

Italian Wine Brands S.p.A.

Relazione di revisione contabile limitata
sul bilancio consolidato semestrale
abbreviato al 30 giugno 2024

RELAZIONE DI REVISIONE CONTABILE LIMITATA SUL BILANCIO CONSOLIDATO SEMESTRALE ABBREVIATO AL 30 GIUGNO 2024

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

Introduzione

Abbiamo svolto la revisione contabile limitata dell'allegato bilancio semestrale consolidato abbreviato, costituito dalla situazione patrimoniale e finanziaria consolidata, dal conto economico complessivo, dal prospetto delle variazioni del patrimonio netto, dal rendiconto finanziario e dalle relative note esplicative della Italian Wine Brands S.p.A. e delle sue controllate (il "Gruppo IWB") per il periodo di sei mesi chiuso al 30 giugno 2024. Gli Amministratori sono responsabili per la redazione del bilancio semestrale consolidato abbreviato che fornisca una rappresentazione veritiera e corretta in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l'informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) adottato dall'Unione Europea. È nostra la responsabilità di esprimere delle conclusioni sul bilancio semestrale consolidato abbreviato sulla base della revisione contabile limitata svolta.

Portata della revisione contabile limitata

Il nostro lavoro è stato svolto in conformità all'International Standard on Review Engagements 2410, "Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity". La revisione contabile limitata del bilancio semestrale consolidato 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 agli International Standards on Auditing 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 semestrale consolidato abbreviato.

Conclusioni

Sulla base della revisione contabile limitata svolta, non sono pervenuti alla nostra attenzione elementi che ci facciano ritenere che l'allegato bilancio semestrale consolidato abbreviato del Gruppo IWB per il periodo di sei mesi chiuso al 30 giugno 2024 non sia stato redatto, in tutti gli aspetti significativi, in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l'informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) adottato dall'Unione Europea.

Milano, 27 settembre 2024

BDO Italia S.p.A.



Vincenzo Capaccio
Socio

ITALIAN WINE BRANDS

Creatori di Eccellenze

**RELAZIONE FINANZIARIA SEMESTRALE
CONSOLIDATA**

30 GIUGNO 2024

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 e di 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
2. Fatti di rilievo	39
3. Evoluzione prevedibile della gestione	41
4. Codice etico e Modello organizzativo	41
5. Rapporti con imprese correlate	42
6. Informazioni relative a sicurezza alimentare, ambiente e sostenibilità, salute e sicurezza etica	42
7. Azioni proprie	50
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	88



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

Intesa Sanpaolo S.p.A.

Principali dati economici, patrimoniali e finanziari di periodo

DATI ECONOMICI

Valori in migliaia di euro	30.06.2024	31.12.2023	30.06.2023	30.06.2022
Ricavi	191.202	429.127	196.778	177.266
Adjusted EBITDA	21.923	44.330	17.254	14.215
%	11,5%	10,3%	8,8%	8,0%
Adjusted EBIT	15.633	30.764	10.920	8.486
EBIT	14.019	27.372	9.889	8.121
%	7,3%	6,4%	5,0%	4,6%
Risultato Netto Adjusted	10.279	18.910	5.355	4.185
%	5,4%	4,4%	2,7%	2,4%
Risultato Netto	9.116	16.458	4.612	3.919
%	4,8%	3,8%	2,3%	2,2%

DATI PATRIMONIALI

Valori in migliaia di euro	30.06.2024	31.12.2023	30.06.2023	30.06.2022
Capitale Circolante Netto	13.121	12.138	37.369	30.493
Capitale Investito Netto	321.248	325.423	351.834	317.099
Patrimonio Netto	213.151	209.490	197.606	160.703
Posizione finanziaria netta	108.097	115.932	154.228	156.396
Indebitamento finanziario netto escluso IFRS 16	93.568	100.718	138.576	144.147
Posizione finanziaria netta - finanziatori terzi	92.136	96.313	134.114	136.796

PRINCIPALI INDICI

	30.06.2024	31.12.2023	30.06.2023	30.06.2022
EBITDA Adjusted LTM	48.999	44.330	40.216	44.219
Posizione finanziaria netta / Ebitda Adjusted LTM	2,21	2,62	3,83	3,54
Posizione finanziaria netta / Patrimonio Netto	0,51	0,55	0,78	0,97
EPS	0,97	1,75	0,49	0,45

Gli indicatori alternativi di performance sopra riportati sono descritti a pag. 21-23

Relazione degli Amministratori sulla gestione

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

Come evidenziato nel paragrafo "Principali dati economici, patrimoniali e finanziari di periodo" nel primo semestre 2024 IWB ha ottenuto dei risultati estremamente positivi in termini di:

- (i) incremento della marginalità;
- (ii) raddoppio del risultato netto di periodo;
- (iii) miglioramento della PFN, che per la prima volta, si riduce già a partire dal primo semestre, pur con il proseguimento del piano di buy back e stante l'incremento dei dividendi da 0,10 a 0,50 euro per azione come liquidati a maggio 2024

Tutto questo in un contesto di mercato incerto, che ha penalizzato in maniera generalizzata la propensione al consumo delle persone nei principali mercati di destinazione del vino, come meglio dettagliato nei paragrafi successivi.

Il gruppo IWB si è mosso per tempo, razionalizzando la propria struttura commerciale e produttiva, rendendola più snella, più veloce e meno costosa. Il primo gennaio 2024 ha preso il via questo importante processo, portato a compimento nel corso del primo semestre e che ha visto:

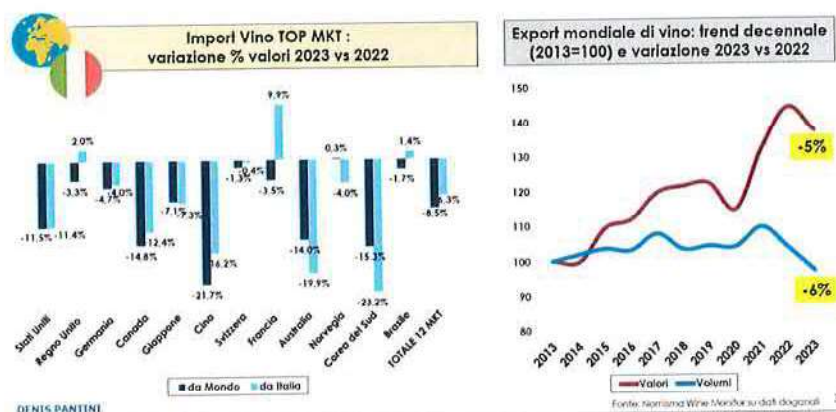
- a) la nascita di un unico soggetto produttivo e commerciale per il canale wholesale e ho.re.ca (IWB Italia SpA, nella quale sono confluite Enoitalia SpA, Provinco Italia SpA, Barbanera Srl, Fossalto Srl e la parte produttiva derivante da Giordano Vini SpA),
- b) la chiusura di un impianto di imbottigliamento in Piemonte e
- c) la cessione con contestuale partnership dell'impianto di vinificazione in Puglia.
- d) In aggiunta, è stato definitivamente dismesso l'ultimo call center interno della parte B2C in capo a Giordano Vini SpA (la società del Gruppo dedicata alle vendite dirette ai consumatori finali in tutta Europa).

Oggi il gruppo è ancora più in grado di competere sul mercato, grazie a costi efficientati, una struttura finanziaria solida e con persone competenti e determinate a crescere per linee interne ed esterne.

1.1 Mercato

Sono stati pubblicati i dati consuntivi del mercato mondiale del vino nel 2023 e i trend dei primi sei mesi del 2024¹. Fatto 100 il valore del commercio mondiale nel 2013, l'indice ha continuato a crescere fino al periodo Covid (2020-2021), per avere poi una fortissima accelerazione nel 2022 dopo le riaperture e frenando nuovamente nel 2023.

¹ Fonte: Winemonitor Nomisma – Agosto 2024 – Scenario di mercato & Evoluzione dei consumi di vino.



Come si spiegano queste forti variazioni in un mercato che è stato poco volatile? Il periodo Covid è stato contrassegnato dalla chiusura dei locali e quindi da una riduzione e in certi casi da un azzeramento dei consumi fuori casa e dallo spostamento di parte di questi al consumo domestico, con l'avanzamento del canale off-trade (supermercati e online). Le riaperture post Covid hanno riportato la ripartizione dei consumi sui canali storici. A livello wholesale, abbiamo assistito ad un destocking durante il periodo Covid, ad un overstocking nel 2022 (accentuato da un effetto accaparramento per i continui aumenti di prezzo e per la carenza di mezzi di trasporto), seguito da un nuovo destocking nel 2023. L'inflazione creatasi tra il 2022 e il 2023 e gli alti tassi di interesse, hanno poi inciso sulla capacità di spesa dei consumatori, che hanno ridotto i volumi acquistati.

L'Italia è il primo esportatore di vino a volume (secondo a valore dopo la Francia). All'interno di questo scenario di decrescita del 2023, come si sono mosse le nostre esportazioni? Anche l'Italia ha registrato un calo, ma molto meno marcato rispetto agli altri concorrenti internazionali, come mostra il grafico che segue²:

² Fonte: Winemonitor Nomisma – Agosto 2024 – Scenario di mercato & Evoluzione dei consumi di vino.



Tra le diverse categorie di prodotto, hanno mantenuto il fatturato i vini spumanti, mentre sono stati penalizzati i vini fermi, in particolare i rossi, che continuano a perdere quota di mercato verso i bianchi.

E il consumo domestico in Italia nel 2023?

Il canale GDO è cresciuto sia a volume (1,2 %) che a valore (3,9%) nella categoria spumanti, mentre ha registrato un calo delle quantità (-3,6%) e una crescita del fatturato (2,5%) dei vini fermi e frizzanti³.

Per quanto riguarda il fuori casa, il 2023 è stato positivo, grazie soprattutto ai flussi turistici dall'estero, che sono tornati molto vicini al record pre-Covid del 2019 (65 M di turisti stranieri nel 2019, verso 62,8 M nel 2023) e un fatturato Food+Wine del fuori casa, che è passato da 81,9 MRD del 2022 a 92,5 MRD del 2023⁴.

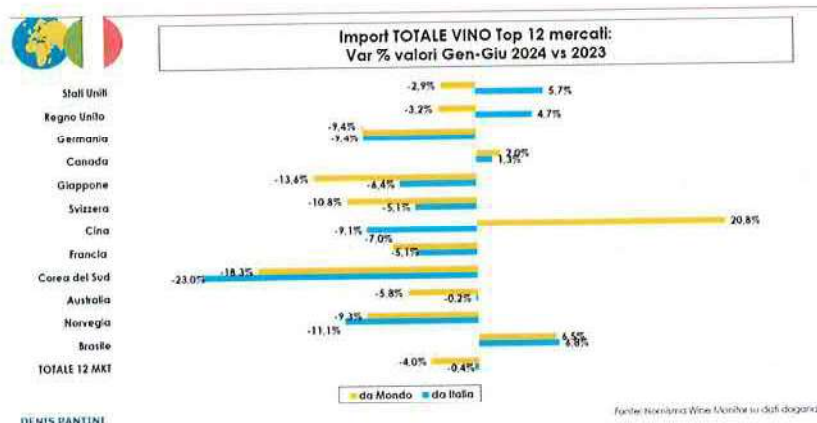
E come sono andati i primi sei mesi del 2024?

I numeri sono in linea con quelli del 2023, i principali mercati esteri sono ancora in una fase di debolezza e, nuovamente, l'Italia è il Paese le cui esportazioni soffrono di meno rispetto ai concorrenti, con un segno positivo su due mercati principali di destinazione (USA e UK) e con segno negativo sugli altri due (Germania e Svizzera). Andando alle categorie, in terreno positivo le esportazioni italiane di spumanti (+4,5%), mentre sono ancora in calo i vini fermi (-2%)⁵.

³ Fonte: Nomisma Wine Monitor su dati NIQ – Agosto 2024 - * Iper+Super+LSP

⁴ Fonte: Nomisma Wine Monitor – Agosto 2024 - su dati Istat

⁵ Fonte: Nomisma Wine Monitor – Agosto 2024 – su dati doganali



Per quanto riguarda il mercato interno, nei primi sei mesi del 2024 il canale off-trade ha registrato un incremento di fatturato pari allo 0,4% con un decremento dei volumi del 3,6 %. Ancora con un andamento differenziato tra gli spumanti (+2,7 % a valore e +2,5% a volume) e i vini fermi (-0,2% a valore e -4,5% a volume). Per il canale Horeca, gli ultimi dati disponibili a marzo 2024 segnalano ancora un dato positivo⁶.

In conclusione: dopo un decennio di crescita costante del valore del commercio internazionale di vino, abbiamo superato le discontinuità causate dal Covid e siamo ora in una fase di riflessione del mercato, per lo più determinata dalla ridotta capacità di spesa delle famiglie. In questo contesto, i vini italiani e soprattutto la categoria degli spumanti, si stanno dimostrando più performanti rispetto ai competitors. I cambiamenti di comportamento di acquisto delle nuove generazioni, più attente agli aspetti salutistici, più aperte al consumo occasionale e al “*less but better*”, potranno andare a vantaggio delle aziende più innovative e che sapranno intercettare più velocemente i cambiamenti in atto. In questo contesto, IWB ha la capacità e la flessibilità operativa per trarne beneficio.

