards Board e adottato dall'Unione Europea. È nostra la responsabilità di esprimere una conclusione sul bilancio consolidato semestrale abbreviato sulla base della revisione contabile limitata svolta.

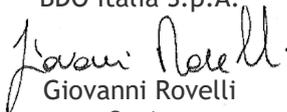
Portata della revisione contabile limitata

Il nostro lavoro è stato svolto secondo i criteri per la revisione contabile limitata raccomandati dalla Consob con Delibera n. 10867 del 31 luglio 1997. La revisione contabile limitata del bilancio consolidato semestrale abbreviato consiste nell'effettuare colloqui, prevalentemente con il personale della società responsabile degli aspetti finanziari e contabili, analisi di bilancio ed altre procedure di revisione contabile limitata. La portata di una revisione contabile limitata è sostanzialmente inferiore rispetto a quella di una revisione contabile completa svolta in conformità ai principi di revisione internazionali (ISA Italia) e, conseguentemente, non ci consente di avere la sicurezza di essere venuti a conoscenza di tutti i fatti significativi che potrebbero essere identificati con lo svolgimento di una revisione contabile completa. Pertanto, non esprimiamo un giudizio sul bilancio consolidato semestrale abbreviato.

Conclusioni

Sulla base della revisione contabile limitata svolta, non sono pervenuti alla nostra attenzione elementi che ci facciano ritenere che il bilancio consolidato semestrale abbreviato del Gruppo IWB al 30 giugno 2025 non sia stato redatto, in tutti gli aspetti significativi, in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l'informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) emanato dall'International Accounting Standards Board e adottato dall'Unione Europea.

Milano, 29 settembre 2025

BDO Italia S.p.A.

Giovanni Rovelli
Socio



ITALIAN WINE BRANDS
Creatori di Eccellenze

**RELAZIONE FINANZIARIA SEMESTRALE
CONSOLIDATA**

30 GIUGNO 2025

ITALIAN WINE BRANDS S.P.A.

Sede Legale: Milano - Viale Abruzzi, 94 - Italia
Società per Azioni con capitale sociale sottoscritto a versato di Euro 1.124.468,80

Codice Fiscale / P.IVA Nr. 08851780968
Iscritta al Registro delle Imprese di MILANO - Italia
Nr. R.E.A. 2053323

italianwinebrands.it





Indice

Composizione degli Organi Sociali di e Controllo	4
Principali dati economici, patrimoniale e finanziari	5
Relazione degli Amministratori sulla gestione	6
1. L'analisi della situazione del mercato, della società, dell'andamento e del risultato della gestione	6
1.1 Mercati	6
1.1.1 Mercato internazionale	6
1.1.2 Mercato domestico	7
1.1.3 Tendenze	8
1.1.4 Vendemmia 2025	10
1.2 Gruppo IWB	12
1.2.1 Strategia e risultati	12
1.2.2 Andamento del Titolo	15
1.2.3 Struttura del Gruppo	16
1.2.4 Sintesi dei risultati economico -finanziari	18
1.2.5 Situazione economica e patrimoniale della Capogruppo	26
1.2.6 Posizione finanziaria Netta consolidata	28
1.3 Ricavi e marginalità	29
2. Fatti di rilievo	39
3. Evoluzione prevedibile della gestione	41
4. Codice etico e Modello organizzativo	41
5. Rapporti con imprese correlate	41
6. Informazioni relative a sicurezza alimentare, ambiente e sostenibilità, salute e sicurezza etica	42
7. Azioni proprie	49
8. Rischi	50
9. Attestazione di responsabilità	52
Bilancio consolidato semestrale abbreviato	
Situazione patrimoniale e finanziaria consolidata	55
Conto economico complessivo	56
Prospetto delle variazioni del patrimonio netto	57
Rendiconto finanziario	58
Forma e contenuto del bilancio consolidato semestrale abbreviato	59
Note esplicative	90



Composizione degli Organi Sociali e di Controllo

Consiglio di Amministrazione

Alessandro Mutinelli
(Presidente e Amministratore Delegato)

Giorgio Pizzolo
(Vice Presidente)

Simone Strocchi

Sofia Barbanera

Antonella Lillo
(Amministratore Indipendente)

Massimiliano Mutinelli

Marta Pizzolo

Collegio Sindacale

David Reali
(Presidente del Collegio sindacale)

Debora Mazzaccherini
(Sindaco effettivo)

Eugenio Romita
(Sindaco effettivo)

Società di revisione

BDO Italia S.p.A.

Euronext Growth Advisor

Value Track SIM S.p.A.



Principali dati economici, patrimoniali e finanziari di periodo

DATI ECONOMICI

Valori in migliaia di euro	30.06.2025	31.12.2024	30.06.2024	30.06.2023
Ricavi	185.133	401.937	191.202	196.778
Adjusted EBITDA	21.885	50.382	21.923	17.254
%	11,8%	12,5%	11,5%	8,8%
Adjusted EBIT	17.098	39.557	15.633	10.920
EBIT	16.188	35.795	14.019	9.889
%	8,7%	8,9%	7,3%	5,0%
Risultato Netto Adjusted	10.992	25.319	10.279	5.355
%	5,9%	6,3%	5,4%	2,7%
Risultato Netto	10.336	22.607	9.116	4.612
%	5,6%	5,6%	4,8%	2,3%

DATI PATRIMONIALI

Valori in migliaia di euro	30.06.2025	31.12.2024	30.06.2024	30.06.2023
Capitale Circolante Netto	8.154	6.820	13.121	37.369
Capitale Investito Netto	316.423	315.851	321.248	351.834
Patrimonio Netto	225.968	226.534	213.151	197.606
Posizione finanziaria netta	90.455	89.316	108.097	154.228
Indebitamento finanziario netto escluso IFRS 16	78.404	75.951	93.568	138.576
Posizione finanziaria netta - finanziatori terzi	78.010	75.506	92.136	134.114

PRINCIPALI INDICI

	30.06.2025	31.12.2024	30.06.2024	30.06.2023
EBITDA Adjusted LTM	50.344	50.382	48.999	40.216
Posizione finanziaria netta / Ebitda Adjusted (LTM)	1,80	1,77	2,21	3,83
Posizione finanziaria netta / Patrimonio Netto	0,40	0,39	0,51	0,78
EPS	1,11	2,42	0,97	0,49

Gli indicatori alternativi di performance sopra riportati sono descritti a pag. 22-25

Relazione degli Amministratori sulla gestione

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

1.1 Mercati

1.1.1 Mercato internazionale

Nella prima parte del 2025 l'export del vino italiano presenta dati in contrazione scontando gli effetti del calo dei consumi solo in parte attutiti dalla corsa statunitense alle scorte pre-dazi. Secondo Unione italiana vini, l'export verso i Paesi extra Ue ha chiuso il primo trimestre con volumi in calo tendenziale di quasi il 9% (-0,1% il valore) nonostante il +4% degli Usa (che però chiude marzo in frenata). Le elaborazioni dell'Osservatorio Unione italiana vini su base Nielsen presso la grande distribuzione e il retail nei primi tre mercati al mondo (Usa, Germania e UK) nel primo trimestre registrano infatti cali tendenziali a volume dell'8% (-5,5% a valore), con Stati Uniti a -5,4%, Germania a -11,8% e UK a -6,4%.

Segnali negativi anche dai principali mercati dell'est Europa dove la Russia riduce di oltre due terzi le importazioni di vino italiano con appena 7,9 milioni di litri acquistati da gennaio a marzo 2025, rispetto ai 27,8 mln del 2024 (-64% a valore) e dal Far East: (i) la Cina lascia sul terreno il 23% dei volumi (-22% a valori) e il Giappone arretra del 12% (-10% a valore) con la sola eccezione della Corea del sud +4,7 % a volume (+6,5% a valore).

In difficoltà, quasi tutte le principali denominazioni: dal Pinot Grigio delle Venezie al Chianti, dal Lambrusco ai rossi piemontesi ai bianchi siciliani.

Unica eccezione rilevante il prosecco Dop, che con 387 milioni di euro fa segnare **un incremento del 5%** nei valori sul corrispondente trimestre di un anno fa, a fronte di volumi che crescono oltre il 6%, a 88,6 milioni di litri. Una denominazione che conferma il suo **ruolo determinante per le esportazioni nazionali**.

In termini di prospettive:

Gli **Stati Uniti** continuano a rappresentare il mercato principale ma anche, in conseguenza dei dazi, l'area di maggiore incertezza in considerazione di un potenziale danno per le imprese italiane pari a c.a. 317 milioni di euro cumulati nei prossimi 12 mesi qualora si confermino i dazi al 15% aggravato dall'evoluzione del rapporto di cambio Euro/USD. Sarà fondamentale che UE e governo italiano premano sulla promozione diretta e indiretta coordinata con le imprese, per sostenere i brands in un contesto di aumento generale dei prezzi e dei costi.

Il mercato del vino in **Europa** presenta prospettive contrastanti. Se da un lato si registra un calo dei consumi e delle esportazioni, dall'altro si osservano segnali di crescita nel segmento premium e in mercati esteri specifici. La tendenza generale vede una diminuzione del consumo pro capite, con una maggiore attenzione alla qualità e alla diversificazione dei prodotti.



Diverse e positive le prospettive per il consumo di vino **nell'Europa dell'Est** che, per il 2025 indicano una crescita moderata, con un'attenzione particolare all'aumento della domanda di vini di qualità e di provenienza di specifiche regioni. In particolare alcuni Paesi quali la Polonia, la Romania e la Turchia hanno mostrato, negli ultimi anni un aumento delle importazioni di vino italiano.

Prospettive positive potrebbero arrivare dalla **diversificazione dei mercati** e dagli **accordi di libero scambio**, Mercosur in testa, con l'auspicio che possa essere ratificato a breve.

Attualmente, il mercato del **Mercosur** rappresenta una piccola percentuale dell'export vinicolo italiano, ma il potenziale di crescita è significativo, soprattutto in **Brasile**, un paese con una crescente classe media e un crescente interesse per il vino importato.

Più articolata la situazione in **Far east** dove:

- **il mercato cinese** del vino ha subito un calo significativo negli ultimi anni, con vendite in diminuzione e un calo del consumo pro capite. Questo declino è dovuto a diversi fattori, tra cui la riduzione del potere d'acquisto dei consumatori e una crescente preferenza per bevande alcoliche locali come il Baijiu e la birra. Si intravede tuttavia un potenziale di crescita per i vini di alta qualità e per quelli che si adattano a stili di consumo più informali, come gli aperitivi.
- Per quanto concerne gli Altri mercati asiatici: (i) **l'India e il sud-est asiatico**, in particolare **il Vietnam e la Thailandia**, offrono opportunità di crescita per il mercato del vino, trainate dall'aumento del reddito disponibile e dall'adozione di stili di vita occidentali (ii) il **Giappone**, pur essendo un mercato maturo, mostra segnali di resilienza con un interesse crescente per vini spumanti e una maggiore consapevolezza del vino tra le fasce più giovani.

1.1.2 Mercato domestico

Dopo un avvio d'anno che aveva evidenziato un mercato ancora in difficoltà, nel secondo trimestre 2025 il vino nella GDO italiana torna a mostrare segnali positivi spinti anche dalla presenza delle feste pasquali: i volumi attenuano le perdite (-1%), con le vendite complessive che recuperano terreno e tornano ad evidenziare un incremento del +3,5% a valore.

Complessivamente nel primo semestre tengono le vendite a valore (+1,1%), sostenute da incrementi nei prezzi medi (+3,5%), mentre i volumi complessivi continuano a presentare un trend negativo (-2,4%).

A penalizzare le vendite complessive sono soprattutto i vini fermi & frizzanti, che mostrano le flessioni più marcate nei volumi (-3,8%) e – nonostante la risalita dei prezzi - non riescono a far tornare in terreno positivo neppure i valori (-0,4%). Gli spumanti, invece, si riconfermano la



categoria più dinamica, con crescite diffuse e superiori ai sei punti percentuali sia a valore che a volume.

Sul fronte dei format distributivi, i risultati migliori si registrano in ipermercati, supermercati e discount, che si dimostrano più resilienti soprattutto nelle vendite di spumanti; diversa la tendenza del Cash & Carry che, in continuità con i mesi precedenti, fatica ancora a risollevarsi, con contrazioni sia a valore (-4,2%) sia a volume (-6,2%), tendenze che riflettono consumi fuori casa tuttora instabili.

1.1.3 Tendenze

Il 2025 si prospetta quindi come un anno di significativo cambiamento per il vino, guidato da innovazione, benessere e sostenibilità:

- il settore evolve per conquistare Millennials e Gen Z;
- **la tendenza verso vini a bassa gradazione e pratiche ecologiche** delinea un futuro che punta alla qualità e al coinvolgimento, rispondendo alle richieste di un pubblico sempre più consapevole;
- il **packaging** sta vivendo una rivoluzione, con formati alternativi come le lattine che si affermano tra i consumatori più giovani, sempre più attenti alla praticità e alla sostenibilità.

Un altro elemento centrale del 2025 sarà **l'esperienza legata al vino**. Le cantine stanno superando il tradizionale concetto di degustazione per offrire momenti immersivi. Eventi che uniscono il vino a narrazioni più ampie, come installazioni artistiche o serate, stanno guadagnando terreno, soprattutto tra Millennials e Gen Z.

Si osservano inoltre i seguenti fenomeni:

➤ Il consolidamento delle strategie di moderazione

La tendenza alla moderazione nel consumo di alcol, in essere da alcuni anni, sta diventando un fenomeno culturale trasversale a tutte le fasce d'età e ai diversi mercati globali. Secondo IWSR¹, i consumatori adottano sempre più spesso **strategie di moderazione** che comprendono:

- **Consumo più leggero:** Il segmento dei "light drinkers" è ormai il più numeroso nei 15 mercati principali monitorati da IWSR, superando quelli a consumo medio e alto.
- **Astinenza temporanea:** In India, il 72% dei consumatori più abbienti in 10 grandi città dichiara di astenersi dal consumo di alcol per periodi definiti. Trend simili si riscontrano in Sudafrica, Messico e Brasile.

¹ Registro internazionale di vini e liquori



In questo contesto, il **segmento no/low-alcohol** continua la sua espansione, con un tasso di crescita atteso annuo composto (CAGR) del **+4% tra il 2024 e il 2028**. Il **no-alcohol**, in particolare, crescerà a un **ritmo del +7%**, generando un incremento di valore stimato oltre i 4 miliardi di dollari entro il 2028.

➤ **Il baricentro della crescita che si sposta verso i mercati emergenti**

Se nei mercati maturi la crescita sarà marginale o addirittura negativa, **il futuro del settore sarà trainato dalle economie emergenti**. Paesi come **India, Cina, Brasile, Messico, Sudafrica, Vietnam e Nigeria** stanno registrando incrementi significativi nella domanda di bevande alcoliche, grazie a popolazioni più giovani, redditi in crescita e classi medie in espansione.

Alcuni esempi concreti:

- In India, il volume totale di bevande alcoliche è cresciuto del 4% nella prima metà del 2024, con un boom per spirit premium, RTD (ready-to-drink) e whisky locali.
- In Sud-Est asiatico, il Vietnam e le Filippine stanno vedendo un aumento della domanda per birre e distillati premium.
- In Africa, il Sudafrica sta registrando incrementi consistenti nei segmenti birra, sidro e RTD.
- In America Latina, il consumo di RTD e birre premium è in forte ascesa in Messico e Brasile, spinto dai mutamenti dei comportamenti sociali e dalle preferenze dei giovani consumatori.
- L'India rappresenta un caso esemplare: nonostante un mercato ancora regolamentato, alcuni stati stanno adottando politiche più flessibili, riconoscendo il contributo del settore al gettito fiscale.

➤ **Il consumo diventa più informale e spontaneo**

Le occasioni di consumo stanno cambiando, spostandosi verso contesti e situazioni più informali. Questo sta avvantaggiando categorie come vini rosé, prosecco, bitter e aperitivi a base di spirit.

Alcuni esempi:

- negli Stati Uniti, prosecco e RTD stanno diventando protagonisti di brunch, barbecue e incontri informali, sostituendo opzioni più costose come lo Champagne;
- in Italia, la cultura dell'aperitivo sta spingendo la crescita del prosecco e dei bitter;



- in Cina, la preferenza per opzioni economiche e informali sta ridefinendo il mercato del fuori casa, mentre la crisi economica porta a un downgrading delle scelte di consumo;
- RTD e cocktail pre-miscelati continuano a guadagnare terreno in tutti i principali mercati, con previsioni di crescita significative fino al 2028, specialmente in Brasile (+6%), Australia (+4%), Germania (+4%), Stati Uniti (+3%) e Canada (+3%).

➤ **Vino “status symbol”**

Tendenze positive sul fronte della **qualità del consumo** e sulla “premiumization”. Uno studio di Unione italiana vini ribalta i luoghi comuni: in Italia e USA (pari, insieme, al 60% del fatturato complessivo delle vendite di vino italiano) **gli under 44 arginano il calo dei consumi e vedono il vino come status symbol**: sono disposti a spendere per etichette super Premium ma senza affezionarsi ai brands.

➤ **Il digitale trasforma il processo d’acquisto**

Il digitale sta assumendo un ruolo cruciale nel processo decisionale d’acquisto: secondo IWSR, **il 63% degli acquirenti online di alcolici svolge ricerche approfondite prima di comprare**, e questo comportamento si sta diffondendo anche per gli acquisti in negozio. Le principali fonti di informazione includono siti web di brands, recensioni di prodotti e app di consegna, con il confronto prezzi e la scoperta di nuovi prodotti tra i driver principali.

1.1.4 Vendemmia 2025

Secondo le previsioni di Coldiretti si attende una **vendemmia da 45 milioni di ettolitri** con una qualità **tra il buono e l’ottimo**. grazie ad un inverno non troppo freddo, che ha seguito un decorso nella norma e una primavera (fresca ad aprile) che ha favorito una fioritura progressiva. Le piogge nel complesso hanno punteggiato la penisola senza mai essere eccessive, contribuendo a costituire buone riserve idriche senza ostacolare le lavorazioni in vigna. Giugno è stato caratterizzato da un’ondata di calore che ha accelerato lo sviluppo vegetativo, senza però causare stress eccessivi proprio grazie alle riserve idriche accumulate nei mesi precedenti. Il risultato è stato un ciclo vegetativo in linea o leggermente anticipato, con vigneti in ottima forma e un buono stato sanitario diffuso. A partire da luglio, molte zone hanno beneficiato di nette escursioni termiche tra giorno e notte che stanno favorendo un’invasatura regolare e una buona maturazione fenolica. Ad oggi, lo stato sanitario delle uve è generalmente molto buono, con grappoli ben conformati. Le rese attese sono in linea con le medie e le aspettative qualitative sono alte; in assenza di eventi estremi, la raccolta 2025 potrebbe restituire vini di precisione, freschezza e grande espressività territoriale.



La raccolta è già iniziata in Sicilia per concludersi non prima di novembre con le uve di Nerello. Un avvio anticipato legato alle alte temperature, che hanno accelerato la maturazione delle uve. In generale, siccità e maltempo hanno condizionato le rese in alcuni territori ma senza recare pregiudizio alla qualità, così come i problemi legati a malattie come peronospora e oidio sono risultati inferiori rispetto alle preoccupazioni iniziali, analogamente per gli attacchi degli insetti alieni. Fenomeni che hanno pesato comunque sui costi di produzione, dall'acqua alle strategie di protezione delle uve.

Il problema principale potrebbe derivare dai volumi (già lo scorso anno si è arrivati a 44 milioni di ettolitri), viste le tante giacenze ancora nelle cantine italiane, ma una qualità elevata, dopo anni complicati, è un'importante aspetto positivo per tutto il settore. Le difficoltà riguardano soprattutto i vini rossi, al punto **che Unione italiana vini ha proposto il blocco dell'autorizzazione di nuovi impianti** almeno per un anno: l'Italia è l'unico Paese che cresce di superficie vitata a fronte di una discesa in tutti gli altri Paesi nel mondo.



1.2 Gruppo IWB

1.2.1 Strategia e Risultati

In questo contesto IWB rimane il principale esportatore quotato di vino italiano con un primo semestre 2025 caratterizzato da:

- **conferma della strategia di sviluppo dei Top Brands:** a valle dell'integrazione societaria effettiva dal 1 gennaio 2024 "progetto One Company" il Gruppo si è concentrato (i) sulla razionalizzazione e categorizzazione del portafoglio prodotti (ii) sull'individuazione dei brands principali "Top brands" caratterizzati da una marginalità (definita come differenza tra ricavi e costo delle materie prime) superiore al 45% che rappresentano e sempre più rappresenteranno il driver di crescita dei ricavi e dei margini del Gruppo. Nel primo semestre 2025 i Top Brands hanno realizzato una crescita 3% a volume e del 2% a valore con un contributo alla *marginalità* del canale "Business to Business" *pari a euro 13,5 milioni in crescita del 7,6% rispetto al primo semestre 2024;*
- **innovazione di prodotto** nel primo semestre 2025 prosegue il lancio di nuovi prodotti che ha visto:
 - per la Gen Z la presentazione al TFWA Asia Pacific di una nuova gamma di prodotti focalizzati su sostenibilità e tendenze moderne nel consumo di vino ed in particolare del primo prodotto IWB ZERO alcol che arricchisce la gamma dei prodotti del Top Brand Grande Alberone;
 - l'ingresso nel segmento dei "Ready to drink" con il lancio negli Stati Uniti di Luna Pops prodotto a base di vino, arricchito da aromi naturali alla frutta a basso contenuto calorico e alcolico, perfetto per l'estate;
 - il lancio della "Jubileum Edition" ovvero Grande Alberone Rosso "Jubileum Edition" in occasione dell'Anno Santo del Vaticano, con una bottiglia dorata ispirata allo stile barocco;
- efficace ed ulteriormente ottimizzata **gestione degli acquisti** che ha portato ad una **riduzione del 5% del costo unitario del vetro.**
- **un primo semestre di successi:** nel primo semestre 2025, Italian Wine Brands continua a distinguersi a livello internazionale, conquistando **oltre 80 premi** nei più importanti concorsi enologici del mondo. Un risultato straordinario che conferma l'impegno costante del gruppo nella ricerca della qualità, dell'autenticità e della valorizzazione dei terroir italiani. Tra i riconoscimenti più prestigiosi:
- **Ngudrà** si è aggiudicato la **Gran Medaglia d'Oro al Berliner Wine Trophy**, uno dei concorsi enologici più autorevoli e selettivi a livello internazionale, affermandosi per il suo carattere deciso e l'eccellenza produttiva.



- **Gigino Grande Toscana Rosso IGT** ha ottenuto il massimo riconoscimento di "**4 Tralci**" dalla guida **VITAE** , assegnato dalla Federazione Italiana Sommelier (FIS) a vini di straordinaria complessità, eleganza ed espressione territoriale.
- **9 Legni** ha ottenuto **94 punti da Wine Enthusiast** grazie alla sua straordinaria complessità e al carattere unico conferito dall'affinamento in nove diverse tipologie di legno.
- **Ticchè e Rasole** hanno ricevuto rispettivamente **91 e 92 punti da James Suckling**, uno dei critici enologici più influenti al mondo. Questi punteggi evidenziano l'intensità espressiva e la raffinatezza stilistica che stanno facendo emergere Le Forconate come riferimento nel segmento dei vini premium.
- A questi si aggiungono ulteriori riconoscimenti prestigiosi per i vini Le Forconate: al WineHunter Award 2025 (Merano Wine Festival) il Toscana Cabernet Franc IGT 2022 ha ricevuto la Medaglia Rossa e il Toscana Vermentino IGT 2024 ha conquistato l'Oro, oltre al recente e importante punteggio di 91 punti assegnato da James Suckling sempre al Vermentino, autentiche espressioni di un'inedita eccellenza toscana.

Dal punto di vista economico il Gruppo conferma nel semestre la performance in termini di Ebitda Adj e realizza un nuovo record a livello di Risultato netto pari euro 10,3 milioni.