1.2 Vendemmia 2024⁷

Dopo una vendemmia 2023 di soli 38,3 M di ettolitri (la più contenuta degli ultimi 76 anni), si attende quest'anno un ritorno a volumi più vicini alla media storica (circa 50 M di ettolitri).

Sarà una vendemmia che arriva in un'estate “strana” per l'Italia, per effetto del clima, con un Paese di fatto diviso in due, tra le grandi precipitazioni al Nord e la siccità al Sud. Nonostante le sfide climatiche, gli esperti sono generalmente ottimisti e prevedono una buona qualità delle uve, grazie a un'estate calda e secca che ne ha favorito la maturazione. Al contrario, altri Paesi

⁶ Fonte: Nomisma Wine Monitor Agosto 2024 su NIQ; * compreso Champagne; ** Iper+Super+Lsp

⁷ Fonte: Wine News Agosto 2024

europei, come la Francia, stanno soffrendo un calo produttivo importante, a causa delle avverse condizioni meteorologiche, che hanno condizionato lo stato delle piante. Per quanto riguarda i costi della materia prima, si nota una certa stabilità e una buona disponibilità.

1.3 Tendenze 2024-2026⁸

Guardando all'outlook del vino italiano, si prevede a livello globale un export in crescita nel medio periodo del +3-4% a valore per anno, con ripresa molto solida soprattutto a partire dal 2025 che permetterà al settore di superare gli € 8,5 miliardi nel 2026. L'anno del record (2022), l'export si era attestato a circa € 8 miliardi.

Parlando di segmenti o categorie, si conferma un outlook particolarmente positivo per il Prosecco e per gli spumanti generici, che in virtù del grande riconoscimento, versatilità e diffusione tra diverse generazioni di consumatori continueranno a crescere a valore sopra la media del mercato.

In termini di tendenze:

- **l'outlook rimarrà positivo trainato dal mix di "premiumizzazione"** piuttosto che da crescite a volume (previsto nel complesso stabile). In sintesi, il prossimo futuro non dovrebbe presentarsi significativamente diverso dal decennio pre-Covid, in una direzione di "less but better".
- **il consumatore tenderà a prediligere vini leggeri**, facili da bere e magari anche da mixare, come spumanti e frizzanti. In questo contesto, è ipotizzabile una positiva crescita dei vini bianchi mentre per i rossi, soprattutto quelli di maggior corpo, continuerà il trend di complessiva contrazione dei volumi con contenuta crescita a valore. Faranno eccezione i vini super premium come i piemontesi e i toscani per i quali si conferma il trend di crescita, in particolare nei paesi scandinavi e negli Stati Uniti;
- **piccolo non è sempre bello, le aggregazioni, saranno necessarie** per poter competere sui mercati internazionali con maggiori capacità finanziarie, per sviluppare la premiumizzazione e l'innovazione, differenziando non solo il contenuto dalla bottiglia, ma anche gli altri elementi del marketing (dal packaging, oggi spesso poco distintivo e riconoscibile, alle attività sul punto di vendita, alla comunicazione più esperienziale
- **l'innovazione di prodotto** dovrà focalizzarsi sullo sviluppo di nuovi segmenti, puntare a nuove occasioni di consumo in linea con le nuove generazioni, più attente delle precedenti agli aspetti salutistici, etici del prodotto. legate ad un consumo più occasionale e meno quotidiano. Un cambio, quindi, dal vino-alimento a vino-occasione di convivialità, di condivisione di momenti e di esperienze.

⁸ Fonti: Outlook di settore Bain&Co pubblicato in occasione di Vintaly 2024; Sace "FocusVino"

In conclusione, l'ulteriore crescita del valore del commercio internazionale di vino è una prospettiva reale e sarà riservata a quelle aziende che, come IWB, si saranno strutturate per coglierne le tendenze, attraverso: innovazione di prodotto, investimenti di marketing, capillarità nella distribuzione multicanale, efficienza produttiva con una organizzazione snella e flessibile.

1.4 Gruppo IWB

1.4.1 Attività e Strategia

IWB è il principale produttore di vino privato italiano quotato; le sue attività si sviluppano grazie (i) ad un portafoglio prodotti più ampio e qualitativamente superiore rispetto a quello normalmente offerto dalla concorrenza in ciascun segmento, (ii) alla diversificazione di canali in cui opera, all'ampiezza dei mercati di riferimento e alla numerosità e rilevanza dei clienti in portafoglio, tutti fattori che la collocano nella posizione ideale per cogliere tutte le opportunità, anche di crescita per linee esterne, facendo leva sulla sua efficienza produttiva e commerciale.

Stante il contesto di mercato assumono ancora più valore i risultati ottenuti in termini di fatturato e la posizione di leadership che il Gruppo è riuscito a mantenere grazie a:

- una progressiva crescita sui mercati internazionali ottenuta sia consolidando il posizionamento nei Paesi di riferimento sia attraverso l'ingresso in geografie nuove ad alto potenziale facendo leva in particolare sulla capacità di relazione e gestione del canale Wholesale;
- l'ingresso tempestivo ed efficace nei canali a maggiore potenziale (i) e-commerce nel periodo pre-pandemico, (ii) ho.re.ca, nel periodo post pandemico, contestualmente al riposizionamento dei consumi dai canali off-trade;
- il significativo ingresso nelle categorie sparkling, premium e vini biologici, grazie anche alle acquisizioni di Enoitalia (ora IWB Italia S.p.A.), Barbanera e Raphael Dal Bo;
- una oculata gestione della filiera degli approvvigionamenti, che le ha consentito di migliorare significativamente il livello di marginalità e continuità produttiva pur in un contesto di incremento dei costi energetici e delle materie prime e di gestire, con i principali clienti, accordi di revisione dei prezzi finalizzati a non pregiudicare il posizionamento di mercato e l'andamento dei volumi;



ITALIAN WINE BRANDS S.p.A.

- la creazione di una piattaforma integrata, societaria, commerciale e produttiva che le consente di affrontare le sfide future con una struttura efficiente e snella e che ha contribuito in modo rilevante al significativo incremento di redditività che sta caratterizzando l'esercizio 2024.
- una sempre maggiore attenzione alle tematiche di sostenibilità sia in termini di sviluppo di prodotti bio sia in termini di "decarbonizzazione" del processo produttivo;
- l'allargamento della struttura commerciale, in particolare per il canale wholesale, per raggiungere più clienti in particolare nelle geografie a maggiore potenziale.

In conclusione, possiamo affermare che, nonostante le incertezze di breve periodo, che stanno impattando sui consumi generali, manteniamo un outlook positivo sul settore e in particolare sulle prospettive del Gruppo.



Le vendite sono realizzate principalmente attraverso un portafoglio di marchi di proprietà, tra cui i seguenti:



Ai principali brand presenti al 31 dicembre 23 si aggiunge Rirò "new generation Barbanera" il primo vino toscano rosso IGT da gustare freddo con ghiaccio o mixato in cocktail.



Dal punto di vista societario, il Gruppo nel 2023 ha realizzato una significativa riorganizzazione, completamente effettiva dal 1° gennaio 2024, che ha portato alla creazione di due poli a presidio dei diversi canali di vendita.

- 1) **IWB Italia S.p.A** che nasce dalla fusione di Enoitalia S.p.A., Provinco Italia 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 (Stati Uniti, UK e Svizzera);
 - (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.

A valle della razionalizzazione produttiva realizzata nel primo semestre 2024, la struttura produttiva del Gruppo consta (i) di n. 3 cantine di proprietà situate rispettivamente a Calmasino (VR), a Montebello (VI), a Cetona (SI), e (ii) di n. 8 linee di imbottigliamento di cui tre situate a Montebello (VI), quattro a Calmasino (VR) e una a Cetona (SI) con una capacità complessiva atta a supportare crescita, anche molto significative, del fatturato.

- 2) **Giordano Vini S.p.A.** quale società 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.

Italian Wine Brands (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. (società costituita nel corso del 2022 quale esportatore del Gruppo nel mercato britannico in ottemperanza alle nuove normative entrate in vigore a gennaio 2024 e che prevedono la formale indicazione dell'esportatore sull'etichetta).

ITALIAN WINE BRANDS S.p.A.

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 l'obiettivo di realizzare una migliore focalizzazione sulle attività commerciali e produttive e la massimizzazione delle sinergie di business oltre a quello della semplificazione organizzativa,
- la società Provinco Deutschland GmbH è stata messa in liquidazione nel mese di dicembre 2023.

1.4.2 Situazione consolidata

Di seguito si riporta la sintesi dei risultati economico finanziari consolidati semestrali ottenuti dal Gruppo Italian Wine Brands nel periodo ricompreso tra il 2022 e il 2024 con dati espressi in migliaia di Euro. Tutti gli indicatori di redditività e finanziari mostrano un significativo miglioramento rispetto all'esercizio precedente.

Per quanto concerne il 2022 i risultati economici di Enovation Brands Inc. sono consolidati a partire dall'acquisizione e quindi limitatamente al periodo aprile-dicembre; per le società Barbanera s.r.l. e Fossalto s.r.l. il consolidamento è stato effettuato solo al 31 dicembre 2022 e solo a livello patrimoniale.

(migliaia di Euro)	30.06.2024	30.06.2023	30.06.2022	Δ % 23/24
Ricavi delle vendite	191.202	196.778	177.266	(2,83%)
Variazione delle rimanenze	(2.809)	2.269	7.707	(223,79%)
Altri Proventi	1.715	1.628	3.115	5,34%
Totali Ricavi	190.108	200.675	188.088	(5,27%)
Costi per acquisti	(122.558)	(135.732)	(128.824)	(9,71%)
Costi per servizi	(31.914)	(34.613)	(33.836)	(7,80%)
Costo del Personale	(13.149)	(12.537)	(10.690)	4,88%
Altri costi operativi	(563)	(539)	(524)	4,52%
Totale costi operativi	(168.184)	(183.420)	(173.874)	(8,31%)
Margine Operativo Lordo Adjusted (1)	21.923	17.254	14.215	27,06%
Margine Operativo Lordo	20.309	16.224	13.850	25,18%
Risultato Netto Adjusted (2)	10.279	5.355	4.185	91,94%
Risultato Netto	9.116	4.612	3.919	97,63%
Indebitamento finanziario netto	108.097	154.228	156.396	
<i>di cui Indebitamento finanziario netto - finanziatori terzi</i>	<i>92.136</i>	<i>134.114</i>	<i>136.796</i>	
<i>di cui Indebitamento finanziario netto - prezzo differito acquisizioni</i>	<i>1.432</i>	<i>4.462</i>	<i>7.351</i>	
<i>di cui Indebitamento finanziario netto - passività per leasing</i>	<i>14.530</i>	<i>15.652</i>	<i>12.249</i>	

- (1) Il Margine Operativo Lordo Adjusted indica l'Ebitda al netto dei management adjustments come dettagliati a pagina 20.
 (2) Il Risultato Netto Adjusted indica il Risultato netto dedotti i management adjustments e il relativo effetto fiscale come dettagliato a pag 20

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

Stato patrimoniale riclassificato

(migliaia di Euro)

	30.06.2024	31.12.2023	30.06.2023
Altre Immobilizzazioni immateriali	38.365	38.775	39.028
Avviamento	215.969	215.969	215.969
Immobilizzazioni materiali	39.272	51.823	52.221
Attività per diritti d'uso	13.904	15.465	16.159
Immobilizzazioni finanziarie	5	5	5
Totale Immobilizzazioni	307.515	322.036	323.382
Magazzino	76.655	78.552	104.786
Crediti commerciali netti	48.842	52.130	47.824
Debiti commerciali	(101.929)	(113.790)	(110.696)
Altre attività (passività)	(10.447)	(4.754)	(4.545)
Capitale Circolante Netto	13.121	12.138	37.369
Debiti per benefici ai dipendenti	(1.648)	(1.654)	(1.650)
Netto Imposte differite e anticipate attive (passive)	(7.845)	(6.797)	(6.989)
Altri Fondi	(154)	(301)	(278)
Attività (passività) non correnti possedute per la vendita	10.259	0	0
CAPITALE INVESTITO NETTO	321.248	325.423	351.834
Patrimonio Netto	213.151	209.490	197.606
Utile (Perdita) di periodo	8.971	16.300	4.575
Capitale Sociale	1.124	1.124	1.124
Altre Riserve	203.120	192.274	192.235
Patrimonio netto di terzi	(64)	(209)	(328)
Indebitamento finanziario netto - finanziatori terzi	92.136	96.313	134.114
Prezzo differito acquisizioni	1.432	4.405	4.462
Passività per leasing	14.530	15.214	15.652
TOTALE FONTI	321.248	325.423	351.834

92

Conto economico riclassificato

(migliaia di Euro)	30.06.2024	30.06.2023	30.06.2022
Ricavi delle vendite	191.202	196.778	177.266
Variazione delle rimanenze	(2.809)	2.269	7.707
Altri proventi	1.715	1.628	3.115
Totale ricavi	190.108	200.675	188.088
Costi per acquisti	(122.558)	(135.732)	(128.824)
Costi per servizi	(31.914)	(34.613)	(33.836)
Costo del personale	(13.149)	(12.537)	(10.690)
Altri costi operativi	(563)	(539)	(524)
Costi operativi	(168.184)	(183.420)	(173.874)
Margine Lordo operativo Adjusted	21.923	17.254	14.215
Svalutazioni	(574)	(828)	(798)
Ammortamenti	(5.717)	(5.506)	(4.931)
Rilasci (Accantonamenti) netti fondi per rischi	0	0	0
Risultato operativo Adjusted	15.633	10.920	8.486
Proventi (oneri) finanziari netti	(1.731)	(3.642)	(2.521)
Risultato prima delle imposte	13.901	7.278	5.964
Imposte	(3.622)	(1.923)	(1.779)
Risultato netto ante oneri non ricorrenti e relativo effetto fiscale	10.279	5.355	4.185

Conto economico riclassificato

(migliaia di Euro)

	Reported 30.06.2024	Management (1)	adjustments (2)	Adjusted 30.06.2024
Ricavi delle vendite	191.202			191.202
Variazione delle rimanenze	(2.809)			(2.809)
Altri proventi	1.715	0		1.715
Totale ricavi	190.108	0	0	190.108
Costi per acquisti	(122.558)			(122.558)
Costi per servizi	(32.022)	108	0	(31.914)
Costo del personale	(14.655)	1.506	0	(13.149)
Altri costi operativi	(563)	0		(563)
Costi operativi	(169.798)	1.614	0	(168.184)
Margine operativo lordo	20.309	1.614	0	21.923
Svalutazioni	(574)			(574)
Ammortamenti	(5.717)			(5.717)
Rilasci (Accantonamenti) netti fondi per rischi	0			0
Risultato operativo	14.019	0	0	15.633
Proventi (oneri) finanziari netti	(1.731)			(1.731)
Risultato prima delle imposte	12.288	0	0	13.901
Imposte	(3.172)	(450)		(3.622)
Risultato Netto	9.116	(450)	0	10.279

Dati contabili adjusted al 30/06/2024 (con riferimento a Margine Operativo Lordo Adjusted e Risultato Netto Adjusted) rappresentati al lordo dei costi non ricorrenti, pari complessivamente nel semestre a Euro 1.614 migliaia e ascrivibili a:

- i) Costi per servizi pari a Euro 108 migliaia, relativi a i) Euro 70 migliaia per oneri afferenti la chiusura transattiva di rapporti di fornitura ii) Euro 38 migliaia per consulenze legali afferenti la riorganizzazione operativa;
- ii) Costi per il personale pari a Euro 1.506 migliaia relativi a (i) cancellazioni con ex-dipendenti ed oneri connessi (ii) alla riorganizzazione industriale che ha interessato il sito di Valle Talloria (iii) alla chiusura delle attività interne di Teleselling della società Giordano Vini

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 consolidata 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 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 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 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 derivante dagli investimenti e degli oneri non ricorrenti.

Margine Operativo Lordo Adjusted o EBITDA Adjusted” LTMè 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 l’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.



ITALIAN WINE BRANDS S.p.A.

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 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/prezzo differito relativo ad acquisizioni è utilizzata per valutare la posizione finanziaria di origine bancaria.

EPS: utile per azione

L'utile/perdita per azione è calcolato dividendo l'utile/perdita del semestre /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.

1.4.3 Situazione economica e patrimoniale della Capogruppo

La situazione di IWB S.p.A. al 30 giugno 2024 qui esposta rappresenta il bilancio separato di IWB S.p.A, e presenta:

- un Risultato Netto di periodo pari a Euro 8,4 milioni (Euro 9,7 milioni al 30/06/2023);
- un indebitamento finanziario netto – finanziatori terzi pari a Euro 92,8 milioni (Euro 85,7 milioni al 31/12/2023), aumentato rispetto all’anno precedente principalmente per effetto della rinuncia parziale da parte della Capogruppo di un finanziamento a breve termine vantato nei confronti della controllata Giordano Vini SpA per Euro 7,8 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)	30.06.2024	31.12.2023	30.06.2023
Altre Immobilizzazioni immateriali	121	112	130
Avviamento	0	0	0
Immobilizzazioni materiali	72	82	92
Attività per diritti d'uso	30	60	89
Immobilizzazioni finanziarie	271.720	263.904	263.557
Totale Immobilizzazioni	271.942	264.157	263.868
Magazzino	0	0	0
Crediti commerciali netti	4.163	5.800	3.670
Debiti commerciali	(227)	(328)	(90)
Altre attività (passività)	1.832	360	1.396
Capitale Circolante Netto	5.768	5.832	4.976
Debiti per benefici ai dipendenti	(70)	(60)	(51)
Netto Imposte differite e anticipate attive (passive)	24	464	(13)
Altri Fondi	0	0	0
CAPITALE INVESTITO NETTO	277.663	270.394	268.780
Patrimonio Netto	183.409	180.256	182.924
Utile (Perdita) di periodo	8.371	7.204	9.670
Capitale Sociale	1.124	1.124	1.124
Altre Riserve	173.913	171.927	172.130
Patrimonio netto di terzi	0	0	0
Indebitamento finanziario netto - finanziatori terzi	92.786	85.659	81.283
Prezzo differito acquisizioni	1.432	4.405	4.462
Passività per leasing	37	74	110
TOTALE FONTI	277.663	270.394	268.780

In relazione alla sopra esposta situazione patrimoniale si segnala che:

- al 30 giugno 2024 le partecipazioni in imprese controllate sono costituite da Giordano Vini S.p.A. per Euro 40.638 migliaia; da IWB Italia S.p.A. per Euro 216.016 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)

	30.06.2024	30.06.2023	30.06.2022
Ricavi delle vendite	1.174	1.165	844
Variazione delle rimanenze	0	0	0
Altri proventi	230	2	110
Totale ricavi	1.404	1.167	954
Costi per acquisti	0	(0)	0
Costi per servizi	(1.002)	(888)	(515)
Costo del personale	(674)	(650)	(562)
Altri costi operativi	(130)	(80)	(43)
Costi operativi	(1.806)	(1.618)	(1.121)
Margine Lordo operativo Adjusted	(402)	(451)	(167)
Svalutazioni	0	0	0
Ammortamenti	(60)	(74)	(84)
Rilasci (Accantonamenti) netti fondi per rischi	0	0	0
Risultato operativo Adjusted	(462)	(525)	(251)
Proventi (oneri) finanziari netti	(1.352)	(1.277)	(1.309)
Dividendi da imprese controllate	10.000	11.360	12.180
Risultato prima delle imposte	8.186	9.558	10.620
Imposte	307	363	303
Risultato netto ante oneri non ricorrenti e relativo effetto fiscale	8.494	9.921	10.922

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

- i dividendi fanno interamente riferimento alla controllata Provinco Italia S.p.A.;
- i costi per servizi includono euro 241 migliaia per compensi amministratori (escluso l'effetto del piano di incentivazione), sindaci ed OdV ed euro 316 migliaia per consulenze.
- i proventi finanziari fanno riferimento agli interessi attivi maturati sui finanziamenti concessi alle controllate Giordano Vini S.p.A. (pari a euro 264 migliaia), IWB Italia S.p.A. (pari a euro 149 migliaia); gli oneri finanziari sono rappresentati principalmente da interessi passivi relativi al prestito obbligazionario pari a euro 1.732 migliaia.

1.4.4 Posizione finanziaria netta consolidata

Si fornisce di seguito il dettaglio dell'indebitamento finanziario netto al 30 giugno 2024 confrontato con l'indebitamento al 31 dicembre 2023, al 30 giugno 2023 e al 31 dicembre 2022 esposto sulla base del nuovo schema previsto dall'orientamento ESMA 32-382-1138 del 4 marzo 2021.

Per effetto dell'ottimizzazione derivante dall'integrazione societaria la **Posizione finanziaria del Gruppo non si incrementa nel semestre per gli effetti della stagionalità come avvenuto in tutti i primi semestri precedenti ma migliora del 6% pur mantenendo (i) la continuità del piano di Buy Back (ii) stante l'incremento dei dividendi da 0,1 a 0,5 euro per azione.**

(migliaia di Euro)	30.06.2024	31.12.2023	30.06.2023	31.12.2022
A. Disponibilità liquide	20	23	19	41
B. Mezzi equivalenti a disponibilità liquide	48.977	70.878	48.081	61.008
C. Altre attività finanziarie correnti	720	524	1.042	674
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	49.718	71.424	49.142	61.723
E. Debito Finanziario corrente (inclusi gli strumenti di debito ma esclusa la parte corrente del debito finanziario non corrente)	4.896	27.927	43.904	37.950
F. Parte corrente del debito finanziario non corrente	4.746	3.985	4.064	3.968
G. Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)	9.641	31.912	47.969	41.918
H. Indebitamento finanziario corrente netto (G) - (D)	(40.076)	(39.512)	(1.173)	(19.806)
I. Debito finanziario non corrente (esclusi la parte corrente e gli strumenti di debito)	5.867	7.217	8.339	12.947
J. Strumenti di debito	129.730	131.248	129.493	131.018
K. Debiti commerciali e altri debiti non correnti	12.577	16.980	17.569	22.387
L. Indebitamento finanziario non corrente (I) + (J) + (K)	148.174	155.444	155.401	166.353
M. Indebitamento finanziario netta (H) + (L)	108.097	115.932	154.228	146.547
<i>di cui</i>				
Prezzo differito acquisizioni	1.432	4.405	4.462	7.621
Debiti correnti per leasing	3.867	3.106	3.187	3.090
Debiti non correnti per leasing	10.662	12.108	12.465	13.959
Posizione finanziaria netta senza effetto IFRS 16 e prezzo differito acquisizioni	92.136	96.313	134.114	121.877

1.5 Andamento del Gruppo

1.5.1 Volume di attività – Ricavi

Italian Wine Brands S.p.A. si conferma quale primo Gruppo italiano quotato del vino consolidando nel primo semestre 2024 Euro 191,2 milioni di ricavi.

I ricavi evidenziano (i) un rafforzamento del Gruppo in Italia, dove sono state realizzate vendite per Euro 36,2 milioni (+15,7 % rispetto ai ricavi del primo semestre 2023) per maggior focalizzazione su alcuni clienti di riferimento; (ii) il consolidamento sui mercati esteri che continuano a rappresentare il maggior potenziale di crescita per il Gruppo.

Per quanto concerne i singoli mercati si evidenzia che, nonostante il difficile contesto macroeconomico IWB continua il suo percorso di crescita in quelli a maggiore potenziale (i) per volumi e valori ovvero gli Stati Uniti che si confermano, per l'Italia come il primo mercato in termini di export (ii) per marginalità ovvero la Svizzera dove i prezzi si mantengono superiori rispetto al resto del mercato. Il rallentamento in UK rappresenta un assestamento fisiologico a valle della notevole crescita realizzata nei precedenti esercizi mentre la diminuzione in Germania sconta la difficile situazione economica del Paese. Si evidenzia inoltre come IWB grazie all'ampiezza e qualità del proprio portafoglio prodotti e alla pervasività ed efficacia della sua rete di vendita continui la sua espansione a livello internazionale su un ampio portafoglio di geografie come rappresentato dai ricavi degli Altri Paesi che realizzano una crescita pari a 10,3%.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	30.06.2023	30.06.2022	Δ % 23 / 24	Cagr 22 / 24
Ricavi delle Vendite - Italia	36.237	31.312	32.691	15,73%	5,28%
Ricavi delle Vendite - Estero	154.877	164.956	143.115	(6,11%)	4,03%
Inghilterra	40.601	43.188	43.351	(5,99%)	(3,22%)
Germania	27.775	31.854	26.947	(12,80%)	1,53%
Svizzera	19.997	18.760	18.591	6,59%	3,71%
USA	16.224	15.114	11.422	7,34%	19,18%
Austria	6.687	7.592	7.023	(11,92%)	(2,42%)
Polonia	5.884	5.833	3.177	0,88%	36,09%
Francia	5.239	8.582	7.226	(38,95%)	(14,85%)
Canada	3.706	4.107	2.625	(9,76%)	18,83%
Olanda	3.218	3.612	2.297	(10,90%)	18,36%
Danimarca	2.770	3.697	3.505	(25,07%)	(11,11%)
Belgio	2.376	2.757	3.150	(13,82%)	(13,17%)
Irlanda	2.371	2.825	2.377	(16,07%)	(0,11%)
Svezia	1.233	1.575	1.007	(21,74%)	10,64%
Cina	755	919	612	(17,81%)	11,08%
Altri paesi	16.042	14.543	9.806	10,31%	27,90%
Altri ricavi	88	510	1.460	(82,67%)	(75,40%)
Totale Ricavi delle Vendite	191.202	196.778	177.266	(2,83%)	3,86%

I dati sopra-esposti fanno inoltre emergere come le acquisizioni abbiano garantito una maggiore diversificazione geografica dei ricavi, contribuendo al rafforzamento del Gruppo in Paesi chiave quali gli USA primo mercato di destinazione per il vino italiano all'estero dove il Gruppo ha realizzato un CAGR 22/24 pari a +19,2% e che rappresenta prospetticamente uno dei principali driver di crescita; la Svizzera, il principale mercato estero in termini di marginalità dove il Gruppo ha realizzato un CAGR 22/24 pari a + 3,7%.