Le vendite sono realizzate principalmente attraverso un portafoglio di marchi di proprietà. Particolare rilievo è assunto dai TOP BRANDS individuati nei seguenti marchi:

**GRANDE
ALBERONE®**
ITALY IN A BOTTLE

VOGA ITALIA™
DRINK IN STYLE

RAPHAEL DAL BO
PROSECCO E SPUMANI 


DUCA DI SARAGNANO®


BARBANERA
TUSCANY SINCE 1938


RONCO DI SASSI
MEDITERRAAN TASTE

**ALBERTO
NANI**
Prosecco
Organic

E L E T T R A
(SHINING STAR)

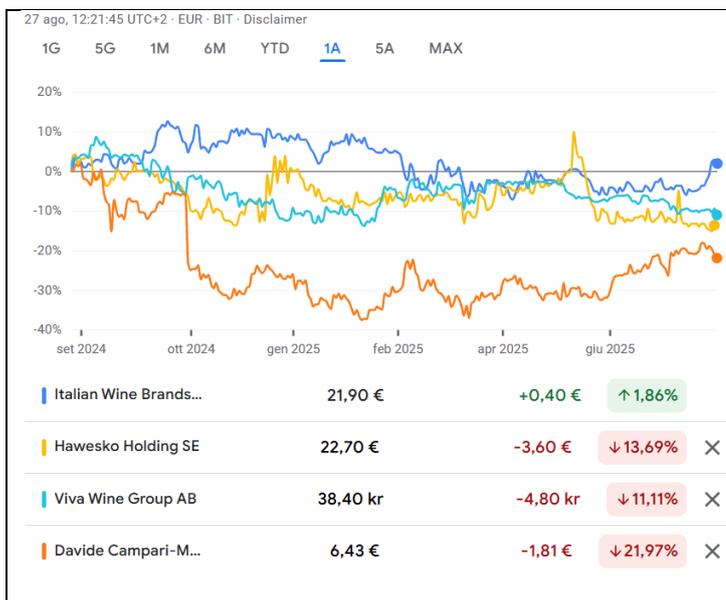

**POGGIO
DEL CONCONE**

RAPHAEL DAL BO
LA VITA È BELLA


LE FORCONATE



1.2.2 Andamento del titolo



Nel corso degli ultimi 12 mesi il titolo IWB:

- ha ripreso il suo percorso di crescita nel 1° trimestre 2025 in concomitanza **dell'annuncio del record storico a livello di Ebitda Adj e Risultato Netto**;
- ha risentito, nel 2° trimestre della volatilità delle esportazioni conseguente la generale incertezza sul fronte dazi USA.

Su un orizzonte temporale più ampio (5 anni):

- **il titolo ha realizzato una consistente crescita di valore +34,36%** ;
- ancora più rilevante se confrontata con l'andamento dei principali peers europei e di aziende del settore beverage che pure vantano un posizionamento ampiamente più rilevante sul mercato.

La performance del titolo è ancora lontana dalle valutazioni espresse dagli analisti finanziari (consensus) e la capitalizzazione che ne consegue, di circa euro 210 milioni, è pari a circa:

- ❖ 4 volte il valore dell'Ebitda adjusted LTM
- ❖ 9 volte il Risultato netto LTM
- ❖ 7 volte la generazione di cassa LTM

nonostante il costante percorso di crescita della redditività in termini assoluti e percentuali e una capacità di generazione di cassa pari al 50-55% dell'Ebitda Adjusted confermata da una serie storica decennale grazie a:

- **Posizione di leadership** sul mercato internazionale con una gamma molto ampia di Brands per tutte le categorie di prodotto: da Top Brands alla marca privata a servizio di tutti i canali di vendita in tutti i continenti.
- **Strategia di crescita consolidata** sia in termini di crescita organica sia in termini di M&A. IWB si pone come una delle più importanti piattaforme di aggregazione in un mercato vinicolo che si presenta ancora estremamente frammentato.
- **Eccellenza del modello di business**: la scelta strategica di un modello asset light che fa leva sulla capacità (i) degli enologi interni di creare blends e Brands e (ii) del marketing per la valorizzazione percepita



che hanno consentito al Gruppo di realizzare un percorso continuo di crescita di redditività e generazione di cassa pur a fronte di un mercato del vino che presenta andamenti non sempre lineari.

1.2.3 Struttura del Gruppo

Dal punto di vista societario, nel 2023 il Gruppo ha avviato una significativa riorganizzazione, completata nel 2024, che ha portato (x) alla creazione di due poli a presidio dei diversi canali di vendita e (y) all'ottimizzazione della struttura industriale che ha realizzato importanti sinergie con effetti economico-finanziari di lungo periodo portando alla seguente struttura:

- 1) **IWB Italia S.p.A.** che nasce dalla fusione di Provinco Italia S.p.A., Enoitalia S.p.A., Barbanera S.r.l., Fossalto S.r.l., e del ramo B2B e produzione di Giordano Vini S.p.A. con la mission di:
 - (i) sviluppare il Business B2B del Gruppo sia nel canale Wholesale sia nel canale Ho.re.ca anche attraverso il coordinamento delle società estere focalizzate sul presidio e sulla crescita dei principali mercati di riferimento;
 - (ii) garantire una produzione flessibile rispetto alle esigenze dei diversi brand e ottimizzata dal punto di vista dei costi e dell'efficienza della supply chain.

La struttura produttiva del Gruppo consta (i) di n. 3 cantine di proprietà situate rispettivamente a Calmasino (VR), a Montebello (VI) e a Cetona (SI) e (ii) di n. 8 linee di imbottigliamento di cui una situata a Cetona (SI), tre a Montebello (VI), quattro a Calmasino (VR).

- 2) **Giordano Vini S.p.A.** quale società meramente commerciale focalizzata sulla vendita diretta al consumatore finale:
 - (i) attraverso una gestione integrata di tutti i canali di contatto diretto (Direct Mailing, Teleselling e Web);
 - (ii) offrendo servizi di consegna e pagamento personalizzati;
 - (iii) arricchendo l'offerta al cliente con prodotti food della tradizione italiana e prodotti complementari funzionali a rendere ulteriormente attrattiva l'esperienza di consumo.

IWB S.p.A. mantiene l'attività di direzione e coordinamento per le società del Gruppo detenendo direttamente le partecipazioni di controllo nelle principali società: Giordano Vini S.p.A., IWB Italia S.p.A., Enovation Brands Inc., e IWB UK Ltd oltre al controllo indiretto di Raphael Dal Bo Ag (controllata da IWB Italia S.p.A.) che:

- garantisce una posizione di leadership nel mercato svizzero;



- contribuisce in modo significativo alla crescita della marginalità sia per effetto della componente Top Brands sia per i maggiori prezzi e margini unitari riconosciuti dal consumatore svizzero sui prodotti del Gruppo.

Di seguito viene fornito l'organigramma societario del Gruppo Italian Wine Brands.



- IWB Italia S.p.A. nasce dalla fusione, efficace dal 1° gennaio 2024, di Provinco Italia S.p.A., Enoitalia S.p.A. Barbanera S.r.l.; Fossalto S.r.l. e del Ramo B2B e produttivo di Giordano Vini S.p.A.;
- Giordano Vini S.p.A. rimane come società focalizzata sulle vendite B2C. La scissione ha avuto come obiettivo, oltre alla semplificazione organizzativa, una migliore focalizzazione sulle attività commerciali e produttive e la massimizzazione delle sinergie di business;
- la società Provinco Deutschland GmbH in liquidazione è stata definitivamente cancellata dal registro delle imprese nel corso del mese di agosto 2025.

1.2.4 Sintesi risultati economici e finanziari

Di seguito si riporta la sintesi dei risultati economico - finanziari consolidati semestrali ottenuti dal Gruppo Italian Wine Brands nel periodo ricompreso tra il primo semestre 2025 e i corrispondenti periodi 2024 e 2023 con dati espressi in migliaia di euro.

(migliaia di Euro)	30.06.2025	30.06.2024	30.06.2023	Δ % 24/25
Ricavi delle vendite	185.133	191.202	196.778	(3,17%)
Variazione delle rimanenze	9.244	(2.809)	2.269	(429,05%)
Altri Proventi	1.505	1.715	1.628	(12,22%)
Totali Ricavi	195.882	190.108	200.675	3,04%
Costi per acquisti	(129.968)	(122.558)	(135.732)	6,05%
Costi per servizi	(30.352)	(31.914)	(34.613)	(4,89%)
Costo del Personale	(13.086)	(13.149)	(12.537)	(0,48%)
Altri costi operativi	(590)	(563)	(539)	4,79%
Totale costi operativi	(173.997)	(168.184)	(183.420)	3,46%
Margine Operativo Lordo Adjusted (1)	21.885	21.923	17.254	(0,17%)
Margine Operativo Lordo	20.975	20.309	16.224	3,28%
Risultato Netto Adjusted (2)	10.992	10.279	5.355	6,94%
Risultato Netto	10.336	9.116	4.612	13,39%
Indebitamento finanziario netto	90.455	108.097	154.228	
<i>di cui Indebitamento finanziario netto - finanziatori terzi</i>	<i>78.010</i>	<i>92.136</i>	<i>134.114</i>	
<i>di cui Indebitamento finanziario netto - prezzo differito acquisizioni</i>	<i>394</i>	<i>1.432</i>	<i>4.462</i>	
<i>di cui Indebitamento finanziario netto - passività per leasing</i>	<i>12.051</i>	<i>14.530</i>	<i>15.652</i>	

(1) Il Margine Operativo Lordo Adjusted indica l'Ebitda al netto dei management adjustments come dettagliati a pagina 21.

(2) Il Risultato Netto Adjusted indica il Risultato netto dedotti i management adjustments e il relativo effetto fiscale come dettagliato a pag. 21.



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

Stato patrimoniale riclassificato

(migliaia di Euro)

	30.06.2025	31.12.2024	30.06.2024
Altre Immobilizzazioni immateriali	38.341	38.469	38.365
Avviamento	215.969	215.969	215.969
Immobilizzazioni materiali	41.605	40.856	39.272
Attività per diritti d'uso	12.047	13.399	13.904
Immobilizzazioni finanziarie	3	5	5
Totale Immobilizzazioni	307.964	308.698	307.515
Magazzino	76.652	65.264	76.655
Crediti commerciali netti	31.698	50.613	48.842
Debiti commerciali	(86.063)	(94.698)	(101.929)
Altre attività (passività)	(14.133)	(14.359)	(10.447)
Capitale Circolante Netto	8.154	6.820	13.121
Debiti per benefici ai dipendenti	(1.433)	(1.548)	(1.648)
Netto Imposte differite e anticipate attive (passive)	(7.901)	(7.694)	(7.845)
Altri Fondi	(100)	(166)	(154)
Attività (passività) non correnti possedute per la vendita	9.740	9.740	10.259
CAPITALE INVESTITO NETTO	316.423	315.851	321.248
Patrimonio Netto	225.968	226.534	213.151
Utile (Perdita) di periodo	10.124	22.336	8.971
Capitale Sociale	1.124	1.124	1.124
Altre Riserve	214.445	203.012	203.120
Patrimonio netto di terzi	275	63	(64)
Indebitamento finanziario netto - finanziatori terzi	78.010	75.506	92.136
Prezzo differito acquisizioni	394	445	1.432
Passività per leasing	12.051	13.365	14.530
TOTALE FONTI	316.423	315.851	321.248



Conto economico riclassificato

(migliaia di Euro)

	30.06.2025	30.06.2024	30.06.2023
Ricavi delle vendite	185.133	191.202	196.778
Variazione delle rimanenze	9.244	(2.809)	2.269
Altri proventi	1.505	1.715	1.628
Totale ricavi	195.882	190.108	200.675
Costi per acquisti	(129.968)	(122.558)	(135.732)
Costi per servizi	(30.352)	(31.914)	(34.613)
Costo del personale	(13.086)	(13.149)	(12.537)
Altri costi operativi	(590)	(563)	(539)
Costi operativi	(173.997)	(168.184)	(183.420)
Margine Lordo operativo Adjusted	21.885	21.923	17.254
Svalutazioni	(111)	(574)	(828)
Ammortamenti	(4.676)	(5.717)	(5.506)
Rilasci (Accantonamenti) netti fondi per rischi	0	0	0
Risultato operativo Adjusted	17.098	15.633	10.920
Proventi (oneri) finanziari netti	(2.283)	(1.731)	(3.642)
Risultato prima delle imposte	14.815	13.901	7.278
Imposte	(3.823)	(3.622)	(1.923)
Risultato netto ante oneri non ricorrenti e relativo effetto fiscale	10.992	10.279	5.355
Oneri di natura non ricorrente	(910)	(1.614)	(1.030)
Effetto fiscale oneri non ricorrenti	254	450	287
Risultato Netto	10.336	9.116	4.612



Conto economico riclassificato

(migliaia di Euro)

	Reported 30.06.2025	Management (1)	adjustments (2)	Adjusted 30.06.2025
Ricavi delle vendite	185.133			185.133
Variazione delle rimanenze	9.244			9.244
Altri proventi	1.505	0		1.505
Totale ricavi	195.882	0	0	195.882
Costi per acquisti	(129.968)			(129.968)
Costi per servizi	(30.469)	117	0	(30.352)
Costo del personale	(13.804)	718	0	(13.086)
Altri costi operativi	(665)	75		(590)
Costi operativi	(174.906)	910	0	(173.997)
Margine operativo lordo	20.975	910	0	21.885
Svalutazioni	(111)			(111)
Ammortamenti	(4.676)			(4.676)
Rilasci (Accantonamenti) netti fondi per rischi	0			0
Risultato operativo	16.188	910	0	17.098
Proventi (oneri) finanziari netti	(2.283)			(2.283)
Risultato prima delle imposte	13.905	910	0	14.815
Imposte	(3.569)	(254)	0	(3.823)
Risultato Netto	10.336	656	0	10.992

Dati contabili adjusted al 30 giugno 2025 (con riferimento a Margine Operativo Lordo Adjusted e Risultato Netto Adjusted) rappresentati al lordo dei ricavi e costi non ricorrenti, pari complessivamente a euro 910 migliaia e ascrivibili a:

1) Management:

- i) Costi per servizi pari a euro 117 migliaia relativi a i) euro 21 migliaia per costi legati all'evento organizzato dal Gruppo per i 10 anni di quotazione in borsa ii) euro 67 migliaia per due diligence su possibili acquisizioni iii) euro 4 migliaia per consulenze legali su conciliazioni e transazioni iv) euro 25 migliaia per smaltimento rifiuti legati alla chiusura del sito produttivo di Valle Talloria.
- ii) Costi del personale pari a euro 718 migliaia relativi a i) euro 435 migliaia per premi ai dipendenti erogati per i 10 anni di quotazione in borsa da parte del Gruppo (ii) euro 283 migliaia per conciliazioni con ex-dipendenti ed oneri connessi.
- iii) Altri costi operativi pari a euro 75 migliaia relativi a i) euro 27 migliaia per penalità afferenti a rapporti di fornitura ii) euro 48 migliaia per sanzioni derivanti da accertamenti da parte dell'ADE.



Indicatori alternativi di performance

Nella presente relazione finanziaria semestrale consolidata abbreviata sono presentati e commentati alcuni indicatori economico-finanziari, che non sono identificati come misure contabili nell'ambito degli IAS-IFRS, ma che permettono di commentare l'andamento del business del Gruppo. Queste grandezze, di seguito definite, sono utilizzate per commentare l'andamento del business del Gruppo in ottemperanza a quanto previsto dalla Comunicazione Consob del 28 luglio 2006 (DEM 6064293) e successive modifiche ed integrazioni (Comunicazione Consob n.0092543 del 3 dicembre 2015 che recepisce gli orientamenti ESMA/2015/1415). Gli indicatori alternativi di performance elencati di seguito dovrebbero essere usati come un supplemento informativo a quanto previsto dagli IAS-IFRS per assistere gli utilizzatori della relazione finanziaria ad una migliore comprensione dell'andamento economico, patrimoniale, finanziario del Gruppo. Si sottolinea che il criterio utilizzato dal Gruppo potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri gruppi ed il saldo ottenuto potrebbe non essere comparabile con quello determinato da questi ultimi.

Di seguito la definizione degli indicatori alternativi di performance utilizzati nella Relazione finanziaria semestrale abbreviata e il relativo utilizzo:

Risultato Netto ante oneri non ricorrenti e relativo effetto fiscale o Risultato Netto Adjusted 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. L'indicatore fornisce un utile ed immediato riscontro sull'andamento reddituale dell'esercizio non influenzato dalle componenti non ricorrenti.

Risultato ante imposte (EBT): è pari al risultato netto al lordo delle imposte o prima dell'effetto fiscale; è utilizzato per valutare la redditività della società indipendentemente dall'effetto delle imposte.

Risultato operativo o EBIT rappresenta il risultato netto escluso l'effetto fiscale, gli oneri e proventi finanziari, gli oneri e proventi da partecipazioni. È utilizzato per misurare la capacità della società /Gruppo di generare un "utile" incluso l'impatto economico derivante dagli investimenti.



Risultato operativo Adjusted o Adjusted EBIT: è rappresentato dal risultato operativo (EBIT) al netto dei costi e dei proventi aventi natura non ricorrente e dai 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. È utilizzato per misurare la capacità della società /Gruppo di generare un “utile” incluso l’impatto economico derivante dagli investimenti e al netto degli oneri e proventi non ricorrenti e del Piano di incentivazione.

Margine Operativo Lordo o EBITDA”, è pari al risultato operativo dedotto l’impatto di (iii) “Rivalutazioni/Svalutazioni” comprendente la svalutazione dei crediti commerciali, (iv) “Accantonamenti e rilasci per rischi” e la voce (v) “Ammortamenti”. È utilizzato per misurare la capacità di generare un risultato gestionale, escluso l’impatto economico derivante dagli investimenti.

Margine Operativo Lordo Adjusted o EBITDA Adjusted”, rispetto al Margine operativo lordo o EBITDA è depurato dei costi e proventi aventi natura non ricorrente e 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. È utilizzato per misurare la capacità di generare un risultato gestionale, escluso l’impatto economico derivante dagli investimenti e degli oneri non ricorrenti.

Margine Operativo Lordo Adjusted o EBITDA Adjusted” LTM è costruito sommando l’Ebitda Adjusted di Gruppo del semestre di riferimento con quello del secondo semestre dell’esercizio precedente. È utilizzato per misurare il rapporto Posizione Finanziaria Netta /Ebitda Adjusted relativo ai semestri per rendere coerente il rapporto tra un indicatore YTD (PFN) e un Indicatore di periodo (Ebitda Adjusted).

Totale immobilizzazioni: è calcolato come somma algebrica delle seguenti voci: Avviamento; Altre immobilizzazioni Immateriali, Immobilizzazioni materiali, Attività per diritti d’uso; Immobilizzazioni finanziarie comprensive delle partecipazioni. L’indicatore è utilizzato per dare evidenza del totale dell’attivo fisso e dell’eventuale necessità di “fonti” a lungo termine.



Capitale circolante: è calcolato come somma algebrica delle Rimanenze (o Magazzino), dei Crediti commerciali netti, Debiti commerciali. L'indicatore rappresenta le attività e le passività gestionali di breve periodo e contribuisce a spiegare la generazione di cassa di breve periodo.

Capitale circolante netto: è calcolato come somma algebrica del Capitale Circolante, delle Altre attività e passività. L'indicatore rappresenta le attività e le passività gestionali e operative di breve periodo e contribuisce a spiegare la generazione di cassa di breve periodo.

Altri crediti e debiti (o Altre Attività e Passività) è dato dalla somma algebrica delle seguenti voci: altre attività correnti e non correnti, attività per imposte correnti, altre passività correnti e passività per imposte correnti. Da tali voci sono esclusi eventuali fair value di derivati di copertura, delle attività finanziarie correnti. È utilizzato per il calcolo del capitale circolante netto.

Capitale investito netto (CIN): è calcolato come somma algebrica di: Capitale circolante netto, Totale immobilizzazioni, Debito per benefici a dipendenti, Imposte differite e anticipate e Altri Fondi. Questo indicatore rappresenta e spiega il "fabbisogno" di capitale necessario per la conduzione dell'azienda alla data del bilancio, finanziato nelle due componenti (x) (Patrimonio netto e (y) Indebitamento finanziario netto; Prezzo differito acquisizioni; Passività per leasing).

Posizione finanziaria netta (PFN) o anche Indebitamento Finanziario Netto nella definizione ESMA: è calcolata come somma algebrica delle seguenti voci: disponibilità liquide e mezzi equivalenti, passività finanziarie non correnti/correnti che comprendono anche i debiti legati al prezzo su acquisizioni ancora da pagare ed i valori di fair value positivi/negativi su derivati di copertura e le attività finanziarie correnti e non correnti, debiti per leasing.

Si suddivide in:

- a) Prezzo differito acquisizioni
- b) Debiti per leasing
- c) PFN o Indebitamento finanziario – finanziatori terzi o bancaria pari al totale al netto di (a) e (b)



Il presente APM è utilizzato per valutare (a) le risorse di terzi, diverse dal patrimonio netto di terzi di cui necessita il gruppo (b) è necessario per la valutazione dei covenant.

Posizione finanziaria netta o anche Indebitamento Finanziario Netto esclusi gli effetti dell'IFRS 16 indica la Posizione finanziaria netta dedotti i debiti per leasing calcolati ai sensi dell'IFRS 16 è utilizzata per valutare la posizione finanziaria di origine bancaria e per effetto di acquisizioni.

Posizione finanziaria netta o indebitamento finanziario netto – finanziatori terzi (o bancario) indica la Posizione finanziaria netta dedotti (i) i debiti per leasing calcolati ai sensi dell'IFRS 16 (ii) eventuali earn out e/o prezzo differito relativo ad acquisizioni è utilizzata per valutare la posizione finanziaria di origine bancaria.

EPS: utile per azione indica l'utile/perdita per azione; è calcolato dividendo l'utile/perdita dell'esercizio per il numero medio ponderato delle azioni ordinarie in circolazione nel periodo di riferimento, escludendo le azioni proprie. Ai fini del calcolo dell'utile/perdita diluito per azione, la media ponderata delle azioni in circolazione è modificata assumendo la conversione di tutte le potenziali azioni che comportano un effetto diluitivo. Viene utilizzato per valutare la redditività della società/Gruppo.

Dividend Yield rappresenta il dividendo per azione diviso per il prezzo per azione. È anche il totale dei pagamenti annuali dei dividendi di una società diviso per la sua capitalizzazione di mercato, supponendo che il numero di azioni sia costante. È spesso espresso come percentuale ed è utilizzato per valutare il rendimento dell'investimento in un titolo azionario.

1.2.5 Situazione economica e patrimoniale della Capogruppo

La situazione di IWB S.p.A. al 30 giugno 2025 qui esposta rappresenta il bilancio separato di IWB S.p.A., e presenta:

- un Risultato Netto di periodo pari a euro 8,1 milioni (euro 8,4 milioni al 30 giugno 2024);
- un indebitamento finanziario netto – finanziatori terzi pari a euro 109,7 milioni (euro 92,8 milioni al 30 giugno 2024). L'incremento è dovuto principalmente all'aumento di capitale in favore di Giordano Vini S.p.A. con conseguente rinuncia a finanziamenti intercompany per un ammontare pari a euro 20,9 milioni.

Si espongono di seguito i prospetti sintetici della situazione patrimoniale e finanziaria e del conto economico della Capogruppo.

Stato patrimoniale riclassificato

(migliaia di Euro)

	30.06.2025	31.12.2024	30.06.2024
Altre Immobilizzazioni immateriali	96	102	121
Avviamento	0	0	0
Immobilizzazioni materiali	52	61	72
Attività per diritti d'uso	482	497	30
Immobilizzazioni finanziarie	292.576	292.576	271.720
Totale Immobilizzazioni	293.206	293.236	271.942
Magazzino	0	0	0
Crediti commerciali netti	813	1.274	4.163
Debiti commerciali	(530)	(356)	(227)
Altre attività (passività)	(5.036)	(470)	1.832
Capitale Circolante Netto	(4.754)	447	5.768
Debiti per benefici ai dipendenti	(72)	(86)	(70)
Netto Imposte differite e anticipate attive (passive)	0	217	24
Altri Fondi	0	0	0
CAPITALE INVESTITO NETTO	288.380	293.814	277.663
Patrimonio Netto	177.814	180.416	183.409
Utile (Perdita) di periodo	8.128	5.760	8.371
Capitale Sociale	1.124	1.124	1.124
Altre Riserve	168.561	173.531	173.913
Patrimonio netto di terzi	0	0	0
Indebitamento finanziario netto - finanziatori terzi	109.684	112.453	92.786
Prezzo differito acquisizioni	394	445	1.432
Passività per leasing	487	500	37
TOTALE FONTI	288.380	293.814	277.663



In relazione alla sopra esposta situazione patrimoniale si segnala che:

- al 30 giugno 2025 le partecipazioni in imprese controllate sono costituite da Giordano Vini S.p.A. per euro 20.856 migliaia; da IWB Italia S.p.A. per euro 256.654 migliaia Enovation Brands Inc. per euro 15.066 migliaia;
- si segnala che per effetto della fusione efficace dal 1° gennaio 2024 delle società Provinco Italia S.p.A., Barbanera S.r.l., Fossalto S.r.l. in Enoitalia S.p.A. che ha dato origine a IWB Italia S.p.A. il relativo valore della partecipazione corrisponde alla somma dei valori delle società oggetto della fusione.