A questo si aggiunge la progressiva penetrazione nei mercati emergenti che, inclusi nella voce Altri Paesi (CAGR 22/24 +27,9%) costituiscono e sempre più rappresenteranno un bacino di potenziale crescita a supporto di ulteriori incrementi di fatturato nel medio periodo.

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) 31.025 euro migliaia (ii) 24.108 euro migliaia con una progressiva diminuzione della dipendenza complessiva.

Risulta contenuta l'esposizione del Gruppo alle vendite realizzate nella Federazione Russa che, nel primo semestre 2024 ammontano complessivamente a circa Euro 2 milioni, integralmente incassati per effetto della policy che prevede pagamenti anticipati per le vendite in Russia.

La **suddivisione dei ricavi di vendita per canali distributivi** evidenzia:

- (i) una sostanziale tenuta del *wholesale* (vendita alle catene della Grande Distribuzione Organizzata, ai monopoli statali) nonostante il contesto macroeconomico complesso;
- (ii) una stabilizzazione del canale Distance selling a livelli pre-pandemici con le vendite on-line che continuano a crescere in misura superiore all'andamento del mercato grazie in particolare alle vendite sulla piattaforma Svinando e in buona parte recuperano la discesa fisiologica dei canali storici (direct mailing e teleselling);
- (iii) una continua crescita nell' ho.re.ca sia rispetto all'esercizio precedente sia come CAGR del triennio pari a un +24,3% e che potrà continuare a rappresentare un'area di crescita coerente con la strategia di sviluppo del Gruppo nei prodotti a marchio proprio di fascia premium.

Si conferma quindi la validità delle scelte strategiche di IWB che grazie ad (i) un posizionamento forte su tutti i canali di vendita (ii) un team commerciale integrato ed internazionale (iii) un portafoglio brand/prodotti capace di soddisfare esigenze diversificate da parte della clientela riesce non solo a mantenere ma a migliorare il proprio posizionamento di mercato nei prodotti di fascia premium e la propria base clienti in un contesto macroeconomico e di settore ancora caratterizzato da elevata inflazione ed incertezza nei consumi.

Di seguito viene rappresentata la suddivisione dei ricavi per area di *business*.

ITALIAN WINE BRANDS S.p.A.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	30.06.2023	30.06.2022	Δ % 23 / 24	Cagr 22 / 24
Totale Ricavi delle Vendite	191.202	196.778	177.266	(2,83%)	3,86%
Ricavi divisione wholesale	135.377	140.089	125.794	(3,36%)	3,74%
Ricavi distance selling	28.125	29.222	32.129	(3,75%)	(6,44%)
Direct Mailing	13.225	14.279	16.262	(7,38%)	(9,82%)
Teleselling	5.630	6.244	7.004	(9,82%)	(10,34%)
Digital / WEB	9.270	8.699	8.863	6,56%	2,27%
Ricavi ho.re.ca	27.612	26.957	17.882	2,43%	24,26%
Altri ricavi	88	510	1.460	(82,67%)	(75,40%)

- a seguito dell'integrazione è stata perfezionata la classificazione clienti B2B tra wholesales e ho.re.ca; contestualmente è stato allineato il fatturato al 30/06/23 con riattribuzione di 3,5 mil da ho.re.ca. a wholesales. Non ci sono impatti al 30 giugno 2022.

I ricavi **Wholesale** sono aumentati del 3,74% negli ultimi 3 anni, passando da Euro 125,8 milioni del 2022 a Euro 135,4 milioni nel 2024. Il canale distributivo *wholesale* si conferma quindi di gran lunga il principale contributore di ricavi del Gruppo nonostante la contingente situazione di mercato.

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

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	30.06.2023	30.06.2022	Δ % 23 / 24	Cagr 22 / 24
Ricavi divisione wholesale - Italia	24.191	18.624	19.495	29,89%	11,39%
Ricavi divisione wholesale - Estero	111.186	121.466	106.299	(8,46%)	2,27%
Inghilterra	23.323	28.334	28.796	(17,68%)	(10,00%)
Svizzera	18.647	17.355	17.262	7,44%	3,93%
Germania	15.534	19.161	14.656	(18,93%)	2,95%
USA	12.339	10.944	8.668	12,75%	19,31%
Austria	5.729	6.518	5.941	(12,12%)	(1,81%)
Polonia	5.616	5.470	3.036	2,68%	36,01%
Francia	3.431	6.491	5.170	(47,14%)	(18,54%)
Danimarca	2.710	3.187	3.499	(14,95%)	(11,99%)
Olanda	2.678	2.894	2.014	(7,49%)	15,30%
Canada	2.292	2.453	1.736	(6,57%)	14,91%
Belgio	2.039	2.541	2.899	(19,78%)	(16,14%)
Irlanda	2.016	2.321	2.248	(13,14%)	(5,28%)
Svezia	1.232	1.134	984	8,69%	11,90%
Cina	423	410	531	3,15%	(10,81%)
Altri paesi	13.177	12.253	8.859	7,55%	21,96%
Totale ricavi div. wholesale	135.377	140.089	125.794	(3,36%)	3,74%

Complessivamente nel canale **Wholesale**, IWB è riuscito ad ottenere tassi di crescita superiori a quelli espressi dal mercato di riferimento, combinando in modo virtuoso una crescita

organica, sviluppo di prodotti a marchio proprio e più alta marginalità e operazioni mirate di M&A. Tali risultati sono stati ottenuti principalmente grazie:

- ad un continuo rinnovamento, ampliamento, estensione e arricchimento del portafoglio prodotti a marchio proprio, in particolare nella fascia “premium” che rendono l’offerta commerciale del Gruppo IWB imprescindibile per i clienti di riferimento in quanto sinonimo di qualità in un package unico e riconoscibile. Il Prosecco rimane il principale driver di crescita e la prima categoria di prodotto per l’azienda, ma accanto al prosecco è da segnalare la crescita del fatturato dei Top Brand che crescono del 9,6% a volume e del 9,2% a valore incrementando il primo margine di oltre 3 punti percentuali.
- ad una consolidata presenza nei Paesi a maggior consumo pro-capite “resiliente” di vino a cui si aggiunge la capacità di ingresso in nuovi Paesi /mercati sia come partner di riferimento di clienti a portafoglio sia come capacità di acquisizione di nuovi clienti
- ad una forza commerciale internazionale capillare che rappresenta un elemento di unicità nel settore e che ha consentito di: (i) sviluppare mercato dell’est Europa con ricavi in crescita di un ulteriore 6% rispetto al 2023 (alla crescita in Russia si affiancano quelle in Ucraina, Polonia, Slovacchia, Romania, Paesi Baltici, Bulgaria) (ii) conseguire una ulteriore importante crescita negli USA grazie all’accresciuta offerta di prodotti premium e in Svizzera grazie al Prosecco (iii) luci ed ombre per quanto concerne l’ area Pacific dove il percorso culturale del consumo del vino è ancora in corso. .

Nel mercato della **Vendita Diretta** prosegue il riposizionamento dei consumi avviato nel periodo post-pandemico a favore di altri canali in particolare l’ho.re.ca. Il canale risente inoltre del diverso appeal delle modalità di vendita tradizionali (direct mailing e teleselling) e sconta la maggior competitività sui canali digitali che consentono al consumatore di valorizzare al meglio le offerte commerciali. Il risultato cumulato delle vendite on line rilevato dal panel Nielsen è negativo per i vini fermi & frizzanti e positivo per gli spumanti. La prima categoria ha registrato un -7,1% a valore e un -14 % a volume, mentre gli spumanti un +7,5% a valore e -6,8% a volume.

Si inverte invece il posizionamento a favore del mix di prodotti acquistati verso prodotti a prezzo medio più elevato, tendenza confermata dall’incremento dei prezzi che si attesta a -10% per i vini fermi e frizzanti e +1,2% per spumanti.

Per affrontare questa congiuntura la divisione **distance selling** ha ulteriormente integrato le piattaforme di vendita Giordano e Svinando con l’obiettivo di valorizzare al meglio un’offerta che coniuga prodotti a marchio proprio, a maggiore marginalità, e brand a elevata

riconoscibilità e prezzi competitivi che consentono di accelerare l'acquisizione di nuova clientela.

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

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	30.06.2023	30.06.2022	Δ % 23 / 24	Cagr 22 / 24
Ricavi distance selling Italia	11.025	11.174	12.991	(1,33%)	(7,88%)
Ricavi distance selling Estero	17.099	18.048	19.138	(5,25%)	(5,48%)
Germania	10.831	11.116	11.714	(2,56%)	(3,84%)
Inghilterra	2.216	2.438	2.565	(9,09%)	(7,05%)
Francia	1.709	1.927	2.031	(11,31%)	(8,27%)
Svizzera	1.068	1.237	1.303	(13,69%)	(9,47%)
Austria	934	1.006	1.078	(7,16%)	(6,93%)
Olanda	196	176	209	11,61%	(3,19%)
Belgio	128	133	222	(3,81%)	(23,99%)
Altri paesi	17	15	16	14,88%	4,84%
Totale ricavi div. distance selling	28.125	29.222	32.129	(3,75%)	(6,44%)

Da segnalare il contributo delle vendite realizzate attraverso piattaforme digitali che sono arrivate a rappresentare il 32% delle vendite complessive della divisione rispetto al 19% del 2019.

Sono state inoltre introdotte nuove modalità di pagamento che dovrebbero consentire un ulteriore miglioramento della user experience e favorire il mantenimento della base clienti e il riacquisto. Tali risultati positivi sono il frutto della strategia intrapresa da inizio 2017 e mirata al progressivo *shift* delle vendite telefoniche *outbound* verso la conversione degli ordini sui canali digitali.

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

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	30.06.2023	30.06.2022	Δ % 23 / 24	Cagr 22 / 24
Ricavi distance selling - Italia	11.025	11.174	12.991	(1,33%)	(7,88%)
Direct Mailing	4.251	4.407	5.822	(3,53%)	(14,55%)
Teleselling	3.529	3.731	4.106	(5,43%)	(7,30%)
Digital / WEB	3.245	3.036	3.062	6,90%	2,94%
% Direct Mailing sul totale Italia	38,56%	39,44%	44,82%		
% Teleselling sul totale Italia	32,01%	33,39%	31,61%		
% Digital / WEB sul totale Italia	29,43%	27,17%	23,57%		
Ricavi distance selling - Estero	17.099	18.048	19.138	(5,25%)	(5,48%)
Direct Mailing	8.973	9.872	10.440	(9,10%)	(7,29%)
Teleselling	2.102	2.512	2.897	(16,35%)	(14,83%)
Digital / WEB	6.025	5.664	5.801	6,38%	1,91%
% Direct Mailing sul totale Estero	52,48%	54,70%	54,55%		
% Teleselling sul totale Estero	12,29%	13,92%	15,14%		
% Digital / WEB sul totale Estero	35,23%	31,38%	30,31%		
Totale Ricavi div. distance selling	28.125	29.222	32.129	(3,75%)	(6,44%)

La diminuzione della vendita diretta è compensata dalla crescita dei ricavi del **canale Ho.re.ca** che, inizialmente favorito dall'M&A, ha accelerato il percorso di sviluppo e consentito al Gruppo di (i) posizionarsi su clienti rilevanti già alla fine del periodo post-pandemico nella fase in cui le occasioni di consumo si sono spostate al di fuori dell'ambiente domestico e (ii) di essere al contempo in una situazione estremamente favorevole per acquisire allo stesso tempo nuovi clienti. Di seguito viene fornito il dettaglio dei ricavi di vendita del canale *ho.re.ca* per paese.


 ITALIAN WINE BRANDS S.p.A.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	30.06.2023	30.06.2022	Δ % 23 / 24	Cagr 22 / 24
Ricavi divisione ho.re.ca - Italia	1.021	1.514	204	(32,60%)	123,65%
Ricavi divisione ho.re.ca - Estero	26.592	25.443	17.678	4,52%	22,65%
Inghilterra	15.061	12.416	11.990	21,30%	12,08%
USA	3.885	4.170	2.754	(6,85%)	18,77%
Canada	1.414	1.653	889	(14,49%)	26,13%
Germania	1.411	1.577	577	(10,54%)	56,37%
Olanda	344	542	74	(36,44%)	116,15%
Irlanda	355	504	129	(29,57%)	65,93%
Cina	333	509	81	(34,67%)	102,73%
Svizzera	282	168	26	67,99%	227,10%
Polonia	268	363	141	(26,30%)	37,80%
Belgio	209	82	30	154,15%	164,23%
Francia	99	163	24	(39,70%)	101,33%
Danimarca	60	510	6	(88,33%)	214,75%
Austria	24	68	4	(64,01%)	162,96%
Svezia	0	441	23	(99,93%)	(88,17%)
Altri paesi	2.848	2.275	932	25,14%	74,83%
Totale ricavi div. ho.re.ca	27.612	26.957	17.882	2,43%	24,26%

I ricavi per Paese dimostrano che IWB è presente nei principali mercati con una potenziale capacità di incremento delle vendite favorita dal portafoglio prodotti che consente un posizionamento ottimale ed una significativa capacità di introdurre nuove referenze.

Nel primo semestre 2024 l'Inghilterra si conferma per IWB il primo mercato on-trade con ricavi in crescita del 21,3%. In tale paese il Gruppo opera nel segmento con un ampio assortimento vini focalizzato in particolare sul Prosecco e sugli sparkling wines. La nazione è in fatti il terzo 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, costituirà un fattore di accelerazione delle vendite nel mercato US in particolare per i Top Brands. 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 wholesales. Nel primo semestre del 2023 erano stati lanciati due brands premium del gruppo negli USA: Poggio del Concone e Ronco di Sassi riservati, nella fase di introduzione, al canale Ho.re.ca. Da questi lanci, che si stanno sviluppando con un tasso di crescita del 39%, si attendono dei ritorni interessanti, anche grazie alla nuova partnership con il più grande distributore di wines & spirits della nazione.

Notevole la crescita in Germania (CAGR 22/24 pari a +56,4%) anche grazie all'acquisizione di Barbanera che, oltre ai volumi, porta un positivo incremento dei prodotti Premium a più alta marginalità.

1.5.2 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

	30.06.2024	30.06.2023	30.06.2022	Δ % 23/24	Cagr % 22/24
Ricavi delle vendite e altri ricavi	192.917	198.405	180.381	(2,77%)	3,42%
Consumi di materie prime	(125.367)	(133.463)	(121.116)	(6,07%)	1,74%
% su totale ricavi	(64,99%)	(67,27%)	(67,14%)		
Costi per servizi	(31.914)	(34.613)	(33.836)	(7,80%)	(2,88%)
% su totale ricavi	(16,54%)	(17,45%)	(18,76%)		
Personale	(13.149)	(12.537)	(10.690)	4,88%	10,91%
% su totale ricavi	(6,82%)	(6,32%)	(5,93%)		
Altri costi operativi	(563)	(539)	(574)	4,52%	3,65%
% su totale ricavi	(0,29%)	(0,27%)	(0,29%)		
Margine Lordo operativo Adjusted	21.923	17.254	14.215	27,06%	24,19%
% su totale ricavi	11,36%	8,70%	7,88%		

Nel primo semestre 2024 è proseguito l'incremento di marginalità del Gruppo sia in termini di valori assoluti sia in termini percentuali.

Dalla tabella sopra riportata emerge

- una significativa riduzione dell'incidenza dei Consumi di materie prime sul fatturato per effetto (i) del diverso "mix" delle vendite che beneficiano della maggiore incidenza di prodotti premium a maggiore marginalità (ii) della riduzione del costo dei materiali secchi rinegoziati con i principali fornitori.
- Costi per Servizi, pari a Euro 31,9 milioni in significativa riduzione rispetto al primo semestre 2023 su tutte le voci ed in particolare (i) minori dei costi energetici (ii) ottimizzazione costi di trasporto, (iii) provvigioni per effetto dell'integrazione commerciale oltre alle riduzioni derivanti dai minori volumi di vendita B2C (dazi e accise, postalizzazione) a dimostrazione delle sinergie derivanti dall'integrazione societaria che ha consentito una significativa ottimizzazione gestionale.

Di seguito si fornisce il dettaglio dei costi per servizi sostenuti dal Gruppo nel corso del primo semestre 2024 confrontati con le stesse voci del 2023 e del 2022.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	30.06.2023	30.06.2022
Servizi da terzi	5.805	5.949	6.177
Dazi e accise	2.801	3.088	3.579
Trasporti	7.211	8.418	8.682
Spese di postalizzazione	1.629	1.726	1.914
Canoni ed affitti	994	1.028	579
Consulenze	1.310	1.648	1.072
Costi di pubblicità	397	593	337
Utenze	1.216	1.596	2.613
Compensi amministratori sindaci e ODV	763	810	753
Manutenzioni	1.067	958	1.012
Costi per outsourcing	3.358	3.576	3.671
Provvigioni	1.339	1.723	784
Altri costi per servizi	4.133	4.351	2.935
Oneri di natura non ricorrente	(108)	(851)	(274)
Totale	31.914	34.613	33.836

Il Costo del Personale ha registrato un aumento a valori assoluti da Euro 12,5 milioni del primo semestre 2023 a Euro 13,2 milioni del primo semestre 2024 da ascrivere alle nuove condizioni contrattuali e alla stabilizzazione di alcuni contratti, precedentemente in somministrazione.

Le dinamiche di ricavi e costi sopra descritte hanno consentito di ottenere nel 2023 un Margine Operativo Lordo adjusted pari a Euro 21,9 milioni (11,3% sui ricavi delle vendite) in significativo miglioramento sia in termini assoluti sia in termini percentuali rispetto al primo semestre 2023 ed in ulteriore e continuo avvicinamento rispetto ai livelli pre-inflazione.

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

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	30.06.2023	30.06.2022	Δ % 23/24	Cagr % 22/24
Margine Lordo operativo Adjusted	21.923	17.254	14.215	27,06%	24,19%
Svalutazioni	(574)	(828)	(798)	(30,69%)	(15,20%)
% su totale ricavi	(0,30%)	(0,42%)	(0,44%)		
Ammortamenti	(5.717)	(5.506)	(4.931)	3,82%	7,67%
% su totale ricavi	(2,96%)	(2,78%)	(2,73%)		
Oneri di natura non ricorrente	(1.614)	(1.030)	(365)	56,62%	110,24%
% su totale ricavi	(0,84%)	(0,52%)	(0,20%)		
Rilasci (accantonamenti) fondi rischi	-	-	-	NA	NA
% su totale ricavi	-	-	-		
Risultato Operativo	14.019	9.889	8.121	41,76%	31,39%
% su totale ricavi	7,27%	4,98%	4,50%		
Oneri finanziari	(1.731)	(3.642)	(2.521)	(52,46%)	
% su totale ricavi	(0,90%)	(1,84%)	(1,40%)		
Risultato Prima delle imposte	12.288	6.248	5.599	96,68%	
% su totale ricavi	6,37%	3,15%	3,10%		

Dalla tabella sopra riportata, emerge come il conto economico del Gruppo Italian Wine Brands sia stato caratterizzato nel primo semestre 2024 da un significativo miglioramento del risultato operativo nonostante:

- (i) l'incremento degli oneri non ricorrenti determinato dalla riorganizzazione operativa (produzione e teleselling) dalla quale sono attesi significativi benefici economici già a partire dal secondo semestre 2024
- (ii) l'incremento degli ammortamenti.

Gli Oneri Finanziari si dimezzano sia per effetto della riduzione della posizione finanziaria sia per effetto dell'ottimizzazione dell'utilizzo della cassa derivante dall'integrazione societaria.

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

Nel corso del primo semestre 2024 risultano in crescita gli investimenti in Capitale Fisso pari a complessivi Euro 2,7 milioni ripartiti tra immobilizzazioni materiali (Euro 1,3 milioni, principalmente per impianti presso il sito produttivo di Montebello; sicurezza presso il sito di Calmasino e per il completamento dell'impianto fotovoltaico) e immobilizzazioni immateriali (Euro 1,3 milioni, principalmente acquisizioni di indirizzi e clientela per Euro 1,2 milioni, registrazione marchi per Euro 0,1 milioni).

Da segnalare che il disinvestimento della cantina di Torricella ha completamente compensato gli investimenti in immobilizzazioni materiali

Il Capitale Circolante Netto evidenzia un miglioramento molto rilevante rispetto al 30 giugno 2023 e pari a 24,3 milioni per effetto:

- (i) della significativa riduzione di magazzino che rappresenta un primo effetto positivo della riorganizzazione societaria;
- (ii) parzialmente compensato dalla diminuzione dei debiti commerciali derivanti dalle condizioni applicate agli acquisiti di prodotti commerciali.

Le sopra descritte dinamiche di i) limitati volumi di investimenti in capitale fisso, ii) decremento delle rimanenze iii) consistenti flussi di cassa prodotti dalla gestione operativa, hanno consentito il **miglioramento 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 2,21.**



2. Fatti di rilievo

2.1 Fatti di rilievo avvenuti nel periodo di riferimento

Il 1 gennaio 2024 è diventata efficace la fusione tra Provinco Italia S.p.A., Enoitalia S.p.A., Barbanera S.r.l.; Fossalto S.r.l. che ha portato alla costituzione di IWB Italia SpA ovvero del polo commerciale ed industriale del Gruppo funzionale alla massimizzazione delle sinergie per tutte le attività del segmento B2B: commerciali, produttive, gestionali e finanziarie.

Il 18 marzo 2024 il Consiglio di Amministrazione di IWB, ha definito i criteri quantitativi e qualitativi di significatività delle relazioni potenzialmente rilevanti ai fini della valutazione dell'indipendenza dei propri membri (i "Criteri di Significatività") in ottemperanza a quanto stabilito dall'art. 6-bis del Regolamento EGM in vigore alla data odierna.

In data 24 aprile Italian Wine Brands S.p.A. ha reso noto che le controllate del Gruppo, Giordano Vini S.p.A. e IWB Italia S.p.A., hanno comunicato, alle organizzazioni sindacali, la decisione di riorganizzare le attività di *teleselling* e produttive della sede di Valle Talloria di Diano d'Alba (Piemonte), in capo rispettivamente a Giordano Vini S.p.A. ed a IWB Italia S.p.A., per ottimizzare la produttività e riadattare le rispettive strutture alle mutate condizioni di mercato:

- a) in riferimento alle attività di *teleselling*, la riorganizzazione si è resa necessaria a seguito del cambiamento delle modalità di acquisto dei clienti, sempre più orientate verso l'on-line, a scapito delle vendite telefoniche. Giordano Vini S.p.A. ha da tempo sviluppato la parte digitale del proprio business, mentre le vendite telefoniche hanno subito un progressivo e inarrestabile ridimensionamento, che rende economicamente non più sostenibile il mantenimento di un'organizzazione interna a ciò dedicata che, come tale, va pertanto dismessa: scelta che si palesa ancora più necessaria e strategica considerando la migliore efficienza, in tale area, del modello di outsourcing che, già implementato da anni da parte di Giordano Vini S.p.A., verrà ulteriormente perseguito;
- b) in riferimento alle attività produttive, stante la significativa crescita per linee esterne realizzata negli ultimi anni, il Gruppo ha deciso di concentrare la produzione, disponendo al contempo il conseguente trasferimento del personale di produzione di IWB Italia operativo presso Valle Talloria di Diano D'Alba presso il sito di Calmasino di Bardolino (VR), per oggettivi motivi di razionalizzazione e, a tendere, per obiettivi di diminuzione dei costi di produzione nonché di efficientamento delle attività produttive e di quelle ovviamente ad esse correlate.





ITALIAN WINE BRANDS S.p.A.

Il Gruppo IWB, assieme alle organizzazioni sindacali ha definito forme di supporto in favore delle persone interessate dalla riorganizzazione. Gli accordi sono stati firmati in data 28 maggio 2024 per IWB Italia S.p.A. e 22 maggio 2024 per Giordano Vini S.p.A.

Il 30 aprile 2024 l'Assemblea degli Azionisti

- (i) ha nominato, determinandone il relativo compenso, il Consiglio di Amministrazione, che resterà in carica per tre esercizi fino all'approvazione del bilancio relativo all'esercizio 2026, nelle persone di: Alessandro Mutinelli, Giorgio Pizzolo, Simone Strocchi, Antonella Lillo (amministratore indipendente), Sofia Barbanera, Massimiliano Mutinelli, Marta Pizzolo.
- (ii) ha altresì approvato di autorizzare l'acquisto e la disposizione di azioni ordinarie proprie ai sensi degli artt. 2357 e 2357-ter del Codice Civile, nonché dell'art. 132 del TUF, secondo le modalità proposte nella Relazione del Consiglio di Amministrazione, al fine di dotare la Società di un'utile opportunità strategica di investimento per ogni finalità consentita dalle vigenti disposizioni, ivi incluse le finalità contemplate nell'art. 5 del Regolamento (UE) 596/2014 (Market Abuse Regulation, "MAR") e nelle prassi ammesse a norma dell'art. 13 MAR, ove applicabili, ivi inclusa la finalità di acquisto di azioni proprie in funzione del loro successivo annullamento, nei termini e con le modalità che saranno eventualmente deliberati dai competenti organi sociali previo annullamento della delibera assunta dall'assemblea del 27 aprile 2023 per la parte non eseguita.

Il 16 maggio 2024 IWB Italia ha firmato un accordo di partnership e collaborazione con Cantine Hermes che con 14 impianti in 6 regioni rappresenta uno dei principali operatori cooperativi nella trasformazione delle uve, finalizzato da un lato alla valorizzazione dei propri assets presso la cantina di Torricella e dall'altro al continuo efficientamento produttivo. L'accordo, divenuto efficace il 20 giugno 2024, prevede: (i) il rafforzamento e l'ampliamento della collaborazione e della partnership tra IWB e Cantine Hermes per la fornitura di maggiori volumi di vino, prodotti secondo specifiche tecniche e con la supervisione di tecnici IWB; (ii) la cessione dell'impianto di Torricella da IWB a Cantine Hermes.

Il 24 maggio 2024 Italian Wine Brands S.p.A. entra nel Consorzio del Prosecco con la nomina suo del Vicepresidente Giorgio Pizzolo quale membro del Consiglio di Amministrazione del Prosecco DOC.

Il 28 maggio 2024 Italian Wine Brands S.p.A. rafforza l'assetto manageriale con la nomina di Alessandro Vella quale nuovo Direttore Generale.