Conto economico riclassificato

(migliaia di Euro)

	30.06.2025	30.06.2024	30.06.2023
Ricavi delle vendite	1.018	1.174	1.165
Variazione delle rimanenze	0	0	0
Altri proventi	15	230	2
Totale ricavi	1.033	1.404	1.167
Costi per acquisti	0	0	(0)
Costi per servizi	(1.021)	(1.002)	(888)
Costo del personale	(378)	(674)	(650)
Altri costi operativi	(83)	(130)	(80)
Costi operativi	(1.482)	(1.806)	(1.618)
Margine Lordo operativo Adjusted	(449)	(402)	(451)
Svalutazioni	0	0	0
Ammortamenti	(83)	(60)	(74)
Rilasci (Accantonamenti) netti fondi per rischi	0	0	0
Risultato operativo Adjusted	(532)	(462)	(525)
Proventi (oneri) finanziari netti	(1.612)	(1.352)	(1.277)
Dividendi da imprese controllate	10.000	10.000	11.360
Risultato prima delle imposte	7.856	8.186	9.558
Imposte	375	307	363
Risultato netto ante oneri non ricorrenti e relativo effetto fiscale	8.230	8.494	9.921
Oneri di natura non ricorrente	(142)	(170)	(348)
Effetto fiscale oneri non ricorrenti	40	47	97
Risultato Netto	8.128	8.371	9.670

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

- i dividendi fanno interamente riferimento alla controllata IWB Italia S.p.A.;
- i costi per servizi includono euro 464 migliaia per compensi amministratori (escluso l'effetto del piano di incentivazione), sindaci ed OdV ed euro 388 migliaia per consulenze;
- i proventi finanziari fanno riferimento agli interessi attivi maturati sul finanziamento concesso alla controllata IWB Italia S.p.A. (pari a euro 136 migliaia); gli oneri finanziari sono rappresentati principalmente da interessi passivi relativi al prestito obbligazionario pari a euro 1.730 migliaia.

1.2.6 Posizione finanziaria netta consolidata

Si fornisce di seguito il dettaglio dell'indebitamento finanziario netto al 30 giugno 2025 confrontato con l'indebitamento al 31 dicembre 2024 al 30 giugno 2024 e al 31 dicembre 2023 esposto sulla base del nuovo schema previsto dall'orientamento ESMA 32-382-1138 del 4 marzo 2021.

La posizione finanziaria netta si conferma al di sotto dei 100 milioni e presenta una generazione di cassa pari a euro 18 milioni nel corso degli ultimi 12 mesi (già al netto di pagamenti dividendi per euro 9,4 milioni e acquisto azioni proprie per euro 2,5 milioni).

<i>(migliaia di Euro)</i>	30.06.2025	31.12.2024	30.06.2024	31.12.2023
A. Disponibilità liquide	13	18	20	23
B. Mezzi equivalenti a disponibilità liquide	53.571	59.482	48.977	70.878
C. Altre attività finanziarie correnti	550	529	720	524
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	54.134	60.029	49.718	71.424
E. Debito Finanziario corrente (inclusi gli strumenti di debito ma esclusa la parte corrente del debito finanziario non corrente)	51	303	4.896	27.927
F. Parte corrente del debito finanziario non corrente	4.302	5.464	4.746	3.985
G. Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)	4.354	5.767	9.641	31.912
H. Indebitamento finanziario corrente netto (G) - (D)	(49.781)	(54.262)	(40.076)	(39.512)
I. Debito finanziario non corrente (esclusi la parte corrente e gli strumenti di debito)	811	1.254	5.867	7.217
J. Strumenti di debito	129.967	131.487	129.730	131.248
K. Debiti commerciali e altri debiti non correnti	9.459	10.837	12.577	16.980
L. Indebitamento finanziario non corrente (I) + (J) + (K)	140.236	143.578	148.174	155.444
M. Indebitamento finanziario netta (H) + (L)	90.455	89.316	108.097	115.932
<i>di cui</i>				
<i>Prezzo differito acquisizioni</i>	394	445	1.432	4.405
<i>Debiti correnti per leasing</i>	3.292	3.317	3.867	3.106
<i>Debiti non correnti per leasing</i>	8.760	10.049	10.662	12.108
Posizione finanziaria netta senza effetto IFRS 16 e prezzo differito acquisizioni	78.010	75.506	92.136	96.313



1.3 Ricavi e Marginalità

Volume di attività – Ricavi

Italian Wine Brands S.p.A. si conferma quale primo Gruppo italiano quotato del vino consolidando nel primo semestre 2025 euro 185,1 milioni di ricavi nonostante il contesto macroeconomico dove si sono ulteriormente acuite le incertezze in particolare sul fronte dei consumi conseguenti alla volatilità degli annunci sui dazi ed una conseguente maggiore propensione al risparmio da parte delle famiglie.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	30.06.2024	30.06.2023	Δ % 24 / 25	Cagr 23 / 25
Totale Ricavi delle Vendite	185.133	191.202	196.778	(3,17%)	(3,00%)
Ricavi divisione wholesale	130.584	135.377	140.089	(3,54%)	(3,45%)
Ricavi distance selling	24.470	28.125	29.222	(13,00%)	(8,49%)
Direct Mailing	11.375	13.225	14.279	(13,99%)	(10,75%)
Teleselling	4.344	5.630	6.244	(22,85%)	(16,59%)
Digital / WEB	8.751	9.270	8.699	(5,59%)	0,30%
Ricavi ho.re.ca	30.035	27.612	26.957	8,77%	5,55%
Altri ricavi	45	88	510	(49,40%)	(70,39%)

In questo contesto l'andamento dei ricavi per canale riflette la strategia di IWB volta a migliorare il presidio dei canali / segmenti a maggiore redditività nonché le nuove abitudini di consumo e la maggiore attenzione alla spesa derivante dal più generale contesto macroeconomico. In sintesi si evidenzia:

- (i) un costante incremento della presenza nel canale *Ho.re.ca* (+ 8.77% vs il primo semestre 2024; CAGR 23/25 +5,55% coerente la strategia del Gruppo di sviluppo nei prodotti a marchio proprio di fascia premium;
- (ii) una riduzione delle vendite *wholesale* (vendita alle catene della Grande distribuzione Organizzata, ai monopoli statali) per effetto della riduzione dei prezzi verso livelli pre-inflazionistici più che compensata in termini di marginalità dalla riduzione dei costi dei fattori produttivi;
- (iii) un riposizionamento del canale *distance selling* (vendita diretta ai privati) su livelli pre-pandemici per effetto delle nuove abitudini di consumo e del minore appeal di vendite "tradizionali" tramite teleselling e direct mailing. Le vendite attraverso i canali digitali scontano la sempre maggiore competitività dell'offerta registrando una diminuzione del 5,6% nonostante la buona performance in termini di volumi in particolare sulla piattaforma Svinando.

Di seguito viene fornito il dettaglio dei ricavi di vendita del canale *ho.re.ca* per paese.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	30.06.2024	30.06.2023	Δ % 24 / 25	Cagr 23 / 25
Ricavi divisione ho.re.ca - Italia	1.231	1.021	1.514	20,59%	(9,85%)
Ricavi divisione ho.re.ca - Estero	28.804	26.592	25.443	8,32%	6,40%
Inghilterra	17.306	15.061	12.416	14,90%	18,06%
USA	4.033	3.885	4.170	3,81%	(1,66%)
Canada	1.434	1.414	1.653	1,41%	(6,88%)
Germania	964	1.411	1.577	(31,68%)	(21,82%)
Olanda	633	344	542	83,79%	8,09%
Cina	311	333	509	(6,62%)	(21,89%)
Belgio	256	209	82	22,53%	76,47%
Irlanda	240	355	504	(32,38%)	(30,99%)
Polonia	207	268	363	(22,65%)	(24,50%)
Svizzera	205	282	168	(27,41%)	10,43%
Francia	161	99	163	63,50%	(0,71%)
Danimarca	48	60	510	(18,80%)	(69,21%)
Austria	25	24	68	1,26%	(39,63%)
Svezia	-	0	441	(100,00%)	(100,00%)
Altri paesi	2.983	2.848	2.275	4,75%	14,50%
Totale ricavi div. ho.re.ca	30.035	27.612	26.957	8,77%	5,55%

Il Gruppo IWB è entrato nel canale Ho.re.ca nel 2021 con l'acquisizione di Enoitalia e la successiva acquisizione di Barbanera nel 2022. Da allora si è realizzata una progressiva crescita organica che ha fatto leva su paesi di riferimento quali UK e USA e su una accelerata capacità di penetrare nuovi mercati che ha portato ai risultati sopra indicati.

Nel primo semestre 2025 l'Inghilterra si conferma per IWB il primo mercato on-trade con ricavi in crescita del 14,9% grazie ad un ampio assortimento vini focalizzato in particolare sul prosecco e sugli sparkling wines. La nazione è in fatti il secondo importatore al mondo di vino in termini di volumi e la prima negli sparkling.

Il presidio degli Stati Uniti è assicurato dalla presenza diretta sul mercato tramite Enovation Brands Inc., acquisita nel 2022 che, nella strategia del Gruppo IWB, costituisce e costituirà un fattore di accelerazione delle vendite nel mercato US per tutti i brand in portafoglio. Un analogo sviluppo commerciale è previsto nel mercato canadese. Per quanto riguarda gli USA il canale on-trade svolge per il Gruppo un doppio ruolo strategico: sia di vendita sia di visibilità per i marchi storici (come Voga Italia e Ca Montini) che sono commercializzati anche nel canale wholesale. Nel primo semestre del 2025 è stato lanciato Luna Pops il primo prodotto "Ready to drink" e a bassa gradazione alcolica del Gruppo finalizzato al presidio di un nuovo segmento di mercato in costante crescita e ad incrementare la penetrazione nelle fasce della Gen Z sempre più attenta a consumi sostenibili. Prosegue inoltre molto positivamente la crescita dei ricavi dei due brands premium del gruppo proposti negli USA nel 2023: Poggio del Concone e Ronco di Sassi riservati, nella fase di introduzione, al canale Ho.re.ca. e che nel primo semestre



2025 hanno realizzato ricavi complessivamente a USD 569 migliaia con un incremento del 36% rispetto al primo semestre 2024.

I ricavi del canale **Wholesale** risentono sia del calo generalizzato dell'export sia della sempre maggiore attenzione della GDO a tutelare la competitività dei propri prodotti e la capacità di spesa delle famiglie.

Di seguito viene fornito il dettaglio dei ricavi di vendita del canale *wholesale* per Paese.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	30.06.2024	30.06.2023	Δ % 24 / 25	Cagr 23 / 25
Ricavi divisione wholesale - Italia	21.281	24.191	18.624	(12,03%)	6,90%
Ricavi divisione wholesale - Estero	109.302	111.186	121.466	(1,69%)	(5,14%)
Inghilterra	25.064	23.323	28.334	7,46%	(5,95%)
Svizzera	16.624	18.647	17.355	(10,85%)	(2,13%)
Germania	16.419	15.534	19.161	5,70%	(7,43%)
USA	11.729	12.339	10.944	(4,95%)	3,52%
Polonia	5.537	5.616	5.470	(1,41%)	0,61%
Austria	4.334	5.729	6.518	(24,34%)	(18,46%)
Olanda	3.531	2.678	2.894	31,87%	10,45%
Danimarca	2.775	2.710	3.187	2,39%	(6,68%)
Canada	2.363	2.292	2.453	3,08%	(1,87%)
Belgio	2.100	2.039	2.541	3,02%	(9,09%)
Irlanda	2.067	2.016	2.321	2,50%	(5,64%)
Francia	2.063	3.431	6.491	(39,87%)	(43,62%)
Svezia	938	1.232	1.134	(23,88%)	(9,04%)
Cina	340	423	410	(19,55%)	(8,91%)
Altri paesi	13.419	13.177	12.253	1,84%	4,65%
Totale ricavi div. wholesale	130.584	135.377	140.089	(3,54%)	(3,45%)

Nonostante il contesto di mercato i ricavi di IWB in questo canale presentano alcuni aspetti positivi

- l'incremento dei ricavi in UK, primo Paese di riferimento, dove il portafoglio prodotti del gruppo, in particolare gli sparkling, conferma il grande apprezzamento dei consumatori;
- la ripresa delle vendite in Germania che rimane un partner di riferimento storico oltre che uno dei principali mercati export;
- si sottolinea inoltre l'incremento del 1,8 % dei ricavi negli Altri Paesi seppur il confronto avvenga rispetto al primo semestre 2024 che aveva già evidenziato una crescita del 7,5% a conferma della capacità del Gruppo di penetrazione e presidio dei mercati emergenti (rispetto al consumo di vino italiano).

Nel mercato della **Vendita Diretta** prosegue il riposizionamento dei consumi avviato nel periodo post-pandemico a favore di altri canali in particolare dell'ho.re.ca. Il canale risente inoltre del diverso appeal delle modalità di vendita tradizionali (mailing e teleselling) e sconta la maggior competitività sui canali digitali che consentono al consumatore di valorizzare al meglio le offerte commerciali. Il risultato annuo cumulato delle vendite on line rilevato dal panel Nielsen è negativo sia a valore (-1,2%) sia a volume (-1,7%) per i vini fermi e frizzanti mentre indica un valore positivo per gli spumanti (+6,9% a volume) per quanto supportati da un prezzo medio in significativo decremento (-6,5%).

In questo contesto è estremamente positiva la performance del Market place Svinando che sui canali digitali realizza crescite del 4,3% nel semestre (+14,3% sui portali esteri).

Di seguito vengono rappresentati i ricavi di vendita della divisione *distance selling* suddivisi per paese.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	30.06.2024	30.06.2023	Δ % 24 / 25	Cagr 23 / 25
Ricavi distance selling Italia	9.300	11.025	11.174	(15,65%)	(8,77%)
Ricavi distance selling Estero	15.170	17.099	18.048	(11,28%)	(8,32%)
Germania	9.469	10.831	11.116	(12,58%)	(7,71%)
Inghilterra	2.050	2.216	2.438	(7,53%)	(8,31%)
Francia	1.421	1.709	1.927	(16,84%)	(14,12%)
Svizzera	1.002	1.068	1.237	(6,11%)	(9,98%)
Austria	840	934	1.006	(10,06%)	(8,62%)
Olanda	224	196	176	13,97%	12,78%
Belgio	150	128	133	17,37%	6,25%
Altri paesi	14	17	15	(17,46%)	(2,62%)
Totale ricavi div. distance selling	24.470	28.125	29.222	(13,00%)	(8,49%)

Da segnalare il contributo delle vendite realizzate attraverso piattaforme digitali che sono arrivate a rappresentare il 35,7% delle vendite complessive della divisione rispetto al 19% del 2019.

Nel 1° semestre 2025 IWB ha annunciato che la sua controllata Giordano Vini S.p.A., attraverso la piattaforma italiana Svinando, leader internazionale nella vendita online di prodotti enogastronomici, ha lanciato "Nando", il primo enologo virtuale basato su intelligenza artificiale sviluppato internamente per offrire un'esperienza di navigazione e consulenza accattivante e funzionale rispetto alle esigenze dei propri clienti. Grazie a un motore avanzato basato su tecnologia AI, "Nando" è in grado di guidare gli utenti su ampi temi, dalle caratteristiche dei prodotti a catalogo, agli abbinamenti, alle occasioni di consumo, al budget di spesa. Si tratta di una vera e propria guida esperta, capace di comprendere e anticipare i bisogni del cliente, che offre consigli personalizzati con precisione e affidabilità favorendo lo sviluppo dei consumi che su Svinando Italia sono cresciuti del 4,3%.



La tabella di seguito esposta riporta le evidenze dei ricavi della divisione distance selling suddivisi per canale di vendita.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	30.06.2024	30.06.2023	Δ % 24 / 25	Cagr 23 / 25
Ricavi distance selling - Italia	9.300	11.025	11.174	(15,65%)	(8,77%)
Direct Mailing	3.518	4.251	4.407	(17,25%)	(10,65%)
Teleselling	2.669	3.529	3.731	(24,36%)	(15,42%)
Digital / WEB	3.113	3.245	3.036	(4,08%)	1,26%
<i>% Direct Mailing sul totale Italia</i>	<i>37,83%</i>	<i>38,56%</i>	<i>39,44%</i>		
<i>% Teleselling sul totale Italia</i>	<i>28,70%</i>	<i>32,01%</i>	<i>33,39%</i>		
<i>% Digital / WEB sul totale Italia</i>	<i>33,47%</i>	<i>29,43%</i>	<i>27,17%</i>		
Ricavi distance selling - Estero	15.170	17.099	18.048	(11,28%)	(8,32%)
Direct Mailing	7.857	8.973	9.872	(12,44%)	(10,79%)
Teleselling	1.675	2.102	2.512	(20,32%)	(18,36%)
Digital / WEB	5.639	6.025	5.664	(6,41%)	(0,22%)
<i>% Direct Mailing sul totale Estero</i>	<i>51,79%</i>	<i>52,48%</i>	<i>54,70%</i>		
<i>% Teleselling sul totale Estero</i>	<i>11,04%</i>	<i>12,29%</i>	<i>13,92%</i>		
<i>% Digital / WEB sul totale Estero</i>	<i>37,17%</i>	<i>35,23%</i>	<i>31,38%</i>		
Totale Ricavi div. distance selling	24.470	28.125	29.222	(13,00%)	(8,49%)

Complessivamente il Gruppo consolida nel primo semestre una solida posizione di mercato nei segmenti ad alta marginalità e nei Paesi di riferimento in particolare in Europa.



Di seguito il dettaglio per Paese:

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	30.06.2024	30.06.2023	Δ % 24 / 25	Cagr 23 / 25
Ricavi delle Vendite - Italia	31.812	36.237	31.312	(12,21%)	0,80%
Ricavi delle Vendite - Estero	153.277	154.877	164.956	(1,03%)	(3,61%)
Inghilterra	44.419	40.601	43.188	9,40%	1,42%
Germania	26.851	27.775	31.854	(3,33%)	(8,19%)
Svizzera	17.831	19.997	18.760	(10,83%)	(2,51%)
USA	15.761	16.224	15.114	(2,85%)	2,12%
Polonia	5.744	5.884	5.833	(2,38%)	(0,76%)
Austria	5.199	6.687	7.592	(22,26%)	(17,25%)
Olanda	4.387	3.218	3.612	36,34%	10,21%
Canada	3.796	3.706	4.107	2,44%	(3,85%)
Francia	3.646	5.239	8.582	(30,41%)	(34,82%)
Danimarca	2.824	2.770	3.697	1,94%	(12,60%)
Belgio	2.506	2.376	2.757	5,51%	(4,65%)
Irlanda	2.307	2.371	2.825	(2,72%)	(9,64%)
Svezia	938	1.233	1.575	(23,90%)	(22,83%)
Cina	651	755	919	(13,85%)	(15,86%)
Altri paesi	16.417	16.042	14.543	2,33%	6,25%
Altri ricavi	45	88	510	(49,40%)	(70,39%)
Totale Ricavi delle Vendite	185.133	191.202	196.778	(3,17%)	(3,00%)

Parallelamente all'incremento del "portafoglio Paesi" prosegue l'allargamento della base clienti. A questo proposito si segnala che il fatturato relativo ai due clienti principali ammonta rispettivamente a (i) euro 28.331 migliaia rispetto a euro 31.025 migliaia al 30 giugno 2024 per il primo cliente e (ii) euro 23.227 migliaia rispetto a euro 24.108 migliaia al 30 giugno 2024 per il secondo cliente; il decremento è ascrivibile alla strategia di sviluppo delle vendite a marchio proprio e diminuzione della dipendenza da singoli clienti in particolare a marchio privato.



Analisi della marginalità

Di seguito vengono rappresentate in dettaglio le componenti di costo che, dedotte dalla voce Totale Ricavi, hanno contribuito alla formazione del Margine Operativo Lordo Adjusted del Gruppo Italian Wine Brands.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	30.06.2024	30.06.2023	Δ % 24/25	Cagr Δ % 23/25
Ricavi delle vendite e altri ricavi	186.638	192.917	198.405	(3,25%)	(3,01%)
Consumi di materie prime	(120.725)	(125.367)	(133.463)	(3,70%)	(4,89%)
<i>% su totale ricavi</i>	<i>(64,68%)</i>	<i>(64,99%)</i>	<i>(67,27%)</i>		
Costi per servizi	(30.352)	(31.914)	(34.613)	(4,89%)	(6,36%)
<i>% su totale ricavi</i>	<i>(16,26%)</i>	<i>(16,54%)</i>	<i>(17,45%)</i>		
Personale	(13.086)	(13.149)	(12.537)	(0,48%)	2,17%
<i>% su totale ricavi</i>	<i>(7,01%)</i>	<i>(6,82%)</i>	<i>(6,32%)</i>		
Altri costi operativi	(590)	(563)	(539)	4,79%	4,66%
<i>% su totale ricavi</i>	<i>(0,32%)</i>	<i>(0,29%)</i>	<i>(0,27%)</i>		
Margine Lordo operativo Adjusted	21.885	21.923	17.254	(0,17%)	12,62%
<i>% su totale ricavi</i>	<i>11,73%</i>	<i>11,36%</i>	<i>8,70%</i>		

Nel primo semestre 2025 la marginalità del Gruppo si è confermata ai massimi storici.

Dalla tabella sopra riportata emerge:

- una riduzione dell'incidenza dei Consumi di materie prime sul fatturato per effetto (i) del miglioramento del mix prodotti con la crescita sia a volume sia a valore dei Top brands caratterizzati da una marginalità, (definita come differenza tra ricavi e costo delle materie prime) pari o superiore al 45% (ii) della riduzione del costo dei fattori produttivi in particolare il vetro che è diminuito del 5% rispetto al primo semestre 2024 più che compensando la riduzione dei prezzi derivanti dal riposizionamento del mercato verso livelli antecedenti il periodo inflazionistico.
- Costi per Servizi, pari a euro 30,4 milioni in riduzione rispetto al primo semestre 2024 e ai semestri precedenti per effetto principalmente di (i) ottimizzazione costi di trasporto (ii) riduzione delle provvigioni non solo per i minori volumi ma come ulteriore sinergia derivante dall'integrazione commerciale B2B; questo in aggiunta alle riduzioni derivanti dai minori volumi di vendita B2C (dazi e accise,). Risultano quindi più che compensati i maggiori investimenti commerciali in campagne pubblicitarie e marketing. L'incremento dei costi per manutenzione è relativo ad una diversa tempistica degli interventi oltre che a manutenzioni biennali intercorse nel semestre.



Di seguito si fornisce il dettaglio dei costi per servizi sostenuti dal Gruppo nel corso del primo semestre 2025 confrontati con le stesse voci del primo semestre 2024 e 2023.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	30.06.2024	30.06.2023
Servizi da terzi	5.898	5.805	5.949
Dazi e accise	2.727	2.801	3.088
Trasporti	6.278	7.211	8.418
Spese di postalizzazione	1.857	1.629	1.726
Canoni ed affitti	815	994	1.028
Consulenze	1.223	1.310	1.648
Costi di pubblicità	685	397	593
Utenze	1.361	1.216	1.596
Compensi amministratori sindaci e ODV	996	763	810
Manutenzioni	1.243	1.067	958
Costi per outsourcing	2.684	3.358	3.576
Provvigioni	1.176	1.339	1.723
Altri costi per servizi	3.524	4.133	4.351
Oneri di natura non ricorrente	(117)	(108)	(851)
Totale	30.352	31.914	34.613

Il Costo del Personale ha registrato una leggera diminuzione a valori assoluti da euro 13,2 milioni del 2024 a euro 13,1 milioni del 2025 da ascrivere alle nuove condizioni contrattuali che hanno in parte assorbito l'effetto delle sinergie derivanti dall'integrazione industriale.

Le dinamiche di ricavi e costi sopra descritte hanno consentito di ottenere nel 2025 un Margine Operativo Lordo adjusted pari a euro 21,9 milioni (11,8% sui ricavi delle vendite) in miglioramento in termini percentuali rispetto al primo semestre 2024 e a conferma di un record storico per il Gruppo.



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

	30.06.2025	30.06.2024	30.06.2023	Δ % 24/25	Cagr Δ % 23/25
Margine Lordo operativo Adjusted	21.885	21.923	17.254	(0,17%)	12,62%
Svalutazioni	(111)	(574)	(828)	(80,63%)	(63,36%)
<i>% su totale ricavi</i>	<i>(0,06%)</i>	<i>(0,30%)</i>	<i>(0,42%)</i>		
Ammortamenti	(4.676)	(5.717)	(5.506)	(18,20%)	(7,85%)
<i>% su totale ricavi</i>	<i>(2,51%)</i>	<i>(2,96%)</i>	<i>(2,78%)</i>		
Oneri di natura non ricorrente	(910)	(1.614)	(1.030)	(43,63%)	(6,04%)
<i>% su totale ricavi</i>	<i>(0,49%)</i>	<i>(0,84%)</i>	<i>(0,52%)</i>		
Risultato Operativo	16.188	14.019	9.889	15,47%	27,94%
<i>% su totale ricavi</i>	<i>8,67%</i>	<i>7,27%</i>	<i>4,98%</i>		
Oneri finanziari	(2.283)	(1.731)	(3.642)	31,86%	(20,83%)
<i>% su totale ricavi</i>	<i>(1,22%)</i>	<i>(0,90%)</i>	<i>(1,84%)</i>		
Risultato Prima delle imposte	13.905	12.288	6.248	13,16%	49,19%
<i>% su totale ricavi</i>	<i>7,45%</i>	<i>6,37%</i>	<i>3,15%</i>		

Dalla tabella sopra riportata, emerge come il conto economico del Gruppo Italian Wine Brands sia stato caratterizzato nel primo semestre 2025 da un significativo miglioramento del risultato operativo.