2.2 Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura del semestre

In data 12 settembre 2024 i consigli di amministrazione di Giordano Vini S.p.A. e di IWB ITALIA S.p.A. hanno approvato il progetto di scissione parziale avente per oggetto il trasferimento del marchio di Giordano Vini S.p.A. alla beneficiaria IWB ITALIA S.p.A. Il progetto completa la riorganizzazione societaria avviata nel 2023 per migliorare l'efficienza della gestione e la razionalizzazione dell'organizzazione d'impresa delle società coinvolte consentendo di conseguire importanti sinergie. In questo contesto, la concentrazione dei marchi del Gruppo presso una unica società, ovvero IWB Italia, consentirà di ottimizzarne la gestione in ottica di sviluppo. Dal punto di vista operativo, Giordano continuerà a fruire dell'utilizzo del marchio attraverso un apposito contratto pluriennale che avrà decorrenza dalla Data di Efficacia della Scissione.

3. Evoluzione prevedibile della gestione

Nel primo semestre IWB ha confermato la propria capacità di generare valore anche in un contesto macroeconomico che è, e rimane incerto. Il Gruppo è strutturato in termini di organizzazione produttiva e commerciale, nonché sotto l'aspetto finanziario, per affrontare le sfide e per continuare a crescere sia in modo organico sia per linee esterne.

Dopo la fase inflattiva, dalla quale è derivata una contrazione dei consumi delle famiglie, siamo entrati ora in un momento di riduzione dei costi di produzione e, come conseguenza, dei prezzi di vendita, che dovrebbero agevolare una ripresa dei volumi venduti.

IWB sta diversificando i propri ricavi in tutto il mondo, in tutti i canali commerciali e in tutte le fasce di prezzo, in modo da ridurre il rischio di concentrazione e per cogliere ogni opportunità di crescita. In un contesto di polarizzazione dei consumi (*entry level e premium*), il focus commerciale e di marketing rimane concentrato nello sviluppo di *brands premium*, per quei consumatori, in particolare quelli delle nuove generazioni, che hanno un approccio al vino "less but better". In aggiunta, la specializzazione di IWB nei vini spumanti (secondo produttore di Prosecco DOC) e nei vini bianchi "leggeri", che sono le due categorie a più alto tasso di crescita sul mercato, dovrebbe sostenere la crescita dei volumi venduti.

Il contesto generale dei consumi impone una prudenza sul breve termine, ma siamo ottimisti per una ripresa del mercato nel medio periodo e un ulteriore sviluppo del nostro business, essendoci posizionati ovunque con i nostri prodotti e puntando sulla crescita dei nostri *brands* sui mercati più profittevoli.

4. Codice etico e Modello organizzativo

In data 13 settembre 2024 il CDA ha aggiornato il modello, introdotto a luglio 2021 per adeguarlo all'introduzione di nuovi reati e al nuovo assetto organizzativo di Gruppo.

5. Rapporti con imprese correlate

Queste operazioni 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. 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. Nel primo semestre 2024 il canone è stato di 34,9 euro migliaia
- (ii) un contratto di servizio con Electa SpA avente ad oggetto supporto alle attività di relazione con gli investitori per un importo pari a 40 euro 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 (GLOBAL FOOD SAFETY INITIATIVE, 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 i 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 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'interno 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 ISO 14001:2015.

Certificarsi secondo la ISO 14001 non è obbligatorio, ma è frutto della scelta volontaria dell'organizzazione che decide di stabilire, attuare, mantenere attivo e migliorare un proprio sistema di gestione ambientale.

Tale certificazione ISO 14001 dimostra che l'organizzazione certificata 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 etc) 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 1400.

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 verrà incluso nel programma entro il 2024, in modo da coprire il 100% delle unità produttive di IWB.

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 3 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.

Complessivamente nel 2024 si perfezionerà 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.

ISO 45001 in 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.

Entro settembre 2024 anche il sito di Cetona entrerà inoltre 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 2024, al 30 giugno 2023 e al 30 giugno 2022.

	N. puntuale 30.06.2024	N. medio 30.06.2024	N. puntuale 30.06.2023	N. medio 30.06.2023	N. puntuale 30.06.2022	N. medio 30.06.2022
Dirigenti	7	7	8	8	8	8
Quadri	21	21	22	23	22	23
Impiegati	184	202	210	209	192	193
Operai	127	136	142	142	134	129
Totale	339	366	382	383	356	352



7. Azioni proprie

Al 30 giugno 2024 la società Capogruppo detiene n. 52.281 azioni ordinarie, rappresentative dello 0,55% del capitale sociale ordinario. Nel corso del primo semestre 2024

- sono state acquisite 24,597 azioni proprie
- sono state effettuate assegnazioni per 37.575 azioni proprie

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.

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. L'esposizione al rischio deriva sia dalla distribuzione geografica dell'attività commerciale, sia dai diversi Paesi in cui avvengono gli acquisti. A protezione di questo rischio il Gruppo ha definito idonee coperture a termine per il fatturato in USD diventato particolarmente rilevante a valle dell'acquisizione di Enoitalia (ora IWB Italia S.p.A.).

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 incidono 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) contribuisce a ridurre i costi energetici. Per le sopraindicate ragioni il rischio relativo al cambiamento climatico non è incluso nelle valutazioni di impairment.

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. In conformità con le Regole della Banca Centrale (Condotta del Mercato degli Investimenti), gli Amministratori sono tenuti 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. Gli Amministratori sono inoltre 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 primo semestre chiuso al 30 giugno 2024 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, al momento data e relativo utile per l'anno terminato in quel momento;
- il bilancio della Società, redatto in conformità agli IFRS adottati dall'Unione Europea, fornisce una rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale, finanziaria e delle attività della Società al 30 giugno 2024;
- la Relazione degli amministratori alle pagine 17-38 include una corretta analisi dell'andamento del business per l'anno conclusosi il 30 giugno 2024 e della posizione finanziaria della Società e del Gruppo alla fine del semestre;
- 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, 13 settembre 2024

Alessandro Mutinelli

Presidente e Amministratore Delegato





ITALIAN WINE BRANDS S.p.A.



ATZ

Bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2024

SITUAZIONE PATRIMONIALE-FINANZIARIA			
	Note	30.06.2024	31.12.2023
<i>Valori in euro</i>			
Attività non correnti			
Immobilizzazioni immateriali	5	38.365.142	38.774.598
Avviamento	6	215.968.880	215.968.880
Terreni, immobili, impianti e macchinari	7	39.271.782	51.823.036
Attività per diritti d'uso	7 B	13.903.903	15.464.554
Partecipazioni	9	5.109	5.109
Altre attività non correnti	10	222.324	235.310
Attività finanziarie non correnti		-	-
Attività fiscali differite	11	1.561.879	2.693.710
Totale attività non correnti		309.299.019	324.965.198
Attività correnti			
Rimanenze	12	76.654.919	78.552.355
Crediti commerciali	13	48.842.370	52.129.713
Altre attività correnti	14	2.357.545	8.310.750
Attività per imposte correnti	15	616.346	1.674.105
Attività finanziarie correnti		720.097	524.162
Disponibilità liquide e strumenti equivalenti	16	48.997.466	70.900.191
Totale attività correnti		178.188.743	212.091.275
Attività non correnti possedute per la vendita	8	10.259.276	-
Totale attivo		497.747.038	537.056.473
Patrimonio netto			
Capitale sociale		1.124.469	1.124.468
Riserve		156.118.439	145.344.279
Riserva piani a benefici definiti		(63.762)	(63.762)
Riserva per stock grant		-	789.694
Utile (perdite) portate a nuovo		47.064.876	46.203.906
Risultato netto del periodo		8.970.962	16.300.463
Totale patrimonio netto attribuibile agli azionisti della Capogruppo		213.214.984	209.699.049
Patrimonio netto di terzi		(64.103)	(208.671)
Totale patrimonio netto	17	213.150.881	209.490.377
Passività non correnti			
Debiti finanziari	18	137.511.343	143.336.515
Passività per leasing	18	10.662.489	12.107.779
Fondo per altri benefici ai dipendenti	19	1.647.904	1.654.245
Fondo per rischi ed oneri futuri	20	153.660	300.637
Imposte differite passive	11	9.407.062	9.490.667
Altre passività non correnti	22	-	-
Totale passività non correnti		159.382.458	166.889.843
Passività correnti			
Debiti finanziari	18	5.774.010	28.805.836
Passività per leasing	18	3.867.116	3.106.456
Debiti commerciali	21	101.928.978	113.789.742
Altre passività correnti	22	9.941.355	10.758.709
Passività per imposte correnti	23	3.702.238	4.215.509
Fondo per rischi ed oneri futuri	20	-	-
Totale passività correnti		125.213.698	160.676.252
Passività direttamente correlate ad attività possedute per la vendita		-	-
Totale patrimonio netto e passivo		497.747.038	537.056.473


 ITALIAN WINE BRANDS S.p.A.

CONTO ECONOMICO

<i>Valori in euro</i>	Note	30.06.2024	30.06.2023
Ricavi delle vendite	24	191.202.129	196.777.796
Variazione delle rimanenze	12	(2.809.130)	2.269.185
Altri proventi	25	1.714.531	1.627.593
Totale ricavi		190.107.530	200.674.574
Costi per acquisti	26	(122.558.236)	(135.732.079)
Costi per servizi	27	(32.021.740)	(35.463.539)
Costo del personale	28	(14.654.989)	(12.716.320)
Altri costi operativi	29	(563.187)	(538.817)
Costi operativi		(169.798.152)	(184.450.755)
Margine operativo lordo		20.309.379	16.223.819
Ammortamenti	5-7	(5.716.644)	(5.506.431)
Accantonamenti per rischi	20	-	-
Rivalutazioni / (svalutazioni)	30	(573.829)	(827.927)
Risultato operativo		14.018.906	9.889.461
Proventi finanziari		1.511.540	671.544
Oneri finanziari		(3.242.814)	(4.313.406)
Proventi (oneri) finanziari netti	31	(1.731.274)	(3.641.863)
Risultato prima delle imposte		12.287.631	6.247.598
Imposte	32	(3.172.101)	(1.635.104)
(Perdita) utile connesso ad attività cessate ed in dismissione		-	-
Risultato netto (A)		9.115.531	4.612.494
Attribuibile a:			
(Utile)/ perdita di pertinenza dei terzi		(144.568)	(37.903)
Risultato di pertinenza del Gruppo		8.970.962	4.574.591
Altri utili/(perdite) del risultato economico complessivo:			
Altre componenti del conto economico complessivo del periodo che saranno successivamente rilasciate a conto economico			
		-	-
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)		-	-
Totale utile/(perdita) complessiva (A) + (B)		9.115.531	4.612.494




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 2023	1.124.468	142.063.627	214.032	65.947	(22.659)	50.235.341	(366.135)	193.314.619
Aumento capitale								
Acquisto azioni proprie								
Cessione azioni proprie								
Dividendi						(844.930)		(844.930)
Stock grant								
Riserva legale								
Riclassifiche e altre variazioni		3.733.599	(23.208)			(3.086.505)	3	623.889
Totale Utile/(Perdita) complessiva						4.574.591	37.903	4.612.494
Saldo al 30 giugno 2023	1.124.468	145.797.225	190.824	65.947	(22.659)	50.778.497	(328.229)	197.606.073

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)
Stock grant		692.132		(789.694)		97.562		
Riserva legale		15.641				(15.641)		
Riclassifiche e altre variazioni		10.836.858	(285.741)			(10.808.001)		(236.883)
Totale Utile/(Perdita) complessiva						8.970.962	144.568	9.115.531
Saldo al 30 giugno 2024	1.124.468	155.938.414	180.025	-	(63.762)	56.035.838	(64.103)	213.150.881




RENDICONTO FINANZIARIO

Valori in Euro

	Note	30.06.2024	30.06.2023
Utile (perdita) di periodo prima delle imposte		12.287.631	6.247.598
Rettifiche per:			
- elementi non monetari - stock grant		-	-
- accantonamenti al fondo svalutazione crediti al netto degli utilizzi		573.829	827.927
- elementi non monetari - accantonamenti / (rilasci)		-	-
- elementi non monetari - ammortamenti		5.716.644	5.506.431
Utile di periodo (perdita) prima delle imposte rettificato		18.578.104	12.581.956
Disponibilità liquide generate dalle operazioni			
Imposte sul reddito pagate		(1.143.287)	(554.535)
Altri (proventi)/oneri finanziari senza flusso monetario (c. Amm. Fin)		1.732.038	1.724.261
Totale		588.751	1.169.726
Variazioni del capitale circolante			
Variazione crediti verso clienti		2.713.514	12.947.721
Variazione debiti verso fornitori		(11.860.764)	(26.020.769)
Variazione delle rimanenze		1.437.985	(3.607.664)
Variazione altri crediti e altri debiti		3.664.511	1.621.750
Altre variazioni		444.325	23.611
Variazione TFR e altri fondi		(153.318)	195.968
Variazioni altri fondi e imposte differite		1.048.226	(494.379)
Totale		(2.705.522)	(15.333.761)
Cash flow da attività operativa (1)		16.461.333	(1.582.079)
Investimenti:			
- Materiali		(11.580)	(2.337.984)
- Immateriali		(1.427.851)	(1.729.465)
- Flusso di cassa netto derivante dall'aggregazione aziendale (*):		-	-
- Finanziari		-	-
Cash flow da attività di investimento (2)		(1.439.431)	(4.067.449)
Attività finanziaria			
Incassi / (rimborsi) prestito obbligazionario		(3.250.000)	(3.250.000)
Accensioni di finanziamenti a breve		-	13.685.000
(Rimborsi) di finanziamenti a breve		(2.344.000)	-
Incassi / (rimborsi) finanziamento revolving		(20.000.000)	(8.000.000)
Incassi / (rimborsi) altri debiti finanziari		(1.349.194)	(4.607.500)
Variazione altre attività finanziarie		(195.935)	(367.345)
Variazione altre passività finanziarie		(4.330.471)	(4.438.389)
Acquisto azioni proprie		(504.730)	-
Cessione azioni proprie		-	-
Dividendi erogati		(4.713.414)	(944.930)
Aumenti di capitale sociale di natura monetaria		-	-
Variazione riserva per Stock Grant		-	-
Altre variazioni di patrimonio netto		(236.883)	623.889
Cash flow da attività di finanziamento (3)		(36.924.627)	(7.299.275)
Cash flow da attività in funzionamento		(21.902.725)	(12.948.803)
Variazione disponibilità liquide (1+2+3)		(21.902.725)	(12.948.803)
Disponibilità liquide all'inizio del periodo		70.900.191	61.049.148
Disponibilità liquide alla fine del periodo		48.997.466	48.100.345

FORMA E CONTENUTO DEL BILANCIO CONSOLIDATO SEMESTRALE ABBREVIATO

Premessa

Il presente bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2024 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'informazione 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 2023.