In miglioramento tutte le voci di costo in particolare:

- (i) significativa riduzione della voce Svalutazioni (che include i crediti B2C non esigibili) per effetto della sempre maggiore incidenza degli acquisti attraverso piattaforme digitali che riducono l'impatto di eventuali mancati pagamenti;
- (ii) riduzione degli ammortamenti per euro 1 milione conseguente la razionalizzazione industriale;
- (iii) gli oneri finanziari, ormai limitati a quelli afferenti il prestito obbligazionario, si confermano ai livelli del primo semestre 2024; si sono inoltre registrati risparmi su costi factoring e sulle commissioni bancarie per quanto in parte compensati da differenze cambio negative. Il valore netto presenta un incremento di euro 0,5 milioni per effetto, nel 2024 di ritenute attive su dividendi, solo in parte compensate dagli interessi attivi maturati sulla cassa disponibile.



Investimenti in Capitale Fisso, Capitale Circolante Netto e Situazione Finanziaria.

Nel corso del primo semestre 2025 gli investimenti in Capitale Fisso ammontano a complessivi euro 3,6 milioni ripartiti tra immobilizzazioni materiali (euro 1,9 milioni, principalmente per impianti presso il sito produttivo di Montebello, Calmasino e Cetona) e immobilizzazioni immateriali (euro 1,7 milioni, principalmente acquisizioni di indirizzi e clientela per euro 1,4 milioni, costi di sviluppo IT per euro 0,2 milioni).

La differenza rispetto al primo semestre 2024 è relativa alla cessione, perfezionata il 20 giugno 2024, dello stabilimento di Torricella, con contestuale accordo di partnership con cantine Ermes relativo alla produzione, su specifiche IWB di referenze pugliesi a marchio proprio.

Il Capitale Circolante Netto evidenzia un ulteriore miglioramento attestandosi a euro 8,2 milioni rispetto a euro 13,1 milioni al 30 giugno 2024 per effetto:

- (i) della diminuzione dei crediti commerciali derivanti dall'ottimizzazione del processo di incasso a valle dell'integrazione e solo in parte dai minori ricavi;
- (ii) dalla diminuzione degli "Altri crediti/debiti" principalmente ascrivibile alla riduzione dei crediti vs factor grazie ad una migliore gestione del processo di cessione dei crediti, anche in questo caso il beneficio è un effetto collaterale positivo dell'integrazione societaria.
- (iii) parzialmente compensato dalla riduzione dei debiti verso fornitori derivanti (a) dai minori acquisiti (b) da condizioni di pagamento più favorevoli concesse per ottenere una migliore scontistica (c) dalle azioni di fidelizzazione della filiera produttiva;

Le sopra descritte dinamiche di i) limitati volumi di investimenti in capitale fisso ii) consistenti flussi di cassa prodotti dalla gestione operativa, hanno consentito il pagamento di un doppio dividendo ed un incremento significativo del buy back, assorbendo l'incremento del magazzino senza pregiudizio **dell'indebitamento bancario netto che, unitamente alla riduzione dei debiti calcolati ai sensi dell'IFRS16 consente di raggiungere un rapporto PFN /EBITDA Adjusted LTM pari a 1,80.**



2. Fatti di rilievo

2.1 Fatti di rilievo avvenuti nel periodo di riferimento

Il 28 gennaio 2025 presso la sede di Borsa italiana si sono tenuti:

- l'assemblea degli azionisti che in concomitanza con il decennale della quotazione ha approvato la proposta del Consiglio di amministrazione di distribuire un dividendo straordinario pari a euro 0,5 per ciascuna azione avente diritto in considerazione dell'eccezionale percorso di crescita e di creazione di valore realizzato dalla società nel corso di questi dieci anni e del riconoscimento del supporto degli azionisti al percorso di sviluppo di IWB sia organico, sia per linee esterne;
- l'evento celebrativo che ha festeggiato il decennale della quotazione alla presenza di tutto il Management Team, Consiglieri, Soci investitori della prima ora, per una ricorrenza significativa per il primo Gruppo vinicolo italiano che si è quotato sulla Borsa italiana. Come tangibile riconoscimento per la competenza, passione e dedizione di tutti i collaboratori, il Gruppo ha corrisposto a ciascun dipendente un premio straordinario di euro 1.000.

Il 18 febbraio 2025 Italian Wine Brands S.p.A. ha annunciato che la sua controllata Giordano Vini S.p.A., attraverso la piattaforma italiana Svinando, leader internazionale nella vendita online di prodotti enogastronomici, ha lanciato "Nando", il primo assistente virtuale basato su intelligenza artificiale sviluppato internamente per offrire un'esperienza di navigazione e



consulenza confacente alle esigenze dei propri clienti. Grazie a un motore avanzato basato su tecnologia AI, “Nando” è in grado di guidare gli utenti su ampi temi, dalle caratteristiche dei prodotti a catalogo, agli abbinamenti, alle occasioni di consumo, al budget di spesa. Si tratta di una vera e propria guida esperta, capace di comprendere e anticipare i bisogni del cliente, che offre consigli personalizzati con precisione e affidabilità. “Nando” garantisce risposte rapide, accurate e mirate, abbatte le barriere tra tecnologia e utente, utilizza un’interazione fluida, naturale, sempre più vicina al linguaggio umano, dando consigli, proprio come un vero enotecario. Svinando è il primo player italiano di e-commerce nel mondo del vino a proporre una soluzione di questo livello.

In data 26 febbraio 2025 il Consiglio di amministrazione della società ha approvato una integrazione del piano di incentivazione con l’obiettivo di rafforzare ulteriormente l’allineamento degli obiettivi del Gruppo e del management e consentire al Gruppo di proseguire nel percorso di crescita di ricavi, margini e generazione di cassa volto alla massimizzazione degli interessi di tutti gli stakeholder.

2.2 Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura del semestre

Il 28 luglio 2025 si è concluso il **programma di acquisto di azioni proprie** avviato lo scorso 13 maggio 2025 – come da comunicato diffuso in pari data al quale si rinvia per ogni maggiore informazione di dettaglio – in esecuzione di quanto deliberato dall’Assemblea ordinaria degli Azionisti di IWB del 12 maggio 2025.

Nel contesto di tale programma, nel periodo compreso tra il 13 maggio 2025 e il 28 luglio 2025 sono state acquistate complessivamente n. 60.000 azioni proprie IWB, per un prezzo medio di euro 20,84 per azione ed un controvalore complessivo di euro 1.250.329 in conformità e nei termini di quanto deliberato dalla richiamata Assemblea e di quanto comunicato lo scorso 13 maggio 2025.

Contestualmente IWB ha comunicato l’avvio di un nuovo programma di acquisto di azioni proprie sempre in esecuzione di quanto deliberato dall’Assemblea ordinaria del 12 maggio 2025 come utile opportunità strategica di investimento per ogni finalità consentita dalle vigenti disposizioni. Gli acquisti avranno ad oggetto massime numero 60.000 azioni ordinarie della Società, prive di indicazione del valore nominale, per un controvalore massimo stabilito in euro 1.800.000,00.



3. Evoluzione prevedibile della gestione

Nel secondo semestre 2025 il Gruppo IWB forte (i) del nuovo record di risultato netto (ii) di una situazione finanziaria che consente di affrontare con fiducia sia la crescita organica sia quella per linee esterne proseguirà:

- (i) nel percorso di crescita delle vendite dei Top brands funzionale ad un continuo incremento della marginalità;
- (ii) nell'ottimizzazione dei costi della filiera produttiva
- (iii) nella ricerca di opportunità di investimento atte a rafforzare la sua posizione nei mercati di riferimento con prodotti di fascia premium.

È inoltre previsto un rafforzamento dell'organico commerciale e di marketing atto a supportare in misura ancora più proattiva l'espansione nei mercati internazionali e lo sviluppo dei Top Brands.

4. Codice etico e Modello organizzativo

In data 12 settembre 2025 il CDA ha aggiornato il modello 231 per migliorare l'adeguamento della policy whistleblowing alle normative.

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.

In sintesi si segnala:

- (i) un contratto di locazione commerciale stipulato in data 1° febbraio 2012 tra IWB 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. (oggi IWB 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 indicizzato all'indice ISTAT oltre IVA. Per il primo semestre 2025 il canone è stato di euro 34,9 migliaia.
- (ii) un contratto di servizio con Electa S.p.A. avente ad oggetto supporto alle attività di relazione con gli investitori per un importo pari a euro 40 migliaia su base annuale.

I sopra descritti rapporti sono regolati a condizioni in linea con quelle di mercato.



Si ricorda che la Capogruppo IWB ha adottato e segue la relativa Procedura Parti Correlate nel rispetto delle previsioni generali del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

6. Informazioni relative a sicurezza alimentare, ambiente e sostenibilità, salute e sicurezza etica

Italian Wine Brands ha accompagnato da sempre la sua significativa crescita sui mercati con l'impegno concreto al miglioramento continuo perseguendo man mano importanti obiettivi di certificazione in linea con le richieste dei clienti internazionali serviti e in coerenza alla crescita interna dell'organizzazione.

L'adesione, pertanto, agli standard di certificazione è sempre stata progressiva e concretamente supportata dalla crescita interna dell'organizzazione con lo scopo di mantenersi in linea con le aspettative della clientela internazionale servita.

CERTIFICAZIONI GFSI (FOOD SAFETY, SICUREZZA ALIMENTARE)



I siti operativi di Gruppo (Calmasino, Montebello Vicentino e Cetona) operano e sono certificati secondo la Global Food Safety Initiative (GFSI) in maniera allineata ai requisiti definiti dagli standard per la sicurezza alimentare:

BRCGS food;

IFS food (International Featured Standard).

Le aziende vi aderiscono per ciascun sito nella modalità audit "non annunciata", come richiesto dalla GDO internazionale servita, confidenti dell'impegno di tutta l'organizzazione al rispetto delle regole definite.

I sistemi adottati garantiscono audit indipendenti sui sistemi di sicurezza alimentare per validare e certificare gli standard elevati della sicurezza alimentare applicati anche col coinvolgimento della supply chain e per soddisfare i requisiti dei clienti. Inoltre, queste certificazioni costituiscono prerequisito per l'accesso al mercato globale in coerenza alla mission del Gruppo.

Obiettivo delle certificazioni GFSI è quindi assicurare la qualità e la sicurezza dei prodotti alimentari proposti ai consumatori dai fornitori e dai rivenditori della GDO: si tratta quindi di strumenti operativi utilizzati per la due diligence e per selezionare i fornitori della filiera agroalimentare.



Questo approccio consente di ridurre i costi complessivi della gestione della supply chain e di accrescere e garantire nello stesso tempo il livello di sicurezza per l'intera filiera fino ai consumatori finali.

Inoltre, le certificazioni GFSI rappresentano una grande opportunità per dimostrare l'impegno continuo delle aziende del Gruppo nei confronti della sicurezza, della qualità e del rispetto delle norme che regolano il settore agroalimentare, garantendo la selezione e qualifica dei fornitori e fornendo un quadro di riferimento per gestire la sicurezza, l'integrità, la legalità e la qualità dei prodotti.

I requisiti degli standard sono relativi al sistema di gestione della qualità, al sistema HACCP e ai programmi di prerequisiti pertinenti, compresi i requisiti GMP (Good Manufacturing Practice), GLP (Good Laboratory Practice) e GHP (Good Hygiene Practice).

Le certificazioni comprendono la valutazione di idoneità dei reparti produttivi inclusi i siti di magazzino, dei sistemi operativi e delle procedure e dei piani di controllo applicati dalle aziende.

Questo standard offre alle aziende l'opportunità di:

- ✓ comunicare il proprio impegno sulla sicurezza e, in caso di incidente, limitare le possibili conseguenze di carattere legale, dimostrando di avere preso tutte le misure ragionevoli per evitarlo;
- ✓ costruire e rendere operativo un sistema di gestione per controllare che siano rispettati i vincoli di qualità, sicurezza e conformità legale che regolano il settore alimentare, con riferimento specifico alle leggi in vigore nei Paesi di destinazione dei prodotti finiti;
- ✓ disporre di uno strumento per migliorare la gestione della sicurezza alimentare, attraverso il controllo e il monitoraggio dei fattori significativi;
- ✓ ridurre l'incidenza di eventuali deviazioni, rilavorazioni e possibili richiami di prodotti.

Le certificazioni secondo gli standard GFSI per la sicurezza agroalimentare favoriscono anche la gestione efficiente della supply chain, riducendo la necessità di auditing esterno e accrescendo l'affidabilità complessiva della catena di fornitura.

IWB Italia ha mantenuto anche la certificazione IFS Broker con lo scopo di garantire sicurezza e qualità degli articoli commercializzati, che, come tali, non sono prodotti all'interni dei nostri siti produttivi. Lo standard favorisce una corretta comunicazione tra clienti e fornitori con lo scopo che i requisiti di prodotto e le specifiche siano rispettati e garantiti.

Lo standard controlla le parti coinvolte per garantire che siano attive appropriate misure in modo che i fornitori operino in conformità ai requisiti di qualità e sicurezza stabiliti. La certificazione garantisce anche il monitoraggio della conformità dei fornitori affinché forniscano prodotti nel rispetto dei regolamenti e delle specifiche ed offre benefici in termini



di eccellenza nella qualità e soddisfazione del cliente per ottenere un vantaggio competitivo sui mercati.

CERTIFICAZIONE AMBIENTALE UNI EN ISO 14001:2015



I siti di Calmasino, Montebello e Cetona sono certificati secondo lo standard ambientale UNI EN ISO 14001:2015.

La certificazione secondo la ISO 14001 è frutto della scelta volontaria di IWB di stabilire, attuare, mantenere attivo e migliorare il proprio sistema di gestione ambientale.

La certificazione ISO 14001 dimostra che IWB ha un sistema di gestione adeguato a tenere sotto controllo gli impatti ambientali delle proprie attività, e ne ricerca sistematicamente il miglioramento in modo coerente, efficace e soprattutto sostenibile. La ISO 14001 non è quindi una certificazione di prodotto, bensì una certificazione di processo.

In virtù di tale certificazione, IWB si impegna a:

- realizzare un'analisi ambientale, con una approfondita conoscenza degli aspetti ambientali (emissioni, uso risorse, ecc.) pertinenti, del quadro legislativo e delle prescrizioni applicabili all'azienda e valutando la significatività degli impatti;
- definire una Politica aziendale;
- definire responsabilità specifiche in materia ambientale;
- definire, applicare e mantenere attive le attività, le procedure e le registrazioni previste dai requisiti della ISO 14001.

Il sistema di gestione ambientale certificato consente:

- il controllo e mantenimento della conformità legislativa e monitoraggio delle prestazioni ambientali;
- la riduzione degli sprechi di risorse (consumi idrici, risorse energetiche, ecc.);
- agevolazioni nelle procedure di finanziamento e semplificazioni burocratiche/amministrative;
- di disporre di uno strumento di supporto nelle decisioni di investimento o di cambiamento tecnologico;



- di disporre di uno strumento di creazione e mantenimento del valore aziendale, di salvaguardia del patrimonio aziendale e di trasparenza in operazioni di acquisizioni/fusioni (gestione dei rischi);
- di garantire un approccio sistematico e preordinato alle emergenze ambientali;
- definire modalità operative per la prevenzione dei reati ambientali;
- migliorare il rapporto e la comunicazione con le autorità;
- migliorare l'immagine e la reputazione aziendale (brand integrity).

CERTIFICAZIONE DI SOSTENIBILITA' *VIVA la sostenibilità nella vitivinicoltura*



L'impegno dell'organizzazione verso il tema della sostenibilità, sempre più rilevante anche per i mercati internazionali viene certificato attraverso l'adozione dello standard di certificazione *VIVA la sostenibilità nella vitivinicoltura*.

Con l'impegno dell'intera organizzazione, dalle maestranze all'alta Direzione, oltre ai siti operativi di Calmasino e Montebello anche il sito di Cetona è stato incluso nel programma e tutte le unità produttive sono oggi coperte dalla certificazione di sostenibilità con validità 2024-2026.

VIVA è il Programma del Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica che dal 2011 promuove la sostenibilità del comparto vitivinicolo italiano. Il Programma è finalizzato a creare un modello produttivo che rispetti l'ambiente e valorizzi il territorio, per tutelare la qualità dei vini italiani e offrire opportunità sul mercato internazionale. VIVA rappresenta lo standard pubblico per la misura e il miglioramento delle prestazioni di sostenibilità della vitivinicoltura in Italia.

Il Programma VIVA è pensato per le aziende perché permette di valutare l'uso ottimale delle risorse e misurare i miglioramenti nel tempo. È pensato per i consumatori, perché mette a disposizione un sistema trasparente e tracciabile per verificare l'impegno dei produttori sia in campo ambientale che socio-economico. VIVA, infatti, è anche un'innovativa etichetta di organizzazione, che rende accessibili i dati di sostenibilità, espressi in tre indicatori: Aria, Acqua e Territorio, validati da un ente di verifica e garantiti dal Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica. L'applicazione degli indicatori, sviluppati sulla base dei principali standard e norme internazionali e l'utilizzo dei "Piani di Miglioramento" previsti dal Programma, consentono ai produttori di elaborare effettive strategie per la riduzione degli impatti generati.



Nel 2024 si è perfezionato il terzo rinnovo (validità biennale) della certificazione di sostenibilità VIVA a cui IWB aderisce come Organizzazione, che mira a migliorare e comunicare ai consumatori e a tutti gli stakeholder del settore vitivinicolo l'impegno nell'ottica di una transizione verso modelli di produzione e consumo sempre più sostenibili.

Vantaggi:

- Riduzione degli impatti ambientali: l'analisi capillare della produzione vitivinicola, aumenta la consapevolezza delle aziende sull'impatto che essa ha sul cambiamento climatico, sulla risorsa idrica, sul terreno agricolo e sul territorio in senso più esteso (impatti sociali), fornendo al contempo gli strumenti per ridurlo nel tempo.
- Competitività e marketing: i valori ambientali associati ad un prodotto sono un importante driver di competitività nel mercato nazionale e internazionale.
- Risparmio economico: le misure per la riduzione di gas serra e dei consumi idrici, prevedendo interventi di efficienza energetica e rinnovamento tecnologico, sono in grado di ridurre non solo l'impatto dell'azienda vitivinicola sull'ambiente, ma anche i costi di produzione e lo spreco di risorse.
- Credibilità e affidabilità: il lavoro svolto, certificato da un ente terzo indipendente, ottiene un riconoscimento da parte della distribuzione e dei consumatori a livello nazionale e internazionale, permettendo, oltre all'accesso a incentivi e bandi, di concorrere su mercati esteri molto attenti alle questioni ambientali.

SALUTE E SICUREZZA SUI LUOGHI DI LAVORO - CERTIFICAZIONE UNI ISO 45001:2018



Dal 2024 tutti i siti operativi del Gruppo Italian Wine Brands (incluso il sito di Cetona) adottano ed implementano un Sistema di Gestione delle Salute e Sicurezza sul Lavoro conforme allo standard UNI-ISO 45001:2018.

Il capitale umano del Gruppo IWB costituisce la risorsa principale: la salute e il benessere dei dipendenti, sono alcune delle chiavi principali per il successo delle aziende del Gruppo.

L'organizzazione è impegnata a fornire ai propri dipendenti un ambiente di lavoro sicuro e sano, anticipando in modo proattivo il possibile miglioramento delle procedure operative e degli ambienti di lavoro.



Con l'adesione alla norma ISO 45001 IWB si pone l'obiettivo di creare un Sistema di Gestione in materia di Salute e Sicurezza sul lavoro, basato sulla consapevolezza dell'organizzazione, sul miglioramento delle condizioni di salute e sicurezza e delle condizioni di lavoro a livello globale e sulla minimizzazione dei rischi professionali. Il sistema si pone come obiettivo un monitoraggio continuo in grado di individuare, analizzare e valutare i rischi che riguardano il personale, al fine di adottare le misure appropriate che migliorano l'ambiente di lavoro e le condizioni operative.

Si tratta quindi di una decisione strategica e operativa che conferma l'impegno a:

- promuovere la motivazione e il coinvolgimento dei dipendenti rafforzando la collaborazione, la partecipazione e la consapevolezza;
- ridurre gli infortuni e prevenire i problemi di salute a causa di pratiche lavorative attraverso un attento monitoraggio e coinvolgimento delle maestranze;
- supportare un adeguato sviluppo e diffusione della politica in materia di Salute e Sicurezza sul lavoro, con una leadership chiara ed evidente da parte del management e un impegno a rispettare la legislazione vigente;
- definire obiettivi in materia di sicurezza e salute sul lavoro che vengono monitorati nella loro applicazione da un team multidisciplinare;
- monitorare prestazioni e risultati in materia di sicurezza e salute sul lavoro.
- migliorare e tutelare la reputazione dell'organizzazione;

Con questa certificazione, l'ente esterno accreditato SGS ITALIA S.p.A., ha riconosciuto a tutti i siti operativi 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 miglioramenti misurabili alle condizioni di sicurezza sui luoghi di lavoro.

ISO 9001 QUALITÀ



L'head office di IWB ITALIA all'interno del gruppo è certificato ISO 9001:2015. La norma è intesa come il riferimento per pianificare, attuare, monitorare e migliorare sia i processi operativi che quelli di supporto. Il sistema di gestione qualità è implementato e attuato come mezzo per raggiungere gli obiettivi. Il cliente e la sua soddisfazione sono al centro delle logiche aziendali; ogni attività, applicazione e monitoraggio delle attività/processi è infatti volta a determinare il

massimo soddisfacimento del cliente. Le fasi di applicazione della norma partono dalla definizione delle procedure e registrazioni per ogni singolo processo o macro-processo identificato all'interno dell'organizzazione aziendale in coerenza ad una attenta analisi delle opportunità aziendali e della missione e della visione aziendale espresse attraverso la politica della qualità.

ETICA: Sedex – SMETA (ETHICAL)



SEDEX (Supplier Ethical Data Exchange) è un'organizzazione no profit con sede a Londra impegnata nel fare crescere la diffusione dei principi etici lungo le catene di fornitura globali e costituisce la più ampia piattaforma in Europa che raccoglie ed elabora dati sul comportamento etico delle catene di fornitura. Sedex è un sistema Web progettato per aiutare le organizzazioni a gestire i dati sulle prassi di lavoro nella catena di fornitura. La piattaforma collaborativa mondiale SEDEX fornisce una soluzione efficace per la condivisione di dati etici tra partner commerciali, sostenendo un'efficace gestione della catena di approvvigionamento e il miglioramento delle procedure da seguire all'interno di essa.

Sedex SMETA (Sedex Member Ethical Trade Audit) è una metodologia comune di audit e di reportistica elaborata dai membri Sedex al fine di soddisfare le molteplici esigenze dei clienti. Oltre ai principi contenuti nel codice di base ETI (Ethical Trade Initiative) integrandoli con le leggi nazionali e locali applicabili, il servizio SMETA verifica anche le performance a fronte del diritto al lavoro dei lavoratori immigrati, i sistemi di gestione, l'implementazione e i temi ambientali.

Tutti i siti produttivi di Calmasino, Montebello e Cetona sono registrati all'interno del portale che attraverso un "self assesment questionnaire" aggiornato periodicamente valuta il rispetto dei requisiti etici definiti e con trasparenza rende disponibile il profilo aziendale alla filiera e ai clienti e partner commerciali.

Da settembre 2024 anche il sito di Cetona è stato incluso nel sistema di auditing a frequenza biennale secondo lo schema Sedex Smeta 2 pillar (verifica di condizioni di lavoro e salute e sicurezza) certificato da Bureau Veritas per convalidare ulteriormente l'impegno al rispetto delle regole etiche definite internamente ed attese anche dai clienti.



ORGANICO DEL GRUPPO

Si espone di seguito il numero puntuale e medio per categoria al 30 giugno 2025, al 30 giugno 2024 e al 30 giugno 2023.

	N. puntuale 30.06.2025	N. medio 30.06.2025	N. puntuale 30.06.2024	N. medio 30.06.2024	N. puntuale 30.06.2023	N. medio 30.06.2023
Dirigenti	7	8	7	7	8	8
Quadri	20	20	21	21	22	23
Impiegati	188	183	184	202	210	209
Operai	135	134	127	136	142	142
Totale	350	344	339	366	382	383



7. Azioni proprie

Al 30 giugno 2025 la società Capogruppo detiene n. 131.678 azioni ordinarie, rappresentative dell'1,39% del capitale sociale ordinario. Nel corso del primo semestre 2025:

- sono state acquisite 65.081 azioni proprie;
- sono state effettuate assegnazioni per 37.700.

8. Rischi

Il Gruppo è esposto principalmente a rischi derivanti da variazione dei cambi, rischi derivanti da variazione dei tassi, al rischio di credito e al rischio di liquidità oltre che ai rischi operativi afferenti al mercato di riferimento.

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 pur mantenendo una prevalenza molto significativa delle vendite in euro. L'esposizione al rischio deriva principalmente dai rapporti intercompany tra IWB Italia S.p.A. ed Enovation Brands Inc.