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 2023, 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 2023.

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 2024 è costituito dagli schemi della Situazione Patrimoniale - Finanziaria, 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 – Finanziaria 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

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 spesati 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.

Ogniqualvolta 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

97

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 beneficiario. 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 spesate al momento della spedizione del materiale.

I costi di ricerca e di sviluppo non capitalizzabili, costituiti esclusivamente dal costo del personale, sono spesati 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 ed 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 attribuibili 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 rettificata 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.

<i>Valori in migliaia di euro</i>	30.06.2024	Livello 1	Livello 2	Livello 3
<i>Attività finanziarie</i>				
Attività finanziarie derivate	30		30	

<i>Valori in migliaia di euro</i>	31.12.2023	Livello 1	Livello 2	Livello 3
<i>Attività finanziarie</i>				
Attività finanziarie derivate	43		43	

Al 30 giugno 2024 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 29,6 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

<i>Valori in migliaia di euro</i>	30.06.2024		31.12.2023	
	Valore contabile	Fair Value	Valore contabile	Fair Value
<i>Attività finanziarie</i>				
Crediti finanziari	720	720	524	524
<i>Passività finanziarie</i>				
Debiti finanziari	143.285	143.285	172.142	172.142



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.reca 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 2024 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.

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. L'esposizione al rischio deriva sia dalla distribuzione geografica dell'attività commerciale, sia dai diversi Paesi in cui avvengono gli acquisti. A protezione di questo rischio il Gruppo ha definito idonee coperture a termine per il fatturato in USD diventato particolarmente rilevante a valle dell'acquisizione di Enoitalia (ora IWB Italia S.p.A.).

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 si copre, 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 uve da 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) contribuisce a ridurre i costi energetici.

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

4. Principi contabili

4.1 Principi contabili e interpretazioni omologati in vigore a partire dal 1° gennaio 2024

Principi contabili e interpretazioni applicati dal 1° gennaio 2024:

- **Modifiche allo IAS 1 - Presentazione del bilancio - Classificazione delle passività come correnti o non correnti**

Le modifiche chiariscono i criteri che devono essere applicati per la classificazione delle passività come correnti o non correnti e precisano che la classificazione di una passività non è influenzata dalla probabilità che il regolamento della passività sia posticipato di dodici mesi successivi all'esercizio di riferimento. L'intenzione del Gruppo di liquidare la passività nel breve periodo non ha impatto sulla classificazione.

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

- **Modifiche allo IAS 1 - Presentazione del bilancio – passività non correnti con *covenants***

Tali modifiche specificano che i *covenant* da rispettare dopo la data di riferimento del bilancio non influiscono sulla classificazione del debito come corrente o non corrente alla data di riferimento del bilancio. Le modifiche richiedono invece che la società fornisca informazioni su tali *covenant* nelle note al bilancio.

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

- **Modifiche all'IFRS 16 - Leasing: Passività per *leasing* in una transazione di vendita e *leaseback***

Tali modifiche precisano i requisiti per la contabilizzazione di una vendita e un *leaseback* dopo la data della transazione.

In particolare, nella valutazione successiva della passività derivante dal contratto di *leasing*, il venditore-locatario determina i "canoni di *leasing*" e i "canoni di *leasing* rivisti" in modo tale da non rilevare utili o perdite che si riferiscono al diritto d'uso mantenuto.

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

- **Modifiche allo IAS 7 – Rendiconto finanziario e all'IFRS 7 – Strumenti finanziari: Informazioni integrative – Supplier Finance arrangements**

Tali modifiche introducono nuovi requisiti di informativa per migliorare la trasparenza delle informazioni fornite relativamente agli accordi di finanziamento dei fornitori, in particolare per quanto riguarda gli effetti di tali accordi sulle passività, sui flussi finanziari e sull'esposizione al rischio di liquidità dell'entità.

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 2024

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 2024 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 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, che entreranno in vigore il 1° gennaio 2025, non sono ancora state omologate dall'Unione Europea. Il Gruppo sta analizzando se la definizione di mancanza di *exchangeability* è applicabile alle valute delle consociate che rientrano nel perimetro di consolidamento.

- **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 (emanato il 9 maggio 2024);**

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 e non è ancora stato omologato.

Non si prevedono impatti sul bilancio consolidato di gruppo derivanti dall'adozione del presente principio.

- **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 a IFRS9 e IFRS7 sono state emanate il 30 maggio 2024 e non sono ancora state omologate

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: un'entità deve 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 1.4 pag 11 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 27 e in nota Integrativa alla nota 24;
- le informazioni sugli investimenti richieste dal paragrafo 33b dell'IFRS 8 sono espone di seguito:

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	31.12.2023	30.06.2023
Italia	277.178	291.655	293.104
Stati Uniti	17.687	17.741	17.831
Svizzera	12.872	12.876	12.879
Totale attività non correnti *	307.737	322.271	323.813

* 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

- a) il B2B ovvero i risultati economici e patrimoniali relativi ai canali wholesale e ho.re.ca
- b) 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)

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	Ellsioni	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	2.051	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						30.06.2024
	Valore netto contabile						
	01.01.2024	incrementi	alienazioni	ammortamenti	riclassifiche	incrementi da aggregazioni aziendali	
Marchi e Brevetti	32.154	61	-	(200)	89	-	32.103
Software	1.368	47	-	(526)	-	-	890
Spese di impianto	7	-	-	(5)	-	-	2
Altre Immobilizzazioni Immateriali	4.928	1.028	-	(1.195)	285	-	5.046
Immob. immateriali in corso e acconti	318	292	-	-	(285)	-	325
Valore netto contabile Imm. Immateriali	38.774	1.428	-	(1.926)	89	-	38.365

La voce marchi e brevetti indicata è rappresentata (i) dal Marchio Giordano Vini, 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 (ii) dai marchi di proprietà di Provinco 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 svolto annualmente e comunque ogni qualvolta emergano indicatori di potenziali perdite di valore alla stregua dell'avviamento. Il valore di iscrizione è invariato rispetto a quello della Relazione Finanziaria Annuale consolidata al 31 dicembre 2023, in linea con quanto effettuato ai fini dell'avviamento per cui si rimanda al paragrafo successivo.

Gli incrementi dell'esercizio 2024 sono relativi:

- (i) per euro 1.274 migliaia allo sviluppo delle seguenti attività e 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 attraverso campagne di marketing a successo ("CPA");
 - sviluppo SW;
- (ii) per euro 61 migliaia per la registrazione di nuovi marchi.

6. Avviamento

L'avviamento complessivo è dettagliato nella seguente tabella

Valori in migliaia di euro

Società	30.06.2024	31.12.2023
Provinco Italia S.p.A.		11.289
Giordano Vini S.p.A.		0
Enoitalia S.p.A.	IWB Italia S.p.A. 186.077	156.942
Barbanera S.r.l.		16.687
Fossalto S.r.l.		1.159
Enovation Brands Inc		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 2023, l'avviamento e le immobilizzazioni immateriali a vita utile indefinita erano state sottoposti a test di impairment che consiste nella stima del valore recuperabile (valore d'uso) delle CGU, costituite dalle società controllate, e nel confronto dello stesso con il valore netto contabile dei relativi beni, (inclusivo dell'avviamento, delle attività immateriali a vita utile definita e delle altre attività operative nette) ai sensi dello IAS 36 al fine di verificare l'esistenza di eventuali perdite di valore

Il valore d'uso era stato determinato aggiornando i flussi di cassa attesi che si suppone deriveranno dall'uso continuativo e dalla eventuale dismissione alla fine della vita utile delle attività oggetto di impairment utilizzando un tasso che riflette i rischi specifici delle singole CGU alla data di valutazione, coerentemente con le previsioni economiche e finanziarie predisposte dalle Società. Al fine di determinare il valore d'uso della CGU sono considerati i flussi finanziari attualizzati dei 5 anni di proiezione esplicita sommati ad un valore terminale, per determinare il quale è stato utilizzato il criterio dell'attualizzazione della rendita perpetua.

Le assunzioni chiave utilizzate dal management sono (i) la stima dei futuri incrementi nelle vendite, (ii) dei flussi di cassa operativi, (iii) del tasso di crescita dei valori terminali e (iv) del costo medio ponderato del capitale (tasso di sconto).

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 prudentiali.

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 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 di crescita (G-Rate) 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 2023 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 2022	Goodwill 2022	CGU's 2023	Goodwill 2023	Carrying Amount	Recoverable amount/VIU	Headroom	WACC
IWB Group	Enoitalia S.p.A.	112.776						
IWB Group	Provinco Italia S.p.A	11.289	IWB Italia S.p.A.*	186.077	265.686	324.504	58.818	6,6%
IWB Group	Barbanera S.r.l	16.597						
IWB Group	Giordano Vini S.p.A	43.719	Giordano Vini S.p.A		28.457	35.893	7.436	7,2%
IWB Group	Prodive s.r.l.	447						
IWB Group	Raphael Dal Bo AG	12.854	Raphael Dal Bo AG	12.854	11.957	104.990	93.033	6,2%
IWB Group	Enovation Brands Inc	17.061	Enovation Brands Inc	17.038	11.817	26.391	14.573	6,6%
	IWB GROUP TOTAL	214.743	IWB GROUP TOTAL	215.969	317.917	491.778	173.861	

La variazione delle CGU rispetto al 2022 è spiegata dalla riorganizzazione societaria illustrata a pagina 13.

Al 30 giugno 2024 il Gruppo in coerenza con la procedura adottata la società ha effettuato il test di impairment limitatamente a Giordano vini SpA, confermando le assunzioni di piano e rivedendo il tasso di attualizzazione per aggiornarlo ai parametri al 30 giugno 2024. Il tasso aggiornato risulta pari a 8,3%. Non emergono perdite di valore, fra il valore contabile ed il relativo valore d'uso (determinato secondo la metodologia del Discounted Cash Flow).

Reporting Segment	CGU's 2024	Goodwill	Carrying Amount	Recoverable Amount /VIU	Headroom	WACC
B2C	Giordano Vini SpA	0	27,2 Mil	33,2 Mil	6 mil	8,30%

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	01.01.2024	incrementi	alienazioni	riclassifiche/altre variazioni	incrementi da aggregazioni aziendali	30.06.2024
Terreni e fabbricati	40.710	156	(1.412)	(14.301)	-	25.152
Impianti e macchinari	57.105	689	(2.020)	(15.986)	-	39.787
Attrezzature	22.365	196	(2.243)	(7.332)	-	12.986
Altre immobilizzazioni materiali	7.812	79	(41)	(2.895)	-	4.954
Immobil.mat in corso e acconti	2.209	190	-	(2.109)	-	290
Attività per diritto d'uso	28.179	-	-	(1.957)	-	26.222
Totale costo storico	158.379	1.308	(5.716)	(44.580)	-	109.391
IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI						
Fondi ammortamento						
Fondi ammortamento	01.01.2024	ammortamenti	alienazioni	altre variazioni	incrementi da aggregazioni aziendali	30.06.2024
Terreni e fabbricati	(12.166)	(381)	551	6.920	(0)	(5.076)
Impianti e macchinari	(42.345)	(1.352)	1.712	15.631	-	(26.354)
Attrezzature	(16.540)	(415)	2.115	6.988	-	(7.852)
Altre immobilizzazioni materiali	(7.327)	(81)	41	2.751	-	(4.616)
Immobil.mat in corso e acconti	(0)	(0)	-	-	-	(0)
Attività per diritto d'uso	(12.714)	(1.561)	-	1.957	-	(12.318)
Totale fondo ammortamento	(91.092)	(3.790)	4.419	34.247	(0)	(56.216)
IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI						
Valore netto						
Valore netto contabile	01.01.2024	incrementi	alienazioni	ammortamenti	altre variazioni	30.06.2024
Terreni e fabbricati	28.544	156	(861)	(381)	(7.381)	20.077
Impianti e macchinari	14.760	689	(308)	(1.352)	(355)	13.433
Attrezzature	5.826	196	(128)	(415)	(344)	5.134
Altre immobilizzazioni materiali	485	79	-	(81)	(144)	338
Immobil.mat in corso e acconti	2.209	190	-	(0)	(2.109)	290
Attività per diritto d'uso	15.464	-	-	(1.561)	-	13.904
Totale valore netto contabile	67.287	1.308	(1.297)	(3.790)	(10.333)	53.175

L'incremento più rilevante dal punto di vista delle effettive acquisizioni riguardano le voci:

- Per Euro 609 migliaia relativi agli impianto di IWB Italia oltre a Euro 126 migliaia per pavimentazione interna ed esterna
- Per Euro 193 migliaia relativi alle nuove autoclavi.