Rischi derivanti da variazione dei tassi

Anche se l'indebitamento finanziario è in prevalenza regolato da un tasso di interesse fisso, il Gruppo è comunque esposto al rischio della loro fluttuazione. L'evoluzione dei tassi di interesse è costantemente monitorata 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 effettua operazioni di copertura, tenuto conto dell'impatto poco significativo sul conto economico derivante dalle variazioni dei tassi, ad eccezione di un IRS-OTC su in finanziamento di modesta entità.

Gli strumenti finanziari derivati 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. Le Società del Gruppo sono dotate 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.

I crediti verso la GDO e il canale ho.re.ca sono assicurati; per le spedizioni verso paesi ad alto indice di rischiosità viene richiesto il pagamento anticipato.



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 nelle forme di finanziamento caldo, scoperti di conto corrente e credito di firma.

Rischio di *default* e “*covenant*” 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.

Rischi operativi e gestionali

IWB (i) non è un Gruppo energivoro (ii) è un “Gruppo asset light” ovvero non possiede terreni quindi la sua produzione e i suoi ricavi non sono strettamente legati alla raccolta di un territorio “specifico”.

Il valore strategico del Gruppo è la capacità dei suoi enologi di creare blend di alta qualità a partire da vini sfusi acquistati in Italia e di proporli al mercato con un ottimo rapporto qualità/prezzo e in confezioni di alto valore commerciale e di marketing.

In uno scenario estremo a lungo termine che attualmente non è ipotizzabile, se il riscaldamento globale, gli incendi o un periodo di siccità influissero sulla produzione o sul raccolto in Italia, IWB potrebbe prendere in considerazione la produzione e la vendita di vino sfuso acquistato al di fuori dell'Italia “allargando” la propria ragione sociale e il proprio ambito di applicazione e in caso di eventuali condizioni diverse applicate dai fornitori IWB potrebbe in ogni caso rivedere i propri accordi con i clienti come fatto nel 2022 quando la mancanza di materiale secco e l'inflazione incidevano sui costi di produzione. Gli eventuali effetti negativi da cambiamento climatico sarebbero quindi temporanei.

Il rischio “vendemmia” è monitorato attraverso il costante rapporto con i fornitori e le Associazioni vitivinicole

L'investimento nell'impianto fotovoltaico (x) è parte del percorso di sostenibilità che IWB ha intrapreso su base volontaria ottenendo la certificazione Viva per la controllata IWB Italia (y) sta contribuendo a ridurre i costi energetici e il rischio di eventuali oscillazioni imprevedute del costo del kWh.



Per le sopraindicate ragioni il rischio relativo al cambiamento climatico non è incluso nelle valutazioni di impairment.

Rischi legati ai dazi e alle politiche commerciali internazionali

Le tensioni commerciali internazionali e le politiche tariffarie adottate dagli Stati Uniti nel corso di questo anno rappresentano un potenziale fattore di rischio per l'attività del Gruppo, in particolare per Enovation Brands Inc.

L'introduzione o l'aumento di dazi doganali su prodotti importati dall'Italia potrebbe incidere negativamente sui costi di approvvigionamento e sulla competitività dei nostri prodotti nel mercato statunitense.

9. Attestazione di Responsabilità

Gli amministratori sono responsabili della redazione della relazione e del bilancio in conformità alle leggi e ai regolamenti applicabili. Gli Amministratori devono redigere rendiconti finanziari per ciascun esercizio finanziario, che forniscano una rappresentazione veritiera e corretta delle attività, delle passività e della posizione finanziaria della Società e del Gruppo, nonché dell'utile o della perdita del Gruppo per quel periodo. Gli Amministratori hanno scelto di redigere il bilancio del Gruppo e il bilancio della holding in conformità agli International Financial Reporting Standards ("IFRS"). Nella redazione del bilancio gli Amministratori sono tenuti a:

- individuare criteri contabili idonei e applicarli in modo coerente;
- formulare giudizi e stime ragionevoli e prudenti;
- attestare che il bilancio è conforme agli IFRS adottati dall'Unione Europea; e
- redigere il bilancio nel presupposto della continuità aziendale a meno che non sia appropriato presumere che il Gruppo continuerà la sua attività.

Gli Amministratori hanno la responsabilità di garantire che la Società tenga registrazioni contabili adeguate che spieghino e registrino correttamente le operazioni della Società, consentendo in qualsiasi momento di determinare le attività, le passività, la posizione finanziaria e i profitti o le perdite della Società con ragionevole accuratezza e garantendo che il bilancio è redatto in conformità agli IFRS adottati dall'Unione Europea.

Gli Amministratori sono inoltre responsabili della salvaguardia del patrimonio della Società e quindi dell'adozione di misure ragionevoli per la prevenzione e l'individuazione di frodi e altre irregolarità. Gli Amministratori sono responsabili del mantenimento e dell'integrità delle informazioni societarie e finanziarie incluse nel sito web del Gruppo italianwinebrands.it.

La legislazione che disciplina la preparazione e la diffusione dei rendiconti finanziari può differire dalla legislazione di altre giurisdizioni. Gli Amministratori sono tenuti comunque a includere una relazione sulla gestione contenente una corretta analisi dell'attività e una descrizione dei principali rischi e incertezze a cui deve far fronte il Gruppo. Inoltre, sono tenuti,



ai sensi della legge applicabile e delle Norme di Quotazione emanate da Euronext Dublino, a predisporre una Relazione degli Amministratori e una relazione relativa alla Corporate governance.

Ciascuno degli Amministratori, i cui nomi e funzioni sono elencati a pagina 4, conferma che, per quanto di propria conoscenza e convinzione:

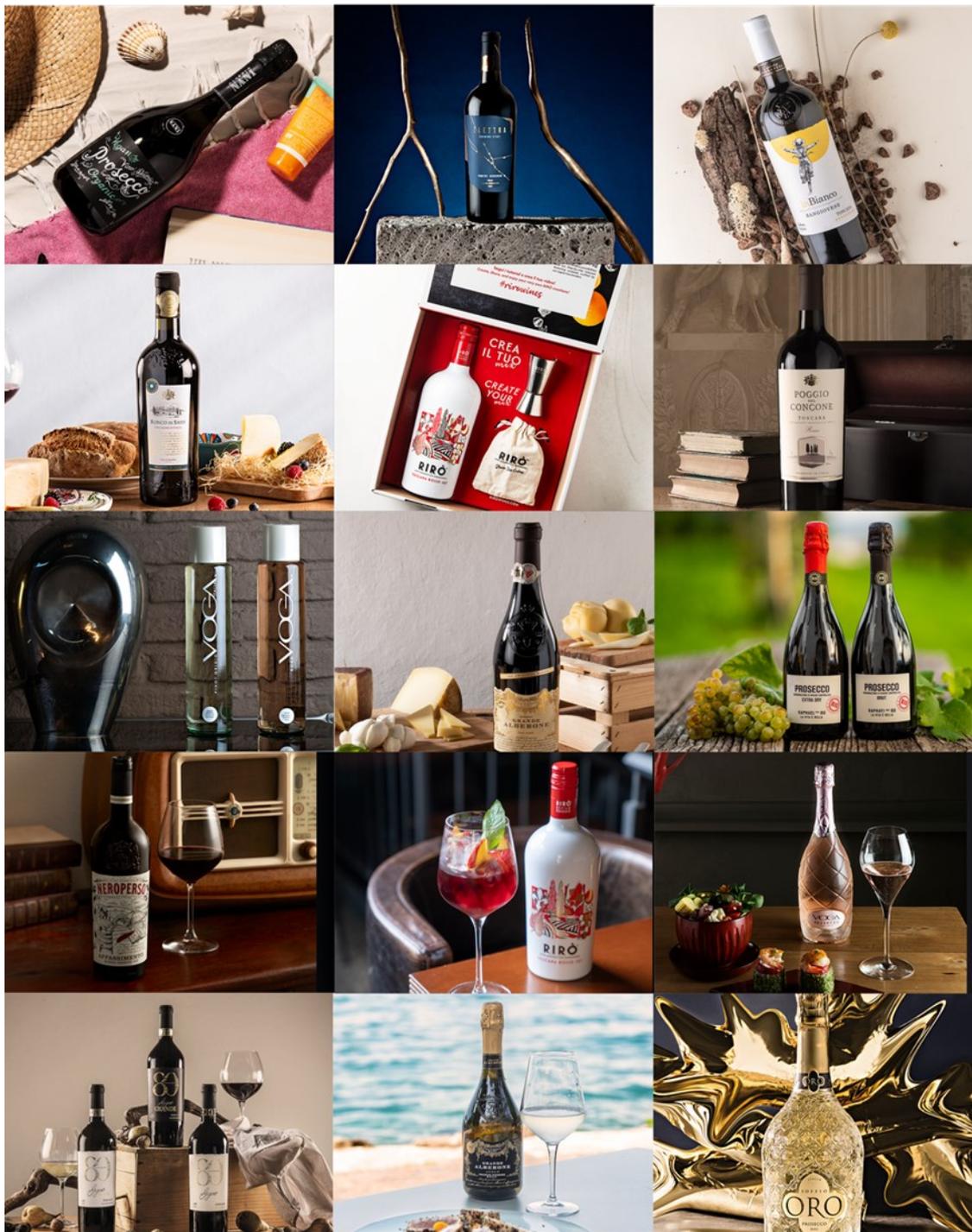
- il Bilancio Consolidato per il semestre chiuso al 30 giugno 2025 è stato redatto in conformità agli IFRS adottati dall'Unione Europea. Essi forniscono una rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale, finanziaria e patrimoniale del Gruppo e delle imprese incluse nel consolidamento, nel loro insieme, e del relativo utile per il semestre terminato al 30 giugno 2025;
- la Relazione degli amministratori alle pagine 6-38 include una corretta analisi dell'andamento del business per il semestre conclusosi il 30 giugno 2025 e della posizione finanziaria della Società e del Gruppo alla fine dell'anno;
- la Relazione sulla Gestione dei Rischi fornisce una descrizione dei principali rischi e incertezze che potrebbero influenzare l'andamento futuro della Società e del Gruppo alla fine del semestre; e
- la Relazione semestrale e il Bilancio Consolidato semestrale abbreviato, nel loro complesso, forniscono le informazioni necessarie agli azionisti per valutare la situazione e la performance della Società e del Gruppo, il modello di business e la strategia e sono corretti, equilibrati e comprensibili.

Milano, 12 settembre 2025

Alessandro Mutinelli

Presidente e Amministratore Delegato







Bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2025

Situazione patrimoniale e finanziaria consolidata

	Note	30.06.2025	31.12.2024
<i>Valori in euro</i>			
Attività non correnti			
Immobilizzazioni immateriali	5	38.341.034	38.469.167
Avviamento	6	215.968.880	215.968.880
Terreni, immobili, impianti e macchinari	7	41.604.658	40.856.412
Attività per diritti d'uso	7 B	12.046.929	13.398.871
Partecipazioni	9	2.759	5.109
Altre attività non correnti	10	223.015	222.324
Attività finanziarie non correnti		-	-
Attività fiscali differite	11	1.200.446	1.686.119
Totale attività non correnti		309.387.721	310.606.882
Attività correnti			
Rimanenze	12	76.651.689	65.264.485
Crediti commerciali	13	31.698.416	50.612.573
Altre attività correnti	14	2.065.000	2.631.151
Attività per imposte correnti	15	1.381.382	721.156
Attività finanziarie correnti		550.373	528.760
Disponibilità liquide e strumenti equivalenti	16	53.584.110	59.500.216
Totale attività correnti		165.930.969	179.258.341
Attività non correnti possedute per la vendita	8	9.740.033	9.740.033
Totale attivo		485.058.723	499.605.256
Patrimonio netto			
Capitale sociale		1.124.468	1.124.468
Riserve		170.578.372	155.125.347
Riserva piani a benefici definiti		30.958	30.958
Riserva per stock grant		-	794.385
Utile (perdite) portate a nuovo		43.835.538	47.061.082
Risultato netto del periodo		10.123.547	22.335.624
Totale patrimonio netto attribuibile agli azionisti della Capogruppo		225.692.882	226.471.864
Patrimonio netto di terzi		275.029	62.505
Totale patrimonio netto	17	225.967.911	226.534.369
Passività non correnti			
Debiti finanziari	18	131.476.806	133.529.737
Passività per leasing	18	8.759.618	10.048.538
Fondo per altri benefici ai dipendenti	19	1.433.249	1.548.228
Fondo per rischi ed oneri futuri	20	100.000	165.610
Imposte differite passive	11	9.101.686	9.379.847
Altre passività non correnti	22	-	-
Totale passività non correnti		150.871.359	154.671.959
Passività correnti			
Debiti finanziari	18	1.061.817	2.450.424
Passività per leasing	18	3.291.701	3.316.648
Debiti commerciali	21	86.063.073	94.697.725
Altre passività correnti	22	9.626.074	10.093.388
Passività per imposte correnti	23	8.176.788	7.840.742
Fondo per rischi ed oneri futuri	20	-	-
Totale passività correnti		108.219.452	118.398.928
Passività direttamente correlate ad attività possedute per la vendita		-	-
Totale patrimonio netto e passivo		485.058.723	499.605.256



Conto economico complessivo

	Note	30.06.2025	30.06.2024
<i>Valori in euro</i>			
Ricavi delle vendite	24	185.133.337	191.202.129
Variazione delle rimanenze	12	9.243.526	(2.809.130)
Altri proventi	25	1.505.050	1.714.531
Totale ricavi		195.881.913	190.107.530
Costi per acquisti	26	(129.968.360)	(122.558.236)
Costi per servizi	27	(30.469.036)	(32.021.740)
Costo del personale	28	(13.804.208)	(14.654.989)
Altri costi operativi	29	(664.815)	(563.187)
Costi operativi		(174.906.419)	(169.798.152)
Margine operativo lordo		20.975.493	20.309.379
Ammortamenti	5-7	(4.676.214)	(5.716.644)
Accantonamenti per rischi	20	-	-
Rivalutazioni / (svalutazioni)	30	(111.132)	(573.829)
Risultato operativo		16.188.147	14.018.906
Proventi finanziari		1.014.921	1.511.540
Oneri finanziari		(3.297.780)	(3.242.814)
Proventi (oneri) finanziari netti	31	(2.282.859)	(1.731.274)
Risultato prima delle imposte		13.905.288	12.287.631
Imposte	32	(3.569.221)	(3.172.101)
(Perdita) utile connesso ad attività cessate ed in dismissione		-	-
Risultato netto (A)		10.336.067	9.115.531
Attribuibile a:			
(Utile)/ perdita di pertinenza dei terzi		(212.520)	(144.568)
Risultato di pertinenza del Gruppo		10.123.547	8.970.962
Altri utili/(perdite) del risultato economico complessivo:			
Altre componenti del conto economico complessivo del periodo che saranno successivamente rilasciate a conto economico		(178.670)	(285.741)
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)		(178.670)	(285.741)
Totale utile/(perdita) complessiva (A) + (B)		10.157.397	8.829.790



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	Riserve di risultato	Patrimonio Netto di Terzi	Totale
Saldo al 1 gennaio 2024	1.124.468	144.878.513	465.766	789.694	(63.762)	62.504.369	(208.671)	209.490.377
Aumento capitale								-
Acquisto azioni proprie		(504.730)						(504.730)
Cessione azioni proprie								-
Dividendi						(4.713.414)		(4.713.414)
Assegnazione azioni proprie		692.132		(789.694)		97.562		-
Riserva legale		15.641				(15.641)		-
Riclassifiche e altre variazioni		10.856.858				(10.808.001)		48.858
Totale Utile/(Perdita) complessiva			(285.741)			8.970.962	144.568	8.829.790
Saldo al 30 giugno 2024	1.124.468	155.938.414	180.025	-	(63.762)	56.035.838	(64.103)	213.150.881

Valori in Euro

	Capitale	Riserve di capitale	Riserva di traduzione	Riserva per stock grant	Riserva piani a benefici definiti	Riserve di risultato	Patrimonio Netto di Terzi	Totale
Saldo al 1 gennaio 2025	1.124.468	154.839.495	285.852	794.385	30.958	69.396.706	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				(16.161.794)	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	170.471.190	107.181	-	30.958	53.959.085	275.029	225.967.911



Rendiconto finanziario

Valori in Euro

	Note	30.06.2025	30.06.2024
Utile (perdita) di periodo prima delle imposte		13.905.288	12.287.631
Rettifiche per:			
- elementi non monetari - stock grant		-	-
- accantonamenti al fondo svalutazione crediti al netto degli utilizzi		111.132	573.829
- elementi non monetari - accantonamenti / (rilasci)		-	-
- elementi non monetari - ammortamenti		4.676.214	5.716.644
Utile di periodo (perdita) prima delle imposte rettificato		18.692.634	18.578.104
Disponibilità liquide generate dalle operazioni			
Imposte sul reddito pagate		(1.846.834)	(1.143.287)
Altri (proventi)/oneri finanziari senza flusso monetario (c. Amm. Fin)		1.729.735	1.732.038
Totale		(117.099)	588.751
Variazioni del capitale circolante			
Variazione crediti verso clienti		18.803.025	2.713.514
Variazione debiti verso fornitori		(8.634.653)	(11.860.764)
Variazione delle rimanenze		(11.156.062)	1.437.985
Variazione altri crediti e altri debiti		(1.948.420)	3.664.511
Altre variazioni		(176.330)	444.325
Variazione TFR e altri fondi		(180.588)	(153.318)
Variazioni altri fondi e imposte differite		207.513	1.048.226
Totale		(3.085.515)	(2.705.522)
Cash flow da attività operativa (1)		15.490.021	16.461.333
Investimenti:			
- Materiali		(1.949.900)	(11.580)
- Immateriali		(1.666.482)	(1.427.851)
- Finanziari		2.350	-
Cash flow da attività di investimento (2)		(3.614.032)	(1.439.431)
Attività finanziarie			
Incassi / (rimborsi) prestito obbligazionario		(3.250.000)	(3.250.000)
Accensioni di finanziamenti a breve		-	-
(Rimborsi) di finanziamenti a breve		-	(2.344.000)
Incassi / (rimborsi) finanziamento revolving		-	(20.000.000)
Incassi / (rimborsi) altri debiti finanziari		(1.580.045)	(1.349.194)
Variazione altre attività finanziarie		(21.613)	(195.935)
Variazione altre passività finanziarie		(2.037.913)	(4.330.471)
Acquisto azioni proprie		(1.375.277)	(504.730)
Cessione azioni proprie		-	-
Dividendi erogati		(9.355.064)	(4.713.414)
Aumenti di capitale sociale di natura monetaria		-	-
Variazione riserva per Stock Grant		-	-
Altre variazioni di patrimonio netto		(172.184)	(236.883)
Cash flow da attività di finanziamento (3)		(17.792.096)	(36.924.627)
Cash flow da attività in funzionamento		(5.916.107)	(21.902.725)
Variazione disponibilità liquide (1+2+3)		(5.916.107)	(21.902.725)
Disponibilità liquide all'inizio del periodo		59.500.216	70.900.191
Disponibilità liquide alla fine del periodo		53.584.110	48.997.466



FORMA E CONTENUTO DEL BILANCIO CONSOLIDATO SEMESTRALE ABBREVIATO

Premessa

Il presente bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2025 è stato redatto ai sensi del Regolamento EGM 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”).

Il presente bilancio consolidato semestrale abbreviato è stato preparato in conformità allo IAS 34 Bilanci Intermedi: in applicazione della facoltà concessa dal principio contabile IAS 34 – Bilanci intermedi, i contenuti informativi previsti in tale bilancio sono redatti in forma sintetica e pertanto non comprendono l’informativa completa prevista per il bilancio annuale, in quanto finalizzati a fornire un aggiornamento sulle attività, sui fatti e sulle circostanze intercorsi nel semestre di riferimento - se ritenuti rilevanti - oltre che su alcune informazioni integrative minime espressamente richieste dal medesimo principio, per questo motivo, tale documento, deve essere letto congiuntamente al Bilancio consolidato del Gruppo al 31 dicembre 2024.

I principi contabili e i criteri di rilevazione, valutazione e classificazione adottati, nonché i metodi di consolidamento applicati al presente Bilancio intermedio consolidato abbreviato sono uniformi a quelli utilizzati per la predisposizione del Bilancio consolidato al 31 dicembre 2024, cui si rimanda per una loro più ampia trattazione, a eccezione di quanto riportato nella sezione 2.2 - Principi contabili e interpretazioni di nuova applicazione. Nel presente bilancio consolidato semestrale abbreviato i valori patrimoniali sono confrontati con quelli relativi alla chiusura del precedente esercizio, mentre i valori economici sono comparati con quelli di chiusura del corrispondente semestre 2024.

Il Bilancio consolidato semestrale abbreviato è sottoposto a revisione contabile limitata da parte della società di revisione BDO Italia S.p.A.

Schemi di Bilancio

Il presente bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2025 è costituito dagli schemi della Situazione patrimoniale e finanziaria consolidata, dal 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 e finanziaria consolidata 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

L'area di consolidamenti include (i) Italian Wine Brands S.p.A. società italiana quotata sull'EGM attiva nella produzione e vendita di vino principalmente sui mercati internazionali attraverso tutti i canali di vendita (wholesale, ho.re.ca, vendita diretta); (ii) le società controllate.

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		Società Controllante	Percentuale di possesso	Percentuale di possesso diretta
		Valuta	Importo			
IWB S.p.A.	Italia	EUR	1.124.469	-	Capogruppo	
Giordano Vini S.p.A.	Italia	EUR	500.000	IWB S.p.A.	100%	100%
IWB Italia S.p.A.	Italia	EUR	1.453.055	IWB S.p.A.	100%	100%
Enovation Brands Inc	Stati Uniti	USD	1.000	IWB S.p.A.	85%	85%
Italian Wine Brands Uk Ltd	Inghilterra	GBP	1	IWB S.p.A.	100%	100%
Provinco Deutschland GmbH*	Germania	EUR	25.000	IWB Italia S.p.A.	100%	-
Raphael Dal Bo AG	Svizzera	CHF	100.000	IWB Italia S.p.A.	100%	-

* in liquidazione

La società Provinco Deutschland GmbH in liquidazione è stata definitivamente cancellata dal registro delle imprese nel corso del mese di agosto 2025.

Dal 1° gennaio 2024 è efficace il progetto di fusione che ha realizzato l'aggregazione di Enoitalia S.p.A., Provinco Italia S.p.A., Barbanera S.r.l., Fossalto S.r.l. e del ramo B2B e produttivo di Giordano Vini S.p.A.

2. Principi generali di redazione

Il bilancio consolidato semestrale abbreviato 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 semestrale abbreviato è quello del costo, ad eccezione degli strumenti finanziari derivati valutati a *fair value*.

2.1 Principi contabili

I più rilevanti principi contabili adottati nella redazione del presente bilancio consolidato semestrale abbreviato 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 sono 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 semestrale abbreviato 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
Software e altre attività immateriali	3-4 anni



Attività per diritti d'uso

I contratti di lease sono contabilizzati come diritti d'uso nell'attivo non corrente con contropartita una passività finanziaria. Il costo del canone è scomposto nelle sue componenti di onere finanziario, contabilizzato a conto economico nel periodo di durata del contratto, e di rimborso del capitale, iscritto a riduzione della passività finanziaria. Il diritto d'uso è ammortizzato su base mensile a quote costanti nel periodo minore fra vita utile del bene e durata del contratto. Diritti d'uso e passività finanziarie sono inizialmente valutati al valore attuale dei futuri pagamenti attualizzati utilizzando il tasso di finanziamento marginale (incremental borrowing rate).

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 semestrale abbreviato 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 sottoposti 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 (i) le partecipazioni in imprese controllate, (ii) Altre attività finanziarie non correnti. Le attività finanziarie correnti includono (a) i crediti commerciali e (b) 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 o positivo degli strumenti finanziari derivati).

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 e altri debiti

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 strumenti equivalenti

La voce relativa a disponibilità liquide e strumenti 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, iscritti al fair value, 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 specifico 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 non correnti e passività possedute per la vendita

Le attività non correnti 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 non correnti 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 IWB S.p.A., Giordano Vini S.p.A. ed IWB Italia S.p.A. i cui bilanci e reporting package sono rispettivamente redatti in base agli IAS/IFRS.

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 e a debiti verso dipendenti e/o amministratori per la componente da riconoscere in denaro. 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.

Proventi finanziari

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 spese al momento della spedizione del materiale.

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

Oneri finanziari

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.



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:

- i. 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";
- ii. 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";
- iii. 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.



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 simili 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.

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 rettificate 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.



Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	Livello 1	Livello 2	Livello 3
--	------------	-----------	-----------	-----------

Attività finanziarie

Attività finanziarie derivate	3,9		3,9	
-------------------------------	-----	--	-----	--

Valori in migliaia di euro

	31.12.2024	Livello 1	Livello 2	Livello 3
--	------------	-----------	-----------	-----------

Attività finanziarie

Attività finanziarie derivate	12,0		12,0	
-------------------------------	------	--	------	--

Al 30 giugno 2025 è iscritto in bilancio un contratto derivato IRS-OTC per la copertura del rischio tasso per l'intera durata del finanziamento; tale contratto prevede uno scambio di flussi tra la Società e Credit Agricole definiti in base all'ammontare residuo del finanziamento sottostante in ogni dato periodo; il valore Mark To Model del derivato è positivo di euro 3,9 migliaia. (vedi Nota 18).

Il Gruppo ritiene che il valore contabile delle seguenti attività finanziarie e passività finanziarie sia una ragionevole approssimazione del loro fair value:

- Crediti commerciali
- Debiti commerciali
- Disponibilità liquide e strumenti equivalenti
- Crediti finanziari
- Debiti finanziari

Valori in migliaia di euro	30.06.2025		31.12.2024	
	Valore contabile	Fair Value	Valore contabile	Fair Value
<i>Attività finanziarie</i>				
Crediti commerciali	31.698	31.698	50.613	50.613
Disponibilità liquide e strumenti equivalenti	53.584	53.584	59.500	59.500
Crediti finanziari	550	550	529	529
<i>Passività finanziarie</i>				
Debiti commerciali	86.063	86.063	94.698	94.698
Debiti finanziari	132.539	132.539	135.980	135.980



2.2 Giudizi e Stime contabili

La redazione del bilancio consolidato semestrale abbreviato e delle relative note in applicazione degli IFRS richiede da parte della Direzione l'effettuazione di stime e di assunzioni che hanno effetto sui valori dei ricavi, dei costi delle attività e delle passività di bilancio e sull'informativa relativa ad attività e passività potenziali alla data di riferimento. Le stime e le assunzioni utilizzate sono basate sull'esperienza, su altri fattori considerati rilevanti e sulle informazioni disponibili. I risultati che si consuntiveranno potrebbero pertanto differire da tali stime. Le stime e le assunzioni possono variare da un esercizio all'altro e, pertanto sono riviste periodicamente; gli effetti di ogni variazione ad esse apportate sono riflesse a conto economico nel periodo in cui avviene la revisione di stima. Le principali stime, per le quali è maggiormente richiesto l'impiego di valutazioni soggettive da parte della Direzione, vengono utilizzate tipicamente per:

- determinazione degli accantonamenti ai fondi svalutazione crediti Vendita diretta (le vendite wholesale e ho.re.ca sono assicurate) e altre eventuali svalutazioni di attività;
- acquisizioni di società e relativa determinazione dei fair value;
- accantonamenti a fondi rischi in particolare, i processi valutativi riguardano sia la determinazione del grado di probabilità di avveramento delle condizioni che possono comportare un esborso finanziario, sia la quantificazione del relativo ammontare;
- conteggio delle imposte e delle imposte differite attive, la cui iscrizione è supportata dalle prospettive d'imponibilità del Gruppo risultanti dalla redditività attesa prevista dai piani industriali e dal "consolidato fiscale";
- definizione della vita utile delle immobilizzazioni ed i correlati ammortamenti;
- verifica della tenuta di valore delle attività immateriali, materiali e delle partecipazioni e dell'avviamento basata, per quanto concerne la stima del valore d'uso, sull'utilizzo di piani finanziari elaborati su un insieme di assunzioni e ipotesi di eventi futuri che non necessariamente si verificheranno e determinazione del tasso di attualizzazione;
- piano pensionistico a benefici definiti – ipotesi attuariali;
- la determinazione della durata del leasing per alcuni contratti di leasing in cui il Gruppo è locatario, anche se la Società è ragionevolmente certa di esercitare le opzioni riservate ai locatari; il tasso di interesse per l'affitto.

Alla data del bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2025 non si prevedono impatti ulteriori rispetto a quelli rappresentati nel conto economico, nello stato patrimoniale e nel rendiconto finanziario.



3. Rischi

Il Gruppo è esposto principalmente a rischi derivanti da variazione dei cambi, rischi derivanti da variazione dei tassi, al rischio di credito e al rischio di liquidità oltre che ai rischi operativi afferenti al mercato di riferimento.

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 pur mantenendo una prevalenza molto significativa delle vendite in euro. L'esposizione al rischio deriva principalmente dai rapporti intercompany tra IWB Italia S.p.A. ed Enovation Brands Inc.;

Rischi derivanti da variazione dei tassi

Anche se l'indebitamento finanziario è in prevalenza regolato da un tasso di interesse fisso, il Gruppo è comunque esposto al rischio della loro fluttuazione. L'evoluzione dei tassi di interesse è costantemente monitorata 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 effettua operazioni di copertura, tenuto conto dell'impatto poco significativo sul conto economico derivante dalle variazioni dei tassi, ad eccezione di un IRS-OTC su un finanziamento di modesta entità.

Gli strumenti finanziari derivati 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. Le Società del Gruppo sono dotate 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.

I crediti verso la GDO e il canale ho.re.ca sono assicurati; per le spedizioni verso paesi ad alto indice di rischiosità viene richiesto il pagamento anticipato.



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 nelle forme di finanziamento caldo, scoperti di conto corrente e credito di firma.

Rischio di *default* e “*covenant*” 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.

Rischi operativi e gestionali

IWB (i) non è un Gruppo energivoro (ii) è un “Gruppo asset light” ovvero non possiede terreni quindi la sua produzione e i suoi ricavi non sono strettamente legati alla raccolta di un territorio “specifico”.

Il valore strategico del Gruppo è la capacità dei suoi enologi di creare blend di alta qualità a partire da vini sfusi acquistati in Italia e di proporli al mercato con un ottimo rapporto qualità/prezzo e in confezioni di alto valore commerciale e di marketing.

In uno scenario estremo a lungo termine che attualmente non è ipotizzabile, se il riscaldamento globale, gli incendi o un periodo di siccità influissero sulla produzione o sul raccolto in Italia, IWB potrebbe prendere in considerazione la produzione e la vendita di vino sfuso acquistato al di fuori dell'Italia “allargando” la propria ragione sociale e il proprio ambito di applicazione e in caso di eventuali condizioni diverse applicate dai fornitori IWB potrebbe in ogni caso rivedere i propri accordi con i clienti come fatto nel 2022 quando la mancanza di materiale secco e l'inflazione incidevano sui costi di produzione. Gli eventuali effetti negativi da cambiamento climatico sarebbero quindi temporanei.

Il rischio “vendemmia” è monitorato attraverso il costante rapporto con i fornitori e le Associazioni vitivinicole.

L'investimento nell'impianto fotovoltaico (x) è parte del percorso di sostenibilità che IWB ha intrapreso su base volontaria ottenendo la certificazione Viva per la controllata IWB Italia (y) sta contribuendo a ridurre i costi energetici e il rischio di eventuali oscillazioni imprevedute del costo del kWh.



Per le sopraindicate ragioni il rischio relativo al cambiamento climatico non è incluso nelle valutazioni di impairment.

Rischi legati ai dazi e alle politiche commerciali internazionali

Le tensioni commerciali internazionali e le politiche tariffarie adottate dagli Stati Uniti nel corso di questo anno rappresentano un potenziale fattore di rischio per l'attività del Gruppo, in particolare per Enovation Brands Inc.

L'introduzione o l'aumento di dazi doganali su prodotti importati dall'Italia potrebbe incidere negativamente sui costi di approvvigionamento e sulla competitività dei nostri prodotti nel mercato statunitense.

4. Principi contabili

4.1 Principi contabili e interpretazioni omologati in vigore a partire dal 1° gennaio 2025

Principi contabili e interpretazioni applicati dal 1° gennaio 2025:

- Modifiche allo IAS 21 – Gli effetti delle variazioni dei tassi di cambio: mancanza di *exchangeability*

Tali modifiche chiariscono quando una valuta è scambiabile con un'altra valuta e, di conseguenza, quando non lo è. Quando una valuta non è scambiabile con un'altra, tali modifiche definiscono le modalità di determinazione del tasso di cambio da applicare. Le modifiche precisano inoltre l'informativa che deve essere fornita quando una valuta non è scambiabile.

Tali modifiche non hanno comportato alcun impatto sulle disclosure fornite in merito ai principi contabili applicati al bilancio consolidato di Gruppo.

4.2 Principi contabili internazionali e / o interpretazioni emessi ma non ancora entrati in vigore nel 2025

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 30 giugno 2025 e pertanto non applicabili, e i prevedibili impatti sul Bilancio Consolidato.

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



- Modifiche a IFRS9 e IFRS7 - modifiche alla classificazione e valutazione degli strumenti finanziari

Le modifiche proposte sono connesse:

- alla regolazione delle passività finanziarie utilizzando un sistema di pagamento elettronico;
- alla valutazione delle caratteristiche dei flussi di cassa contrattuali delle attività finanziarie, comprese quelle con caratteristiche ambientali, sociali e di governance (ESG).

Il documento propone inoltre modifiche o integrazioni ai requisiti di informativa per:

- investimenti in strumenti rappresentativi di capitale designati al fair value attraverso le altre componenti di conto economico complessivo;
- strumenti finanziari con condizioni contrattuali che potrebbero modificare i tempi o l'importo dei flussi di cassa contrattuali in base al verificarsi (o meno) di un evento contingente.

Le modifiche si applicheranno a partire dai bilanci degli esercizi che hanno inizio dal 1° gennaio 2026. Gli amministratori non si attendono un effetto significativo nel bilancio consolidato del Gruppo dall'adozione di tale emendamento.

- Modifiche a IFRS9 e IFRS7 - la classificazione delle attività finanziarie con caratteristiche ambientali, sociali e di governance (ESG)

Le modifiche hanno l'obiettivo di supportare le entità nel rendicontare gli effetti finanziari dei contratti di acquisto di elettricità prodotta da fonti rinnovabili. Sulla base di tali contratti, la quantità di elettricità generata ed acquistata può variare in base a fattori incontrollabili quali le condizioni meteorologiche. Lo IASB ha apportato emendamenti mirati ai principi IFRS 9 e IFRS 7. Gli emendamenti includono:

- un chiarimento riguardo all'applicazione dei requisiti di "own use" a questa tipologia di contratti;
- dei criteri per consentire la contabilizzazione di tali contratti come strumenti di copertura; e,
- dei nuovi requisiti di informativa per consentire agli utilizzatori del bilancio di comprendere l'effetto di questi contratti sulle performance finanziarie e sui flussi di cassa di un'entità.

La modifica si applicherà dal 1° gennaio 2026. Gli amministratori non si attendono un effetto significativo nel bilancio consolidato del Gruppo dall'adozione di tale emendamento.



- Annual Improvements Volume 11.

Il documento include chiarimenti, semplificazioni, correzioni e cambiamenti volti a migliorare la coerenza di diversi IFRS Accounting Standards. I principi modificati sono:

- IFRS 1 First-time Adoption of International Financial Reporting Standards;
- IFRS 7 Financial Instruments: Disclosures e le relative linee guida sull'implementazione dell'IFRS 7;
- IFRS 9 Financial Instruments;
- IFRS 10 Consolidated Financial Statements; e
- IAS 7 Statement of Cash Flows.

Le modifiche si applicheranno dal 1° gennaio 2026, ma è consentita un'applicazione anticipata. Gli amministratori non si attendono un effetto significativo nel bilancio consolidato del Gruppo dall'adozione di tali emendamenti.

- IFRS18 Presentazione e informativa di bilancio

Il nuovo principio introduce tre serie di nuovi requisiti per migliorare la rendicontazione delle prestazioni finanziarie delle società e fornire agli investitori una base migliore per analizzare e confrontare le società: migliore comparabilità nel conto economico, maggiore trasparenza delle misure di performance definite dal management, raggruppamento più utile delle informazioni nel bilancio. L'IFRS 18 sostituisce lo IAS 1 Presentazione del bilancio, è stato emanato il 9 aprile 2024 e sarà in vigore per gli esercizi annuali che hanno inizio dal 1° gennaio 2027 o successivamente, ma le società potranno applicarlo in via anticipata. Sono in corso approfondimenti in merito a eventuali impatti sull'informativa finanziaria.

- IFRS19 Società controllate senza responsabilità pubblica Informativa;

Il nuovo principio è dedicato alle società controllate di soggetti che redigono un bilancio consolidato conforme ai principi contabili IFRS; tali soggetti, secondo alcuni requisiti, potranno, nell'ambito dei rispettivi bilanci individuali, fornire un'informativa ridotta più adatta alle esigenze degli utilizzatori dei loro bilanci. L'IFRS 19 Società controllate senza responsabilità pubblica Informativa è stato emanato il 9 maggio 2024, sarà in vigore per gli esercizi annuali che hanno inizio dal 1° gennaio 2027 e non è ancora stato omologato. Non si prevedono impatti sul bilancio consolidato di gruppo derivanti dall'adozione del presente principio.

- IFRS 14 – Regulatory Deferral Accounts

Il nuovo principio consente solo a coloro che adottano gli IFRS per la prima volta di continuare a rilevare gli importi relativi alle attività soggette a tariffe regolamentate ("Rate Regulation Activities") secondo i precedenti principi contabili adottati. Non essendo il Gruppo un first-time adopter, tale principio non risulta applicabile.



Segment Reporting

Un settore operativo è una componente di un'entità:

- a) che intraprende attività imprenditoriali generatrici di ricavi e di costi (compresi i ricavi e i costi riguardanti operazioni con altre componenti della medesima entità);
- b) i cui risultati operativi sono rivisti periodicamente al più alto livello decisionale operativo dell'entità ai fini dell'adozione di decisioni in merito alle risorse da allocare al settore e della valutazione dei risultati; e
- c) per la quale sono disponibili informazioni di bilancio separate.

L'IFRS 8 richiede che un'entità fornisca informazioni finanziarie e descrittive sui suoi settori oggetto di informativa. I segmenti oggetto di informativa sono segmenti operativi o un'aggregazione di segmenti operativi che soddisfano criteri specifici:

- (i) i segmenti operativi sono componenti di un'entità per i quali sono disponibili informazioni finanziarie separate che vengono valutate regolarmente dal Chief Operating Decision Maker (CODM) per prendere decisioni sulle risorse da allocare al settore e valutarne la performance;
- (ii) in generale, le informazioni devono essere presentate sugli stessi criteri utilizzati internamente per valutare l'andamento dei segmenti operativi e per decidere come allocare le risorse ai segmenti operativi.

Sino al 31 dicembre 2023 il Gruppo ha redatto informazioni periodiche relative alla situazione economica e patrimoniale delle società e un'analisi dei ricavi netti per area geografica e per canale di distribuzione che vengono sottoposte al CODM che le utilizza per allocare le risorse e valutare la performance del gruppo nel suo insieme.

Il paragrafo 11 dell'IFRS 8 definisce il settore oggetto di informativa e, in particolare, prevede che l'entità debba fornire separatamente informazioni su ciascun settore operativo che:

- è stato identificato in conformità ai paragrafi 5-10 o risulta dall'aggregazione di due o più di tali segmenti in conformità al paragrafo 12, e
- supera le soglie quantitative di cui al paragrafo 13.

A fronte della riorganizzazione del Gruppo, efficace dal 1° gennaio 2024 come descritta in dettaglio al paragrafo 1.2 pag. 16 è possibile concludere che dal 1° gennaio 2024 il Gruppo ha un due settori oggetto di informativa ai sensi dell'IFRS 8. In ogni caso si precisa che:

- le informazioni sul conto economico richieste dal paragrafo 32 dell'IFRS 8 relative ai prodotti e servizi sono già incluse nel conto economico consolidato in quanto l'azienda vende vino e l'elaborazione di ulteriori dettagli sarebbe eccessivamente onerosa;
- le informazioni richieste dal par. 33a sono riportate nella Relazione a pagina 34 e in nota Integrativa alla nota 24;



- le informazioni sugli investimenti richieste dal paragrafo 33b dell'IFRS 8 sono esposte di seguito:

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	31.12.2024	30.06.2024
Italia	277.817	278.423	277.178
Stati Uniti	17.503	17.629	17.687
Svizzera	12.867	12.869	12.872
Totale attività non correnti *	308.187	308.921	307.737

* Il saldo totale non include:

- Attività finanziarie non correnti
- Attività fiscali differite

A partire dalla Relazione al 30 giugno 2024 stante l'intervenuta riorganizzazione il Gruppo ha predisposto il segment reporting individuando come segmenti significativi:

- il B2B ovvero i risultati economici e patrimoniali relativi ai canali wholesale e ho.re.ca;
- il B2C ovvero i risultati economici e patrimoniali relativi al canale Distance selling (che include ricavi e attività relative a Direct Mailing, Teleselling e Web).

A livello di conto economico l'attribuzione per Segment è valorizzata sino all'Ebit in quanto la gestione della finanza e della tesoreria è centralizzata e le società italiane sono parte di un accordo di consolidato fiscale.

Per le stesse ragioni non sono attribuite ai segmenti le poste finanziarie, fiscali, e il patrimonio.



Di seguito si riportano i dati per il periodo dal 01 gennaio 2025 al 30 giugno 2025.

Segment Reporting

CONTO ECONOMICO					
	HOLDING	B2B	B2C	Elisioni	Consolidato
<i>Valori in migliaia di euro</i>					
<i>Wholesales</i>		137.438		(6.854)	130.584
<i>Ho.re.ca.</i>		30.035			30.035
<i>Distance selling</i>			24.639	(169)	24.470
<i>Others</i>	1.018		139	(1.112)	45
Ricavi delle vendite	1.018	167.473	24.778	(8.136)	185.133
Variazione delle rimanenze	-	8.653	590	-	9.244
Altri proventi	15	1.161	389	(60)	1.505
Totale ricavi	1.033	177.287	25.757	(8.195)	195.882
Costi per acquisti	-	(125.261)	(11.755)	7.048	(129.968)
Costi per servizi	(1.021)	(18.000)	(12.479)	1.148	(30.352)
Costo del personale	(378)	(11.368)	(1.341)	-	(13.086)
Altri costi operativi	(83)	(453)	(54)	(0)	(590)
Costi operativi	(1.482)	(155.081)	(25.629)	8.195	(173.997)
Margine Lordo operativo Adjusted	(449)	22.207	128	0	21.885
Ammortamenti	(83)	(2.443)	(2.150)	-	(4.676)
Accantonamenti per rischi	-	-	-	-	-
Rivalutazioni / (svalutazioni)	-	(42)	(69)	-	(111)
Risultato operativo Adjusted	(532)	19.722	(2.092)	0	17.098
Oneri di natura non ricorrente	(142)	(665)	(103)		(910)
Risultato operativo	(674)	19.057	(2.195)	0	16.188
Proventi finanziari					1.015
Oneri finanziari					(3.298)
Proventi (oneri) finanziari netti					(2.283)
Risultato prima delle imposte					13.905
Imposte					(3.569)
(Perdita) utile connesso ad attività cessate ed in dismissione					-
Risultato netto (A)					10.336
Attribuibile a:					
(Utile)/ perdita di pertinenza dei terzi					(213)
Risultato di pertinenza del Gruppo					10.124



Segment Reporting

SITUAZIONE PATRIMONIALE-FINANZIARIA

	HOLDING	B2B	B2C	Elisioni	Consolidato
<i>Valori in migliaia di euro</i>					
Attività non correnti					
Immobilizzazioni immateriali	96	23.410	6.250	8.586	38.341
Avviamento	-	44.166	-	171.803	215.969
Terreni, immobili, impianti e macchinari	52	40.836	717	-	41.605
Attività per diritti d'uso	482	6.757	4.808	-	12.047
Partecipazioni	291.258	13.826	1	(305.082)	3
Altre attività non correnti	19	202	2	-	223
Attività finanziarie non correnti	-	-	-	-	-
Attività fiscali differite	-	514	679	8	1.200
Totale attività non correnti					309.388
Attività correnti					
Rimanenze	-	69.232	7.419	-	76.652
Crediti commerciali	813	33.468	4.039	(6.622)	31.698
Altre attività correnti	3.675	1.842	2.499	(5.950)	2.065
Attività per imposte correnti	-	1.370	12	-	1.381
Attività finanziarie correnti	-	-	-	-	550
Disponibilità liquide e strumenti equivalenti	-	-	-	-	53.584
Totale attività correnti					165.931
Attività non correnti possedute per la vendita	-	9.740	-	-	9.740
Totale attivo					485.059
Patrimonio netto					
Capitale sociale	-	-	-	-	1.124
Riserve	-	-	-	-	170.578
Riserva piani a benefici definiti	-	-	-	-	31
Riserva per stock grant	-	-	-	-	-
Utile (perdite) portate a nuovo	-	-	-	-	43.836
Risultato netto del periodo	-	-	-	-	10.124
Totale patrimonio netto attribuibile agli azionisti della Capogruppo					225.693
Patrimonio netto di terzi	-	-	-	-	275
Totale patrimonio netto					225.968
Passività non correnti					
Debiti finanziari	-	-	-	-	131.477
Passività per leasing	395	4.359	4.007	-	8.760
Fondo per altri benefici ai dipendenti	72	1.165	197	-	1.433
Fondo per rischi ed oneri futuri	-	100	-	-	100
Imposte differite passive	-	6.706	-	2.395	9.102
Altre passività non correnti	-	-	-	-	-
Totale passività non correnti					150.871
Passività correnti					
Debiti finanziari	-	-	-	-	1.062
Passività per leasing	93	1.954	1.245	-	3.292
Debiti commerciali	530	76.027	16.058	(6.552)	86.063
Altre passività correnti	2.981	11.528	1.136	(6.020)	9.626
Passività per imposte correnti	5.748	1.792	636	-	8.177
Fondo per rischi ed oneri futuri	-	-	-	-	-
Totale passività correnti					108.219
Passività direttamente correlate ad attività possedute per la vendita	-	-	-	-	-
Totale patrimonio netto e passivo					485.059

Di seguito si riportano i dati per il periodo dal 01 gennaio 2024 al 30 giugno 2024.

Segment Reporting

CONTO ECONOMICO

	HOLDING	B2B	B2C	Elisioni	Consolidato
<i>Valori in migliaia di euro</i>					
<i>Wholesales</i>		142.984		(7.607)	135.377
<i>Ho.re.ca.</i>		27.612			27.612
<i>Distance selling</i>			29.380	(1.255)	28.125
<i>Others</i>	1.174		304	(1.389)	88
Ricavi delle vendite	1.174	170.596	29.684	(10.252)	191.202
Variazione delle rimanenze	-	(1.892)	(918)	-	(2.809)
Altri proventi	230	1.036	652	(204)	1.715
Totale ricavi	1.404	169.740	29.418	(10.455)	190.108
Costi per acquisti	-	(117.948)	(13.573)	8.963	(122.558)
Costi per servizi	(1.002)	(18.702)	(13.703)	1.492	(31.914)
Costo del personale	(674)	(10.832)	(1.642)	-	(13.149)
Altri costi operativi	(130)	(382)	(51)	0	(563)
Costi operativi	(1.806)	(147.865)	(28.969)	10.455	(168.184)
Margine Lordo operativo Adjusted	(402)	21.876	449	-	21.923
Ammortamenti	(60)	(3.442)	(2.214)	-	(5.717)
Accantonamenti per rischi	-	-	-	-	-
Rivalutazioni / (svalutazioni)	-	(76)	(497)	-	(574)
Risultato operativo Adjusted	(462)	18.358	(2.263)	-	15.633
Oneri di natura non ricorrente	(170)	(579)	(864)		(1.614)
Risultato operativo	(632)	17.778	(3.127)	-	14.019
Proventi finanziari					1.512
Oneri finanziari					(3.243)
Proventi (oneri) finanziari netti					(1.731)
Risultato prima delle imposte					12.288
Imposte					(3.172)
(Perdita) utile connesso ad attività cessate ed in dismissione					-
Risultato netto (A)					9.116
Attribuibile a:					
(Utile)/ perdita di pertinenza dei terzi					(145)
Risultato di pertinenza del Gruppo					8.971



Segment Reporting

SITUAZIONE PATRIMONIALE-FINANZIARIA

	HOLDING	B2B	B2C	Elisioni	Consolidato
<i>Valori in migliaia di euro</i>					
Attività non correnti					
Immobilizzazioni immateriali	121	2.718	26.940	8.586	38.365
Avviamento	-	44.166	-	171.803	215.969
Terreni, immobili, impianti e macchinari	72	38.321	879	-	39.272
Attività per diritti d'uso	30	8.327	5.547	-	13.904
Partecipazioni	270.402	13.828	1	(284.227)	5
Altre attività non correnti	19	202	2	-	222
Attività finanziarie non correnti	-	-	-	-	-
Attività fiscali differite	27	736	790	8	1.562
Totale attività non correnti					309.299
Attività correnti					
Rimanenze	-	68.338	8.317	-	76.655
Crediti commerciali	4.163	49.477	5.844	(10.643)	48.842
Altre attività correnti	5.290	1.859	2.282	(7.074)	2.358
Attività per imposte correnti	-	607	9	-	616
Attività finanziarie correnti	-	-	-	-	720
Disponibilità liquide e strumenti equivalenti	-	-	-	-	48.997
Totale attività correnti					178.189
Attività non correnti possedute per la vendita	-	10.259	-	-	10.259
Totale attivo					497.747
Patrimonio netto					
Capitale sociale	-	-	-	-	1.124
Riserve	-	-	-	-	156.118
Riserva piani a benefici definiti	-	-	-	-	(64)
Riserva per stock grant	-	-	-	-	-
Utile (perdite) portate a nuovo	-	-	-	-	47.065
Risultato netto del periodo	-	-	-	-	8.971
Totale patrimonio netto attribuibile agli azionisti della Capogruppo					213.215
Patrimonio netto di terzi	-	-	-	-	(64)
Totale patrimonio netto					213.151
Passività non correnti					
Debiti finanziari	-	-	-	-	137.511
Passività per diritti d'uso	-	5.801	4.861	-	10.662
Fondo per altri benefici ai dipendenti	70	1.406	172	-	1.648
Fondo per rischi ed oneri futuri	-	154	-	-	154
Imposte differite passive	4	1.117	5.891	2.395	9.407
Altre passività non correnti	-	-	-	-	-
Totale passività non correnti					159.382
Passività correnti					
Debiti finanziari	-	-	-	-	5.774
Passività per diritti d'uso	37	2.685	1.145	-	3.867
Debiti commerciali	227	97.388	14.885	(10.571)	101.929
Altre passività correnti	2.720	13.427	939	(7.145)	9.941
Passività per imposte correnti	757	2.031	914	-	3.702
Fondo per rischi ed oneri futuri	-	-	-	-	-
Totale passività correnti					125.214
Passività direttamente correlate ad attività possedute per la vendita	-	-	-	-	-
Totale patrimonio netto e passivo					497.747



Note Esplicative

Si segnala preliminarmente che il Gruppo protegge i suoi asset e le sue attività attraverso polizze assicurative atte a garantire in particolare:

- i crediti: le vendite B2B sono effettuate solo a fronte e nei limiti del fido assicurativo (o a fronte di cessioni pro-soluto, pagamenti anticipati o lettere di credito);
- gli asset attraverso una polizza property/All risks a copertura del valore di fabbricati, macchinari, attrezzature, arredi e magazzino;
- le passività potenziali attraverso una polizza liabilities (RCT/O/P);
- oltre ad una D&O e EPL coerente con la struttura del Gruppo.

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

Valore netto contabile	IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI						30.06.2025
	Valore netto contabile						
	01.01.2025	incrementi	alienazioni	ammortamenti	riclassifiche/altre variazioni	incrementi da aggregazioni aziendali	
Marchi e Brevetti	31.922	49	-	(191)	(55)	-	31.726
Software	726	56	-	(242)	20	-	558
Spese di impianto	57	6	-	(9)	4	-	58
Altre immobilizzazioni immateriali	5.332	1.169	-	(1.297)	349	-	5.553
Immob. immateriali in corso e acconti	432	387	-	-	(372)	-	446
Valore netto contabile imm. immateriali	38.469	1.666	-	(1.740)	(55)	-	38.341

La voce marchi e brevetti indicata è rappresentata principalmente:

- dal marchio Giordano Vini per euro 21.116 migliaia, 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; in data 16 dicembre 2024, il marchio Giordano Vini è stato trasferito, con atto di scissione efficace dal 31 dicembre 2024, alla consociata IWB Italia S.p.A. come completamento della riorganizzazione aziendale iniziata nel corso del 2023;
- dai marchi di proprietà di Provinco Italia S.p.A. (ora IWB 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 alla stregua dell'avviamento (si rimanda alla nota 6). Il valore di iscrizione è invariato rispetto a quello della Relazione Finanziaria Annuale consolidata al 31 dicembre 2024, in linea con quanto effettuato ai fini dell'avviamento per cui si rimanda al paragrafo successivo.



Gli incrementi dell'esercizio 2025 sono relativi principalmente a:

- (i) per euro 1.573 migliaia allo sviluppo delle seguenti attività che hanno riguardato la società Giordano Vini S.p.A.:
- sviluppo dei siti funzionali alla vendita web;
 - sviluppo della base clienti attraverso l'acquisizione mirata con campagne di marketing a successo ("CPA");
 - sviluppo SW;
- (ii) per euro 49 migliaia per la registrazione di nuovi marchi.

6. Avviamento

L'avviamento complessivo è dettagliato nella seguente tabella:

Valori in migliaia di euro

Società	30.06.2025	31.12.2024
Provinco Italia S.p.A.	IWB Italia S.p.A.	186.077
Giordano Vini S.p.A.		
Enoitalia S.p.A.		
Barbanera S.r.l.		
Fossalto S.r.l.		
Enovation Brands Inc	17.038	17.038
Raphael Dal Bo AG	12.854	12.854
Totale Avviamento	215.969	215.969

Il 1° gennaio 2024, per effetto della fusione intervenuta tra: Provinco Italia S.p.A., Enoitalia S.p.A., Barbanera S.r.l. e Fossalto S.r.l. gli avviamenti facenti capo alle rispettive società sono confluiti nella società risultante dalla fusione ovvero in IWB Italia S.p.A.

Al 31 dicembre 2024, 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, costituite dalle società controllate, e nel confronto con il valore netto contabile dei relativi beni, incluso l'avviamento ai sensi dello IAS 36.

Il valore d'uso corrisponde al valore attuale dei flussi finanziari futuri che si prevede saranno associati alle attività oggetto di impairment, 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).

Al 31 dicembre 2024 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 dalle Società. Al fine di determinare il valore d'uso della CGU sono considerati i flussi finanziari attualizzati dei cinque anni di proiezione esplicita sommati ad un valore terminale, per determinare il quale è stato utilizzato il criterio dell'attualizzazione della rendita perpetua.

Tali piani sono stati redatti sia riflettendo l'esperienza passata delle 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. Per le società Enovation Brands Inc. e Raphael Dal Bo AG nelle more della finalizzazione del piano, ai fini dell'impairment, è stato ipotizzato come ipotesi minima che ciascuna società reiteri i risultati economici e finanziari per i cinque anni di previsione esplicita mentre è stato applicato il tasso g per la determinazione del Terminal Value.

Il tasso di attualizzazione (WACC, costo medio ponderato del capitale) applicato ai flussi di cassa prospettici, rivisto per tenere conto dell'evoluzione dei tassi e della composizione geografica dei ricavi i è pari è indicato per ogni CGU nella tabella sottostante, calcolato tenendo in considerazione il settore in cui opera la società, i mercati di sblocco del prodotto, la struttura di 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 g pari a 2.

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 2024 non sono emerse perdite di valore, fra il valore contabile ed il relativo valore d'uso (determinato secondo la metodologia del Discounted Cash Flow) come da tabella sottostante



Reportable Segment	CGU's 2023	Goodwill 2023	Carrying Amount	Recoverable amount/VIU	Headroom	WACC
IWB Group	IWB Italia S.p.A.	186.077	265.686	324.504	58.818	6,6%
IWB Group	Giordano Vini S.p.A		28.457	35.893	7.436	7,2%
IWB Group	Raphael Dal Bo AG	12.854	11.957	104.990	93.033	6,2%
IWB Group	Enovation Brands Inc	17.038	11.817	26.391	14.573	6,6%
	IWB GROUP TOTAL	215.969	317.917	491.778	173.861	

Reportable Segment	CGU's 2024	Goodwill 2024	Carrying Amount	Recoverable amount/VIU	Headroom	WACC
IWB Group	IWB Italia S.p.A.	186.077	322.848	1.132.438	809.590	5,3%
IWB Group	Giordano Vini S.p.A	0	9.468	21.289	11.821	7,5%
IWB Group	Raphael Dal Bo AG	12.854	11.772	97.950	86.178	5,8%
IWB Group	Enovation Brands Inc	17.038	14.328	42.505	28.177	5,8%
	IWB GROUP TOTAL	215.969	358.416	1.294.182	935.766	

Al 30 giugno 2025 il Management non ha rilevato indicatori di perdite durevoli di valore.

A fronte dell'aumento dei dazi doganali sui prodotti importati dall'Italia negli Stati Uniti, non si è ritenuto necessario rivedere l'impairment test della controllata Enovation Brands Inc. in quanto era già stato considerato un possibile aumento del costo prodotto nel corso dell'anno.



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	01.01.2025	incrementi	alienazioni	riclassifiche/altre variazioni	incrementi da aggregazioni aziendali	30.06.2025
Terreni e fabbricati	25.356	120	-	-	-	25.476
Impianti e macchinari	41.162	843	(257)	26	-	41.773
Attrezzature	13.466	200	-	-	-	13.665
Altre immobilizzazioni materiali	5.028	59	-	(21)	-	5.066
Immobil.mat in corso e acconti	130	859	-	(26)	-	963
Attività per diritto d'uso	27.919	106	-	(658)	-	27.367
Totale costo storico	113.060	2.187	(257)	(679)	-	114.311
IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI						
Fondi ammortamento						
Fondi ammortamento	01.01.2025	ammortamenti	alienazioni	altre variazioni	incrementi da aggregazioni aziendali	30.06.2025
Terreni e fabbricati	(5.337)	(263)	-	-	-	(5.600)
Impianti e macchinari	(26.372)	(668)	126	(0)	-	(26.915)
Attrezzature	(7.957)	(202)	-	-	-	(8.159)
Altre immobilizzazioni materiali	(4.618)	(69)	-	22	-	(4.665)
Immobil.mat in corso e acconti	0	0	-	-	-	0
Attività per diritto d'uso	(14.520)	(1.735)	-	935	-	(15.320)
Totale fondo ammortamento	(58.804)	(2.937)	126	935	-	(60.659)
IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI						
Valore netto						
Valore netto contabile	01.01.2025	incrementi	alienazioni	ammortamenti	altre variazioni	30.06.2025
Terreni e fabbricati	20.019	120	-	(263)	-	19.876
Impianti e macchinari	14.789	843	(131)	(668)	26	14.858
Attrezzature	5.508	200	-	(202)	-	5.506
Altre immobilizzazioni materiali	409	59	-	(69)	1	400
Immobil.mat in corso e acconti	130	859	-	0	(26)	963
Attività per diritto d'uso	13.399	106	-	(1.735)	277	12.047
Totale valore netto contabile	54.255	2.187	(131)	(2.937)	277	53.652

Gli incrementi dell'esercizio 2025 sono principalmente:

- per euro 1.702 migliaia relativi agli impianti di IWB Italia S.p.A., in particolare per l'acquisto di un capsulatore, una caldaia, un wrap e due macchine applica pendagli, oltre a miglioramenti al sistema di imbottigliamento e al revamping di una caldaia;
- per euro 200 migliaia relativi a nuove barrique e altre attrezzature di IWB Italia S.p.A.



7 B. Attività per diritti d'uso

La variazione delle attività per diritti d'uso suddivisa per tipologia sottostante, confrontata con la situazione al 31 dicembre 2024, è di seguito esposta:

Valori in migliaia di euro

Valore netto contabile	01.01.2025	incrementi	ammortamenti	altre variazioni	30.06.2025
Terreni e fabbricati	9.613		(1.059)	(0)	8.554
Impianti e macchinari	2.890		(455)	277	2.712
Attrezzature	338		(93)		245
Altre immobilizzazioni materiali	557	106	(128)		535
Totale valore netto contabile	13.399	106	(1.735)	277	12.047

Valori in migliaia di euro

Valore netto contabile	01.01.2024	incrementi	ammortamenti	altre variazioni	31.12.2024
Terreni e fabbricati	11.247	467	(2.044)	(58)	9.613
Impianti e macchinari	3.570	138	(1.065)	247	2.890
Attrezzature	598		(215)	(45)	338
Altre immobilizzazioni materiali	49	342	(233)	398	557
Totale valore netto contabile	15.464	948	(3.556)	543	13.399

Gli incrementi dell'esercizio 2025 sono principalmente:

- per euro 106 migliaia relativi ai nuovi contratti di noleggio a lungo termine delle auto del Gruppo.

Di seguito sono riportate le poste finanziarie relative ai contratti di leasing in essere suddivise per tipologia e confrontate con la situazione al 31 dicembre 2024:

- i debiti residui a breve termine e lungo/medio termine;
- il totale dei flussi finanziari in uscita.

30.06.2025

Valori in migliaia di euro

	Breve termine	Medio/lungo termine (entro 5 anni)	Lungo termine (oltre 5 anni)	Totale	Cash Out
Terreni e fabbricati	(2.283)	(7.198)	(194)	(9.675)	(1.182)
Impianti e macchinari	(709)	(886)	(61)	(1.655)	(487)
Attrezzature	(98)	(57)	-	(155)	(96)
Altre immobilizzazioni materiali	(202)	(359)	(6)	(566)	(157)
Totale	(3.292)	(8.499)	(260)	(12.051)	(1.921)



31.12.2024

Valori in migliaia di euro

	Breve termine	Medio/lungo termine (entro 5 anni)	Lungo termine (oltre 5 anni)	Totale	Cash Out
Terreni e fabbricati	(2.199)	(8.182)	(328)	(10.709)	(2.072)
Impianti e macchinari	(737)	(1.007)	(77)	(1.821)	(1.162)
Attrezzature	(166)	(80)	-	(246)	(320)
Altre immobilizzazioni materiali	(214)	(364)	(11)	(589)	(263)
Totale	(3.317)	(9.632)	(416)	(13.365)	(3.817)

Di seguito sono riportati gli interessi passivi imputati a conto economico sulle passività del leasing confrontati con la situazione al 30 giugno 2024:

Valori in migliaia di euro

Interessi	30.06.2025	30.06.2024
Terreni e fabbricati	(148)	(161)
Impianti e macchinari	(44)	(35)
Attrezzature	(5)	(17)
Altre immobilizzazioni materiali	(28)	(3)
Totale	(225)	(215)

Infine, si segnalano:

- i costi per leasing di attività di modesto valore imputati a conto economico ammontano ad euro 150 migliaia (al 30 giugno 2024: euro 257 migliaia);
- i costi relativi ai pagamenti variabili dovuti per il leasing non inclusi nella valutazione delle passività del leasing ammontano ad euro 257 migliaia (al 30 giugno 2024: euro 136 migliaia).



8. Attività non correnti possedute per la vendita

Come descritto nella Relazione finanziaria 2024 in data 24 aprile 2024 IWB Italia S.p.A. ha annunciato la chiusura delle attività produttive del Gruppo presso il sito di Valle Talloria e il contestuale trasferimento presso il sito produttivo di Calmasino di Bardolino.

Il Gruppo ritiene la vendita altamente probabile, ha avviato tutte le attività necessarie per individuare un acquirente e ha in corso di valutazione alcune opzioni; in ogni caso il Gruppo si impegna ad attuare il suo programma di cessione dell'attività nel più breve tempo possibile.

L'attività produttiva è cessata in data 31 maggio 2024 rendendo disponibili per la vendita gli asset di Valle Talloria che vengono qui esposti ai sensi dell'IFRS 5.

Le attività non correnti possedute per la vendita sono composte dalle seguenti voci:

	<u>30.06.2025</u>		
<i>Valori in migliaia di euro</i>			
	Costo storico	Fondi ammortamento	Valore netto contabile
Terreni e fabbricati	14.301	(6.920)	7.381
Impianti e macchinari	17.169	(15.241)	1.928
Attrezzature	7.300	(6.933)	367
Altre immobilizzazioni materiali	2.968	(2.904)	64
Totale	41.738	(31.998)	9.740

I suddetti assets erano funzionali all'attività produttiva e quindi al risultato economico della controllata Giordano Vini S.p.A. che ne ha detenuto la proprietà fino al 31 dicembre 2023 realizzando ricavi pari ad euro 81.528 migliaia con un ebitda adjusted pari ad euro 1.982 migliaia.



9. Partecipazioni

La voce Partecipazioni è dettagliata come segue.

Valori in euro

	Paese	30.06.2025	31.12.2024
Altre imprese			
BCC di Alba e Roero	Italia	258	258
Consorzio Conai	Italia	675	675
Unione Italiana Vini Scarl	Italia	516	516
Consorzio Natura è Puglia	Italia	500	500
Consorzio Granda Energia	Italia	517	517
Banca Alpi Marittime C.C. Carrù Scpa	Italia	293	293
Banca Valdichiana	Italia	-	1.100
Banca Tema	Italia	-	1.250
Totale		2.759	5.109

10. Altre Attività non correnti

La voce Altre attività non correnti è dettagliata come segue.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	31.12.2024
Depositi cauzionali	223	222
Totale	223	222



11. Attività fiscali differite e Imposte differite passive

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

Valori al 30 giugno 2025

Valori in migliaia di euro

Descrizione	Imponibile	Aliquota	Saldo
Interessi passivi indeducibili	18	24,00%	4
Fondi per rischi e oneri	247	24,00%	59
Fondi per resi e svalutazione magazzino	2.070	27,90%	577
Oneri pluriennali non capitalizzabili ai fini IFRS	235	27,90%	65
Fondo svalutazione crediti	1.811	24,00%	435
Compensi amministratori	153	24,00%	37
Manutanzioni	85	24,00%	20
Altre	8	24,00%	2
Totale crediti per imposte anticipate			1.200

Descrizione	Imponibile	Aliquota	Saldo
Aggregazioni di imprese / Marchi	24.923	27,90%	6.954
Immobilizzazioni materiali e immateriali	7.699	27,90%	2.148
Totale fondo imposte differite			9.102

Valori al 31 Dicembre 2024

Valori in migliaia di euro

Descrizione	Imponibile	Aliquota	Saldo
Interessi passivi indeducibili	21	24,00%	5
Fondi per rischi e oneri	301	24,00%	72
Fondi per resi e svalutazione magazzino	2.377	27,90%	663
Oneri pluriennali non capitalizzabili ai fini IFRS	235	27,90%	66
Fondo svalutazione crediti	2.544	24,00%	611
Compensi amministratori	1.066	24,00%	256
Manutanzioni	-	24,00%	-
Altre	58	24,00%	14
Totale crediti per imposte anticipate			1.686

Descrizione	Imponibile	Aliquota	Saldo
Aggregazioni di imprese / Marchi	24.923	27,90%	6.954
Immobilizzazioni materiali e immateriali	8.697	27,90%	2.426
Totale fondo imposte differite			9.380

12. Rimanenze

La composizione è esposta di seguito.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	31.12.2024
Materie prime e materiale di consumo	10.925	4.353
Semilavorati	30.920	32.876
Prodotti finiti	28.828	24.584
Acconti	5.979	3.451
Totale	76.652	65.264

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).

L'incremento rispetto al 2024 è determinato dalla stagionalità che implica un incremento delle scorte nella prima parte dell'anno a servizio delle principali campagne di vendita concentrate nel secondo semestre oltre all'evoluzione degli acconti necessari ad assicurarsi le migliori selezioni della nuova vendemmia.

Il valore di iscrizione delle rimanenze è esposto al netto di un fondo svalutazione di euro 1.249 migliaia, la cui movimentazione nel periodo è di seguito esposta.

Valori in migliaia di euro

Fondo all' 01.01.2025	1.730
Accantonamenti	128
Utilizzi	(609)
Fondo alla fine del periodo	1.249

Gli utilizzi sono riferiti principalmente a smaltimento di prodotti alimentari giunti a scadenza e pedane.



13. Crediti commerciali

I crediti commerciali al 30 giugno 2025 e al 31 dicembre 2024 sono di seguito dettagliati.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	31.12.2024
Crediti commerciali	34.602	54.248
Fondo svalutazione	(2.903)	(3.635)
Totale	31.698	50.613

Nel corso dell'esercizio 2025 il fondo svalutazione crediti ha avuto la seguente movimentazione.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025
Fondo all' 01.01.2025	3.635
Accantonamenti	111
Utilizzi	(843)
Fondo alla fine del periodo	2.904

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, per la svalutazione dei crediti relativi alla divisione “*distance selling*”, 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'*aging* dei crediti stessi, rettificata per tenere conto di fattori previsionali specifici ad alcuni creditori.

I crediti della divisione *Wholesale* e *Ho.re.ca* sono coperti da assicurazione.

Non esistono crediti di durata contrattuale superiore a cinque anni.



14. Altre attività correnti

Le altre attività al 30 giugno 2025 e al 31 dicembre 2024 sono dettagliate come da tabella seguente:

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	31.12.2024
Depositi cauzionali	70	71
Altri	704	1.917
Anticipi a fornitori	32	131
Ratei e Risconti attivi	1.258	512
Totale	2.065	2.631

La voce ratei e risconti attivi include principalmente risconti attivi per contributi consorzi di tutela, spese per mostre e fiere, premi assicurati e manutenzioni.

La voce Altri include principalmente crediti vs factor di IWB Italia S.p.A. pari a euro 212 migliaia, la riduzione rispetto al valore al 31 dicembre 2024 pari a euro 1.516 migliaia è parte del processo di ottimizzazione della gestione finanziaria derivante dall'integrazione societaria efficace dal 1° gennaio 2024 che ha consentito come effetto ulteriore l'ottimizzazione dell'utilizzo delle linee di cessione accordate.

15. Attività per imposte correnti

I crediti tributari al 30 giugno 2025 e al 31 dicembre 2024 sono dettagliati come da tabella seguente:

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	31.12.2024
Crediti IVA	1.103	0
Credito d'imposta	169	623
Altri	109	98
Totale	1.381	721

La diminuzione del Credito di imposta è dovuta ad utilizzi in compensazione nell'anno in corso.

Con effetto dall'esercizio 2016 la Capogruppo (insieme alle controllate Giordano Vini S.p.A., e IWB Italia S.p.A.) ha optato per il regime di Consolidato fiscale nazionale Ires, i cui effetti sono riportati anche nelle risultanze economiche e patrimoniali al 30 giugno 2025.



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.

IWB Italia S.p.A. è entrata a far parte del consolidato di Gruppo a partire dalla dichiarazione dei redditi al 31 dicembre 2023.

16. Disponibilità liquide e strumenti equivalenti

Le disponibilità liquide al 30 giugno 2025 e al 31 dicembre 2024 sono dettagliate come da tabella seguente.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	31.12.2024
Depositi bancari	52.796	58.239
Depositi postali	776	1.243
Cassa	12	18
Totale	53.584	59.500

L'integrazione societaria efficace dal 1° gennaio 2024 ha consentito una ottimizzazione dell'uso della cassa con contestuale riduzione del debito finanziario a breve e dei relativi oneri finanziari.



17. Patrimonio netto

Il patrimonio netto del Gruppo è costituito come segue:

<i>Valori in euro</i>	30.06.2025	31.12.2024
Capitale sociale	1.124.468	1.124.468
Riserva legale	224.894	224.894
Riserva da sovrapprezzo azioni	136.137.071	136.137.071
Riserva da traduzione	107.181	285.852
Riserva per acquisto azioni proprie	(2.754.209)	(2.217.628)
Altre riserve	36.863.434	20.695.158
Riserve	170.578.372	155.125.347
Riserva per utili attuariali su piani a benefici definiti	30.958	30.958
Riserva per stock grant	-	794.385
Utili / (perdite) pregresse	43.835.538	47.061.082
Utile / (perdita) del periodo	10.123.547	22.335.624
Totale riserve	224.568.414	225.347.395
Totale patrimonio netto di Gruppo	225.692.882	226.471.864
Patrimonio netto di terzi	275.029	62.505
Totale patrimonio netto	225.967.911	226.534.369

Capitale sociale

Al 30 giugno 2025 il capitale sociale di Italian Wine Brands è pari a euro 1.124.468 suddiviso in n. 9.459.983 azioni ordinarie, tutte senza indicazione del valore nominale.

Riserve

La riserva da sovrapprezzo azioni è stata generata dall'operazione di quotazione, avvenuta nel 2015 ed incrementata per effetto degli aumenti di capitale come descritti nel precedente paragrafo.

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

Al 30 giugno 2025 la società Capogruppo detiene n. 131.678 azioni ordinarie, rappresentative dello 1,39% del capitale sociale ordinario che hanno contribuito ad incrementare:

- la riserva acquisto azioni proprie;
- la riserva stock grant.

Il patrimonio netto di terzi è relativo alle quote di terzi di Enovation Brands Inc. detenute rispettivamente da Giovanni Pecora (10%) e Alberto Pecora (5%).



L'Assemblea ordinaria degli azionisti IWB riunitasi in data 27 aprile 2023 ha approvato, ai sensi dell'art. 114-bis del D.Lgs. n. 58/1998, il nuovo piano di incentivazione denominato "Piano di incentivazione 2023- 2025 di IWB S.p.A." destinato a coloro che ricoprono la carica di amministratore delegato di IWB o delle società controllate direttamente o indirettamente da IWB ai sensi dell'art. 2359 del Codice Civile o comunque sottoposte all'attività di direzione e coordinamento di IWB, nonché ad altre risorse ritenute chiave per particolari responsabilità e/o competenze, tra cui dirigenti e dipendenti della Società o delle società controllate. Il Piano prevede ai soggetti individuati dal Consiglio di Amministrazione tra i destinatari del Piano medesimo nel rispetto delle disposizioni della "Procedura per le operazioni con parti correlate" adottata da IWB, ove applicabili, siano assegnati a titolo gratuito diritti che (ove maturati all'avveramento delle condizioni, nonché alle modalità e ai termini previsti dal Piano) attribuiscono il diritto di ricevere, sempre a titolo gratuito, un premio che verrà erogato per il 50% mediante la consegna di azioni ordinarie proprie in portafoglio della Società e per il restante 50% mediante l'attribuzione di c.d. phantom shares da liquidarsi in denaro. Per maggiori informazioni in merito al Piano, si rinvia alla Relazione illustrativa del Consiglio di Amministrazione di cui all'art. 114-bis del TUF, e al relativo Documento Informativo redatto ai sensi dell'art. 84-bis del Regolamento Consob n. 11971/1999, 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.

La società su base annuale misura il raggiungimento dell'obiettivo che determina l'assegnazione dei diritti e, in coerenza con quanto disciplinato dal Documento informativo e dal Regolamento (approvato dal Consiglio di Amministrazione del 5 luglio 2023) nel caso di raggiungimento totale o parziale dell'obiettivo stesso, accantona:

(a) le azioni ordinarie di competenza dell'esercizio valorizzandole al "prezzo di mercato alla data di assegnazione" ovvero il 5 luglio 2023 e il 26 febbraio 2025 come descritto nel paragrafo "Fatti di rilievo avvenuti nel periodo".

(b) le phantom share al valore di mercato delle azioni ordinarie IWB calcolato sulla base del valore normale delle stesse azioni ai sensi dell'art. 9 D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917.

Il programma di acquisto delle azioni proprie è descritto nel paragrafo "Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura del semestre".



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

<i>Valori in euro</i>	30.06.2025	
	Risultato dell'esercizio	Patrimonio netto
Patrimonio netto IWB SpA - Principi IFRS	8.128.163	177.813.881
Eliminazione del valore di carico delle partecipazioni consolidate:		
Valore di carico delle partecipazioni consolidate		(291.257.562)
Pro-quota del patrimonio delle partecipazioni consolidate al netto di differenze di consolidamento	16.347.780	339.603.286
Dividendi da controllate	(14.215.230)	-
Rettifiche di consolidamento per operazioni compiute tra società consolidate	(137.166)	(466.723)
Patrimonio netto e risultato d'esercizio di competenza del Gruppo	10.123.547	225.692.882
Quota di competenza di terzi	212.520	275.029
Patrimonio netto e risultato consolidati	10.336.067	225.967.911



18. Debiti finanziari

La situazione al 30 giugno 2025 è la seguente.

Valori in migliaia di euro

				30.06.2025
	Breve termine	Medio/lungo termine (entro 5 anni)	Lungo termine (oltre 5 anni)	Totale
Prestito Obbligazionario	-	129.967	-	129.967
Altri finanziamenti oltre es. chirografari	1.010	811	-	1.821
Ratei passivi fin. e oneri da liquidare	51	-	-	51
Totale Banche	1.062	811	-	1.872
Debiti verso società di factoring	-	-	-	-
Prezzo differito acquisizioni	1.000	(606)	-	394
Altri debiti finanziari	-	305	-	305
Totale altri finanziatori	-	699	-	699
Totale	1.062	131.477	-	132.539

I flussi di rimborso previsti per gli anni successivi sono descritti a pagina 108.

La situazione dei debiti finanziari di Gruppo al 31 dicembre 2024 è riportata qui di seguito a titolo di raffronto.

Valori in migliaia di euro

				31.12.2024
	Breve termine	Medio/lungo termine (entro 5 anni)	Lungo termine (oltre 5 anni)	Totale
Prestito Obbligazionario	-	131.487	-	131.487
Altri finanziamenti oltre es. chirografari	2.147	1.254	-	3.401
Ratei passivi fin. e oneri da liquidare	191	-	-	191
Totale Banche	2.339	1.254	-	3.592
Debiti verso società di factoring	112	-	-	112
Prezzo differito acquisizioni	-	445	-	445
Altri debiti finanziari	-	344	-	344
Totale altri finanziatori	112	789	-	901
Totale	2.450	133.530	-	135.980



Segue tabella movimentazione delle passività finanziarie.

Valori in migliaia di euro

	31.12.2024	Erogazioni / Altre variazioni	Rimborsi / Altre variazioni	30.06.2025
Prestito Obbligazionario	131.487	1.730	(3.250)	129.967
Altri finanziamenti oltre es. chirografari	3.401		(1.580)	1.821
Ratei passivi fin. e oneri da liquidare	191	51	(191)	51
Totale Banche	3.592	51	(1.771)	1.872
Debiti verso società di factoring	112		(112)	-
Prezzo differito acquisizioni	445		(51)	394
Altri debiti finanziari	344		(39)	305
Totale altri finanziatori	901	-	(201)	699
Totale	135.980	1.781	(5.223)	132.539

L'indebitamento bancario alla data del 30 giugno 2025 è costituito dai seguenti finanziamenti:

- Prestito obbligazionario *senior*, non convertibile, non subordinato e non garantito, di euro 130 milioni emesso da Italian Wine Brands S.p.A. in data 13 maggio 2021 della durata di 6 anni (scadenza 13 maggio 2027), rimborso *bullet*, tasso fisso annuo pari al 2,50%, con liquidazione annuale degli interessi. Il prestito obbligazionario è quotato sul mercato MOT gestito da Borsa Italiana e sull'Irish Stock Exchange gestito da Euronext Dublin.
- Finanziamento a medio termine concesso in data 28 febbraio 2022 da Intesa San Paolo alla controllata Giordano Vini S.p.A. (e trasferito in IWB Italia al 31 dicembre 2023 per effetto della riorganizzazione tramite scissione) per un importo di euro 2 milioni, rimborsabile con rate trimestrali ed estinzione prevista in data 28 febbraio 2027, al tasso pari all'Euribor 3M maggiorato da uno spread del 1,45%. Il debito residuo al 30 giugno 2025 valorizzato con il metodo del costo ammortizzato ammonta a euro 710 migliaia.
- Finanziamento a medio termine erogato in data 26 febbraio 2021 da Credit Agricole alla controllata Giordano Vini S.p.A., (e trasferito in IWB Italia al 31 dicembre 2023 per effetto della riorganizzazione tramite scissione) per un importo pari a euro 2,4 milioni rimborsabile con rate trimestrali ed estinzione prevista in data 26 febbraio 2026, al tasso pari all'Euribor 3M maggiorato da uno spread del 1,00%. Il debito residuo al 30 giugno 2025 valorizzato con il metodo del costo ammortizzato ammonta a euro 380 migliaia.

A fronte del suddetto finanziamento è stato stipulato un contratto derivato IRS-OTC per la copertura del rischio tasso per l'intera durata del finanziamento; tale contratto prevede uno scambio di flussi tra la Società e Credit Agricole definiti in base all'ammontare residuo del finanziamento sottostante in ogni dato periodo; il valore Mark To Model del derivato è positivo di euro 3,9 migliaia.

- 2 Finanziamenti per complessivi euro 861 migliaia concessi a Giordano S.p.A. da Simest su progetti di sviluppo:



- euro 800 migliaia erogato il 28 gennaio 2022 da rimborsare entro 31 dicembre 2028 con un periodo di pre-ammortamento pari a 36 mesi ed un tasso pari all' 0,055% (residuo al 30 giugno 2025 euro 700 migliaia);
- euro 169 migliaia erogato il 06 aprile 2022 da rimborsare entro 10 dicembre 2025 con un periodo di pre-ammortamento pari a 12 mesi ed un tasso pari all' 0,055% (residuo al 30 giugno 2025 euro 31 migliaia).
- Il Prezzo differito per l'acquisizione di Enovation Brands Inc. è riferito al Corrispettivo non condizionato da corrispondere ai venditori e per il quale è stata pattuita una liquidazione dilazionata rispettivamente pari a (i) USD 3,3 milioni entro e non oltre il 10 gennaio 2023 (ii) USD 3,3 milioni entro e non oltre il 10 gennaio 2024 entrambi già corrisposti negli anni precedenti, e (iii) USD 1,4 milioni entro e non oltre il 1° maggio 2026. Il debito è ridotto per USD 927 migliaia in considerazione del rimborso da soci previsto ai sensi dell'art 8 dello SPA per effetto della frode emersa nei conti di Enovation durante le attività propedeutiche alla predisposizione del Bilancio consolidato al 31 dicembre 2022.
- Per quanto concerne l'IRS- OTC il criterio utilizzato per la misurazione e la valutazione a fine anno è il Mark to Market predisposto dall'istituto di credito. I flussi futuri vengono calcolati in base alla curva FWD dell'Eur3M al 30 giugno 2025 ed attualizzati applicando ai netting futuri ottenuti, i relativi coefficienti, così da ottenere il valore attuale al 30 giugno 2025 dello strumento derivato:

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	31.12.2024
SITUAZIONE PATRIMONIALE-FINANZIARIA	3,9	12,0
CONTO ECONOMICO	(8,1)	(30,7)

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 laddove l'applicazione del metodo del costo ammortizzato non risulti non rilevante rispetto al valore nominale.

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.

Le 'Passività per leasing' sono relative all'entrata in vigore dal 01 gennaio 2019 del principio contabile IFRS 16 il quale ha previsto l'iscrizione in contabilità dei contratti di locazione indicandone nell'attivo non corrente l'importo corrispondente al "Diritto d'uso" in contropartita ad una passività calcolata come valore attuale degli esborsi di cassa futuri inerenti al contratto stesso.

Per i dettagli si rimanda al paragrafo 7 B. Attività per diritti d'uso.



Determinazione dell'Ebitda adjusted ai fine del Covenant

Nei “Terms and Conditions” relative al bond è definito che su base annuale il Gruppo determini il “Rapporto di leva finanziaria netto consolidato” ovvero il rapporto tra:

- (i) Posizione finanziaria Netta del Gruppo e
- (ii) l'EBITDA Adjusted (consolidato)

Tale rapporto che costituisce il così detto “covenant finanziario” deve essere pari a 3,5X (o 4 nel caso in cui nell'esercizio il Gruppo abbia perfezionato acquisizioni per un Enterprise value pari almeno a 30 milioni di euro).

Nell'esercizio 2024

- a) La posizione finanziaria netta è stata pari a: euro 89,3 milioni
- b) L'Ebitda adjusted è stato pari a: euro 50,4 milioni
- c) Covenant è stato pari a: 1,77

Nel primo semestre 2025 i parametri finanziari sono sostanzialmente invariati rispetto al 31 dicembre 2024.

L'eventuale mancato raggiungimento dei parametri non costituirebbe un Evento di default ovvero non comporterebbe un obbligo di restituzione anticipata del prestito obbligazionario.



19. 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 30 giugno 2025.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	31.12.2024
Fondo all'inizio del periodo	1.548	1.654
Accantonamenti	28	176
Indennità liquidate nel periodo	(143)	(234)
(utile) / perdita attuariale	0	(95)
Oneri finanziari	0	47
Fondo alla fine del periodo	1.433	1.548

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”.

Al 30 giugno 2025 non si è provveduto ad aggiornare la valutazione del TFR secondo lo IAS19 in quanto non materiale.

È stato mantenuto il valore al 31 dicembre 24 e verrà aggiornato nuovamente a fine di questo esercizio.



20. Fondi per rischi e Oneri

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

<i>Valori in migliaia di euro</i>		30.06.2025	
	Non correnti	Correnti	Totale
Fondo all' 01.01.2025	166	0	166
Accantonamenti	0	0	0
Rilasci	0	0	0
Utilizzi	(66)	0	(66)
Fondo alla fine del periodo	100	0	100

<i>Valori in migliaia di euro</i>		31.12.2024	
	Non correnti	Correnti	Totale
Fondo all' 01.01.2024	301	0	301
Accantonamenti	0	0	0
Rilasci	0	0	0
Utilizzi	(135)	0	(135)
Fondo alla fine del periodo	166	0	166

Tra le passività non correnti è incluso un fondo pari a euro 135 migliaia a fronte una causa legale nei confronti di un ex "agente" accantonato da IWB ITALIA S.p.A.

21. Debiti commerciali

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

<i>Valori in migliaia di euro</i>	30.06.2025	31.12.2024
Fornitori Italia	82.302	90.249
Fornitori Estero	3.761	4.449
Totale	86.063	94.698

22. Altre passività correnti

Le Altre passività sono costituite come segue.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	31.12.2024
Verso personale dipendente	4.916	4.318
Verso enti previdenziali	1.366	1.503
Verso amministratori	218	1.066
Ratei e Risconti passivi	2.494	2.895
Altri	633	311
Totale	9.626	10.093

Il debito verso il personale dipendente accoglie principalmente le retribuzioni del mese di giugno 2025 liquidate nel mese di luglio 2025 e le competenze differite per ferie e festività maturate e non ancora godute.

La voce Ratei e Risconti passivi è prevalentemente costituita dalla quota di competenza degli esercizi futuri dei contributi in conto impianti ottenuti a fronte di progetti Industry 4.0 e crediti di imposta afferente a IWB Italia S.p.A. La diminuzione rispetto al 31 dicembre 2024 è dovuta all'imputazione a conto economico della quota di competenza 2025 di crediti d'imposta e contributi su investimenti.

La voce Altri include principalmente: anticipi da clienti per euro 227 migliaia, debiti vs collegio sindacale per euro 71 migliaia ed euro 155 migliaia relativi a contenziosi in corso.

23. Passività per imposte correnti

Sono costituite come segue.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	31.12.2024
IVA	0	1.009
IRES	6.408	4.976
Ritenute IRPEF	772	914
IRAP	1.096	996
Accise	69	127
Altre imposte	(167)	(181)
Totale	8.177	7.841

L'incremento del debito Ires deriva principalmente da un maggiore reddito imponibile rispetto all'anno precedente.



24. Ricavi delle vendite

I ricavi delle vendite al 30 giugno 2025, confrontati con quelli del periodo precedente sono di seguito dettagliati.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	30.06.2024
Ricavi delle Vendite - Italia	31.812	36.237
Ricavi delle Vendite - Estero	153.277	154.877
Inghilterra	44.419	40.601
Germania	26.851	27.775
Svizzera	17.831	19.997
USA	15.761	16.224
Polonia	5.744	5.884
Austria	5.199	6.687
Olanda	4.387	3.218
Canada	3.796	3.706
Francia	3.646	5.239
Danimarca	2.824	2.770
Belgio	2.506	2.376
Irlanda	2.307	2.371
Svezia	938	1.233
Cina	651	755
Altri paesi	16.417	16.042
Altri ricavi	45	88
Totale Ricavi delle Vendite	185.133	191.202

A questo proposito si segnala che il fatturato relativo ai due clienti principali ammonta rispettivamente a (i) euro 28.331 migliaia (ii) euro 23.227 migliaia. Si precisa che i clienti del Gruppo sono prevalentemente clienti internazionali con vendite riferite ad una molteplicità di Paesi; i Ricavi sono attribuiti ai Paesi in funzione della destinazione dei prodotti. Si segnala che le vendite per prodotto a livello complessivo cliente non sono significative, in quanto il Gruppo vende sostanzialmente vino e il costo del report al momento sarebbe eccessivo.



25. Altri Proventi

Gli Altri Proventi al 30 giugno 2025, confrontati con quelli del periodo precedente sono di seguito dettagliati.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	30.06.2024
Plusvalenze	10	410
Contributi e crediti d'imposta	421	335
Affitti attivi	243	230
Riaddebiti	74	52
Sopravvenienze attive	515	438
Altri	241	251
Totale Altri proventi	1.505	1.715

26. Costi per acquisti

I costi per acquisti fanno riferimento sono così suddivisi.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	30.06.2024
Giordano Vini S.p.A.	4.967	6.020
IWB Italia S.p.A.	122.719	114.270
Enovation Brands Inc	1.114	972
Raphael Dal Bo AG	1.168	1.296
IWB S.p.A.	0	0
Totale	129.968	122.558

27. Costi per servizi

I costi per servizi al 30 giugno 2025, confrontati con quelli del periodo precedente, sono di seguito dettagliati.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	30.06.2024
Servizi da terzi	8.625	8.607
Trasporti	6.278	7.211
Spese di postalizzazione	1.857	1.629
Canoni ed affitti	815	994
Consulenze	1.223	1.310
Costi di pubblicità	685	397
Utenze	1.361	1.216
Compensi amministratori sindaci e ODV	996	763
Manutenzioni	1.243	1.067
Costi per outsourcing	2.684	3.358
Provvigioni	1.176	1.339
Altri costi per servizi	3.524	4.133
Totale	30.469	32.022

I compensi ad amministratori, sindaci e organismo di controllo, sono dettagliati come segue.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	30.06.2024
Amministratori	891	660
Sindaci	68	70
ODV	37	34
Totale	996	763

Si segnala che, nel corso del 2025, i compensi per la Società di Revisione sono così ripartiti.

Valori in migliaia di euro

	Revisione	Consulenza
Capogruppo	36	0
Controllate	78	3
Totale	114	3



28. Costo del personale

I costi del personale al 30 giugno 2025, confrontati con quelli dell'esercizio precedente, sono di seguito dettagliati.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	30.06.2024
Salari e stipendi	9.348	10.460
Oneri sociali	2.509	2.639
Trattamento di fine rapporto	464	501
Stock Grant	0	0
Costo di somministrazione	1.337	1.025
Altri costi	146	31
Totale	13.804	14.655

La tabella che segue espone il numero dei dipendenti.

	N. puntuale 30.06.2025	N. medio 30.06.2025	N. puntuale 30.06.2024	N. medio 30.06.2024
Dirigenti	7	8	7	7
Quadri	20	20	21	21
Impiegati	188	183	184	202
Operai	135	134	127	136
Totale	350	344	339	366

29. Altri costi operativi

Gli altri costi operativi al 30 giugno 2025, confrontati con quelli del periodo precedente, sono di seguito dettagliati.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	30.06.2024
Minusvalenze	102	0
Imposte e Tasse	167	179
Danni, sanzioni/multe	101	26
Concessioni e Licenze	144	146
Sopravvenienze passive	66	92
Altri	84	120
Totale	665	563

30. Svalutazioni

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

31. Oneri e proventi finanziari

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

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	30.06.2024
Su conti correnti	224	236
Differenze cambio	649	701
Altri	142	574
Totale	1.015	1.512

La voce Altri include nel 2025 interessi attivi diversi.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	30.06.2024
Su prestito obbligazionario	(1.730)	(1.732)
Su finanziamenti	(18)	(219)
Su passività per leasing	(225)	(215)
Su conti correnti bancari	0	(5)
Su strumenti finanziari	(8)	(13)
Su Factoring	(380)	(460)
Commissioni e spese bancarie	(224)	(282)
Differenze cambio	(661)	(23)
Altri	(53)	(294)
Totale	(3.298)	(3.243)

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.



La significativa diminuzione degli oneri finanziari è correlata al miglior utilizzo della cassa conseguente la fusione delle società italiane finalizzate al business B2B e alla produzione che oltre ai benefici operativi e societari ha consentito di realizzare una significativa riduzione dei debiti finanziari a breve termine.

32. Imposte

Le imposte al 30 giugno 2025 confrontate con quelle dell'esercizio precedente sono di seguito dettagliate.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2025	30.06.2024
IRES	(2.573)	(1.739)
IRAP	(614)	(545)
Imposte di esercizi precedenti	(0)	(0)
Totale imposte correnti	(3.187)	(2.284)
Imposte anticipate	(328)	(597)
Imposte differite	(54)	(291)
Totale fiscalità differita	(382)	(888)
Totale	(3.569)	(3.172)



33. Rapporti con parti 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.

In sintesi si segnala:

- (i) un contratto di locazione commerciale stipulato in data 1° febbraio 2012 tra Provinco Italia S.p.A. (oggi IWB 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 indicizzato all'indice ISTAT oltre IVA. Per il primo semestre 2025 il canone è stato di euro 34,9 migliaia;
- (ii) un contratto di servizio con Electa S.p.A. avente ad oggetto supporto alle attività di relazione con gli investitori per un importo pari a euro 40 migliaia su base annuale.

I sopra descritti rapporti sono regolati a condizioni in linea con quelle di mercato.

Si ricorda che la Capogruppo Italian Wine Brands S.p.A. ha adottato e segue la relativa Procedura Parti Correlate nel rispetto delle previsioni generali del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

34. 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.

35. Legge per il mercato e la concorrenza (L04/08/2017 n.124 coma 125)

In ottemperanza all'obbligo di trasparenza di cui al comma 125 dell'art. 1 della L. 124/2017, si segnalano di seguito i contributi incassati nel corso del primo semestre 2025:

- (i) contributi OCM per promozioni sui mercati per euro 227.124,76;
- (ii) credito d'imposta investimenti per euro 453.949,19;
- (iii) contributo pubblicità per euro 9.500,00.



36. Fatti di rilievo

36.1 Fatti di rilievo avvenuti nel periodo di riferimento

Il 28 gennaio 2025 presso la sede di Borsa italiana si sono tenuti:

- l'assemblea degli azionisti che in concomitanza con il decennale della quotazione ha approvato la proposta del Consiglio di amministrazione di distribuire un dividendo straordinario pari a euro 0,5 per ciascuna azione avente diritto in considerazione dell'eccezionale percorso di crescita e di creazione di valore realizzato dalla società nel corso di questi dieci anni e del riconoscimento del supporto degli azionisti al percorso di sviluppo di IWB sia organico, sia per linee esterne;
- l'evento celebrativo che ha festeggiato il decennale della quotazione alla presenza di tutto il Management Team, Consiglieri, Soci investitori della prima ora, per una ricorrenza significativa per il primo Gruppo vinicolo italiano che si è quotato sulla Borsa italiana. Come tangibile riconoscimento per la competenza, passione e dedizione di tutti i collaboratori, il Gruppo ha corrisposto a ciascun dipendente un premio straordinario di euro 1.000.

Il 18 febbraio 2025 Italian Wine Brands S.p.A. ha annunciato che la sua controllata Giordano Vini S.p.A., attraverso la piattaforma italiana Svinando, leader internazionale nella vendita online di prodotti enogastronomici, ha lanciato "Nando", il primo assistente virtuale basato su intelligenza artificiale sviluppato internamente per offrire un'esperienza di navigazione e consulenza confacente alle esigenze dei propri clienti. Grazie a un motore avanzato basato su tecnologia AI, "Nando" è in grado di guidare gli utenti su ampi temi, dalle caratteristiche dei prodotti a catalogo, agli abbinamenti, alle occasioni di consumo, al budget di spesa. Si tratta di una vera e propria guida esperta, capace di comprendere e anticipare i bisogni del cliente, che offre consigli personalizzati con precisione e affidabilità. "Nando" garantisce risposte rapide, accurate e mirate, abbatte le barriere tra tecnologia e utente, utilizza un'interazione fluida, naturale, sempre più vicina al linguaggio umano, dando consigli, proprio come un vero enotecario. Svinando è il primo player italiano di e-commerce nel mondo del vino a proporre una soluzione di questo livello.

In data 26 febbraio 2025 il Consiglio di amministrazione della società ha approvato una integrazione del piano di incentivazione con l'obiettivo di rafforzare ulteriormente l'allineamento degli obiettivi del Gruppo e del management e consentire al Gruppo di proseguire nel percorso di crescita di ricavi, margini e generazione di cassa volto alla massimizzazione degli interessi di tutti gli stakeholder.



36.2 Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura del semestre

Il 28 luglio 2025 si è concluso il **programma di acquisto di azioni proprie** avviato lo scorso 13 maggio 2025 – come da comunicato diffuso in pari data al quale si rinvia per ogni maggiore informazione di dettaglio – in esecuzione di quanto deliberato dall’Assemblea ordinaria degli Azionisti di IWB del 12 maggio 2025.

Nel contesto di tale programma, nel periodo compreso tra il 13 maggio 2025 e il 28 luglio 2025 sono state acquistate complessivamente n. 60.000 azioni proprie IWB, per un prezzo medio di euro 20,84 per azione ed un controvalore complessivo di euro 1.250.329 in conformità e nei termini di quanto deliberato dalla richiamata Assemblea e di quanto comunicato lo scorso 13 maggio 2025.

Contestualmente IWB ha comunicato l’avvio di un nuovo programma di acquisto di azioni proprie sempre in esecuzione di quanto deliberato dall’Assemblea ordinaria del 12 maggio 2025 come utile opportunità strategica di investimento per ogni finalità consentita dalle vigenti disposizioni. Gli acquisti avranno ad oggetto massime numero 60.000 azioni ordinarie della Società, prive di indicazione del valore nominale, per un controvalore massimo stabilito in euro 1.800.000,00.

37. Evoluzione prevedibile della gestione

Nel secondo semestre 2025 il Gruppo IWB forte (i) del nuovo record di risultato netto (ii) di una situazione finanziaria che consente di affrontare con fiducia sia la crescita organica sia quella per linee esterne proseguirà:

- (i) nel percorso di crescita delle vendite dei Top brands funzionale ad un continuo incremento della marginalità;
- (ii) nell’ottimizzazione dei costi della filiera produttiva;
- (iii) nella ricerca di opportunità di investimento atte a rafforzare la sua posizione nei mercati di riferimento con prodotti di fascia premium.

È inoltre previsto un rafforzamento dell’organico commerciale e di marketing atto a supportare in misura ancora più proattiva l’espansione nei mercati internazionali e lo sviluppo dei Top Brands.

Milano, 12 settembre 2025

Per il Consiglio di Amministrazione

Il Presidente e Amministratore Delegato

Alessandro Mutinelli