Il valore totale del disinvestimento del sito di Torricella è pari a Euro 1.297 migliaia.

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 2023, è di seguito esposta:

Valori in migliaia di euro

ore netto contabile	01.01.2024	incrementi	ammortamenti	altre variazioni	30.06.2024
Terreni e fabbricati	11.247		(1.005)		10.242
Impianti e macchinari	3.570		(410)		3.160
Attrezzature	598		(130)		468
Altre immobilizzazioni materiali	49		(16)		34
Totale valore netto contabile	15.464	-	(1.561)	-	13.904

Valori in migliaia di euro

tabile	01.01.2023	incrementi	ammortamenti	altre variazioni	31.12.2023
Terreni e fabbricati	13.163		(1.902)	(14)	11.247
Impianti e macchinari	3.559	1.559	(1.547)		3.570
Attrezzature	890		(292)		598
Altre immobilizzazioni materiali	98		(49)		49
Totale valore netto contabile	17.709	1.559	(3.790)	(14)	15.464

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 2023:

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

30.06.2024

Valori in migliaia di euro

	Breve termine	Medio/lungo termine (entro 5 anni)	Lungo termine (oltre 5 anni)	Cash Out
Terreni e fabbricati	(2.761)	(8.861)	(374)	(220)
Impianti e macchinari	(831)	(1.191)	-	(519)
Attrezzature	(240)	(232)	-	(140)
Altre immobilizzazioni materiali	(35)	(5)	-	(20)
Totale	(3.867)	(10.289)	(374)	(900)

31.12.2023

Valori in migliaia di euro

	Breve termine	Medio/lungo termine (entro 5 anni)	Lungo termine (oltre 5 anni)	Cash Out
Terreni e fabbricati	(1.867)	(9.337)	(851)	(1.928)
Impianti e macchinari	(958)	(1.549)	-	(1.543)
Attrezzature	(246)	(349)	-	(311)
Altre immobilizzazioni materiali	(35)	(22)	-	(56)
Totale	(3.106)	(11.256)	(851)	(3.838)

Di seguito sono riportati gli interessi passivi imputati a conto economico sulle passività del leasing confrontati con la situazione al 30 giugno 2023:

Valori in migliaia di euro

Interessi	30.06.2024	30.06.2023
Terreni e fabbricati	(161)	(170)
Impianti e macchinari	(35)	(35)
Attrezzature	(17)	(21)
Altre immobilizzazioni materiali	(3)	(4)
Totale	(215)	(230)

Infine, si segnalano:

- i costi per leasing di attività di modesto valore imputati a conto economico ammontano ad Euro 257 migliaia (al 30 giugno 2023: Euro 241 migliaia);
- i costi relativi ai pagamenti variabili dovuti per il leasing non inclusi nella valutazione delle passività del leasing ammontano ad Euro 136 migliaia (al 30 giugno 2023: Euro 117 migliaia).

8. Attività non correnti possedute per la vendita

Come descritto nel paragrafo Fatti di rilievo intervenuti nell'esercizio in data 24 aprile 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 e ha avviato tutte le attività necessarie per individuare un acquirente; Inoltre, il completamento della vendita è previsto entro un anno dalla data della classificazione, 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. In particolare:

- l'ammortamento è cessato a far data dal 30 giugno 2024
- l'esposizione in bilancio è al valore contabile essendo questo inferiore al presunto valore di realizzo al momento stimato in base ai primi riscontri ricevuti da valutazioni di mercato.

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

	<u>30.06.2024</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	17.884	(15.452)	2.432
Attrezzature	7.356	(6.974)	382
Altre immobilizzazioni materiali	2.968	(2.904)	64
Totale	42.509	(32.250)	10.259

Come previsto dall'IFRS5:

Par 6: "Un'entità deve classificare un'attività non corrente (o un gruppo in dismissione) come posseduta per la vendita, se il suo valore contabile sarà recuperato principalmente con un'operazione di vendita anziché con il suo uso continuativo".

Par 7 "Perché ciò si verifichi, l'attività (o gruppo in dismissione) deve essere disponibile per la vendita immediata nella sua condizione attuale, soggetta a condizioni, che sono d'uso e consuetudine, per la vendita di tali attività (o gruppi in dismissione) e la vendita deve essere altamente probabile"

Par 8 "perché la vendita sia altamente probabile, la Direzione ad un adeguato livello deve essersi impegnata in un programma per la dismissione dell'attività (o del gruppo in dismissione), e devono essere state avviate le attività per individuare un acquirente e completare il programma. Inoltre, l'attività (o gruppo in dismissione) deve essere attivamente scambiata sul mercato ed offerta in vendita, a un prezzo ragionevole rispetto al proprio fair

value (valore equo) corrente. Inoltre, il completamento della vendita dovrebbe essere previsto entro un anno dalla data della classificazione, a eccezione di quanto consentito dalle disposizioni del paragrafo 9, e le azioni richieste per completare il programma di vendita dovrebbero dimostrare l'improbabilità che il programma possa essere significativamente modificato o annullato. La probabilità di approvazione da parte dei soci (se prevista dall'ordinamento giuridico) dovrebbe essere considerata parte della valutazione in merito al fatto che la vendita sia altamente probabile"

9. Partecipazioni

La voce Partecipazioni è dettagliata come segue:

	Paese	30.06.2024	31.12.2023
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	1.100
Banca Tema	Italia	1.250	1.250
Totale		5.109	5.109

10. Altre Attività non correnti

La voce Altre attività non correnti è dettagliata come segue.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	31.12.2023
Depositi cauzionali	222	235
Totale	222	235

11. Attività fiscali differite

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

Valori al 30 giugno 2024

Valori in migliaia di euro

Descrizione	Imponibile	Aliquota	Saldo
Interessi passivi indeducibili	21	24,00%	5
Immobilizzazioni materiali e immateriali	216	27,90%	60
Fondi per rischi e oneri	596	24,00%	143
Fondi per resi e svalutazione magazzino	2.364	27,90%	660
Fondo svalutazione crediti	2.301	24,00%	552
Compensi amministratori	297	24,00%	71
Adeguamento cambi	14	24,00%	3
Manutanzioni	-	24,00%	-
Quote associative deducibili per cassa	214	27,90%	60
Altre	33	24,00%	8
Totale crediti per imposte anticipate			1.562

Descrizione	Imponibile	Aliquota	Saldo
Aggregazioni di imprese / Avviamento	24.923	27,90%	6.954
Immobilizzazioni materiali e immateriali	8.781	27,90%	2.450
Adeguamento cambi	15	24,00%	4
Totale fondo imposte differite			9.407

Valori al 31 Dicembre 2023

Valori in migliaia di euro

Descrizione	Imponibile	Aliquota	Saldo
Perdite riportabili a nuovo	1.345	27,20%	366
Immobilizzazioni materiali e immateriali	209	27,90%	58
Fondi per rischi e oneri	153	24,00%	37
Fondi per resi e svalutazione magazzino	2.999	27,90%	837
Fondo svalutazione crediti	2.935	24,00%	704
Compensi amministratori	2.165	24,00%	520
Adeguamento cambi	82	24,00%	20
Manutanzioni	113	24,00%	27
Quote associative deducibili per cassa	431	27,90%	120
Altre	21	24,00%	5
Totale crediti per imposte anticipate			2.694

Descrizione	Imponibile	Aliquota	Saldo
Aggregazioni di imprese / Avviamento	25.185	27,90%	7.027
Immobilizzazioni materiali e immateriali	8.728	27,90%	2.435
Adeguamento cambi	123	24,00%	30
Totale fondo imposte differite			9.491

12. Rimanenze

La composizione è esposta di seguito.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	31.12.2023
Materie prime e materiale di consumo	9.541	8.505
Semilavorati	34.435	43.742
Prodotti finiti	29.136	23.924
Acconti	3.543	2.381
Totale	76.655	78.552

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).

La diminuzione rispetto al 31 dicembre 2023 è stata ottenuta per effetto dell'ottimizzazione della gestione della Supply chain conseguente all'integrazione societaria e operativa delle attività produttive e di approvvigionamento efficace dal 1° gennaio 2024.

Il valore di iscrizione delle rimanenze è esposto al netto di un fondo svalutazione di 1.782 migliaia, la cui movimentazione nel periodo è di seguito esposta.

Valori in migliaia di euro

Fondo all' 01.01.2024	1.893
Accantonamenti	275
Incrementi da aggregazioni aziendali	0
Utilizzi	(386)
Fondo alla fine del periodo	1.782

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

13. Crediti commerciali

I crediti commerciali al 30 giugno 2024 e al 31 dicembre 2023 sono di seguito dettagliati.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	31.12.2023
Crediti commerciali	52.247	56.173
Fondo svalutazione	(3.405)	(4.043)
Totale	48.842	52.130

Nel corso del primo semestre 2024 il fondo svalutazione crediti ha avuto la seguente movimentazione.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024
Fondo all' 01.01.2024	4.043
Accantonamenti	574
Incrementi da aggregazioni aziendali	0
Utilizzi	(1.212)
Fondo alla fine del periodo	3.405

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'*ageing* dei crediti stessi, rettificata per tenere conto di fattori previsionali specifici ad alcuni creditori.

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

Non esistono crediti di durata contrattuale superiore a 5 anni.



14. Altre attività correnti

Le altre attività al 30 giugno 2024 e al 31 dicembre 2023 sono dettagliate come da tabella seguente:

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	31.12.2023
Depositi cauzionali	73	441
Altri	1.431	6.977
Anticipi a fornitori	112	222
Ratei e Risconti attivi	741	670
Totale	2.358	8.311

La voce altri include principalmente crediti vs factor (IWB Italia) pari a euro 1.105 migliaia; a riduzione rispetto al valore al 31 dicembre 2023 pari a euro 6.759 migliaia è parte del processo di ottimizzazione della gestione finanziaria derivante dall'integrazione societaria efficace dal 1° gennaio 2024.

15. Attività per imposte correnti

I crediti tributari al 30 giugno 2024 e al 31 dicembre 2023 sono dettagliati come da tabella seguente:

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	31.12.2023
Credito d'imposta	548	1.387
Altri	68	287
Totale	616	1.674

L'azzeramento del credito IVA deriva da una migliore gestione delle dichiarazioni di intento che ha consentito il "consumo" del credito contribuendo al miglioramento della Posizione finanziaria netta.

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 2024.

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 2024 e al 31 dicembre 2023 sono dettagliate come da tabella seguente.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	31.12.2023
Depositi bancari	47.162	69.250
Depositi postali	1.815	1.628
Cassa	20	22
Totale	48.997	70.900

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>	30.06.2024	31.12.2023
Capitale sociale	1.124.469	1.124.468
Riserva legale	224.894	209.253
Riserva da sovrapprezzo azioni	136.137.071	136.137.072
Riserva per utili attuariali su piani a benefici definiti	(63.762)	(63.762)
Riserva per stock grant	-	789.694
Riserva da traduzione	180.025	465.766
Riserva per acquisto azioni proprie	(1.056.016)	(1.243.417)
Altre riserve	20.632.464	9.775.605
Utili / (perdite) pregresse	47.064.876	46.203.906
Utile / (perdita) del periodo	8.970.962	16.300.463
Totale riserve	212.090.515	208.574.580
Totale patrimonio netto di Gruppo	213.214.984	209.699.049
Patrimonio netto di terzi	(64.103)	(208.671)
Totale patrimonio netto	213.150.881	209.490.377

Capitale sociale

Al 30 giugno 2024 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.

- L'Assemblea straordinaria degli Azionisti di Italian Wine Brands S.p.A. tenutasi in seconda convocazione il 26 luglio 2021, ha approvato, la proposta di aumento del capitale sociale a pagamento e in via inscindibile, per l'importo complessivo di Euro 45.500.000,00 (di cui Euro 166.412,10 a titolo di capitale ed Euro 45.333.587,90 a titolo di sovrapprezzo). L'Aumento di Capitale Riservato prevede l'emissione di complessive n. 1.400.000 nuove azioni ordinarie della Società, prive di valore nominale, al prezzo unitario di sottoscrizione di Euro 32,50 (inclusivo di sovrapprezzo), con esclusione del diritto di opzione ai sensi dell'articolo 2441, comma 5 del Codice Civile, da riservare in sottoscrizione a Gruppo Pizzolo S.r.l. e liberate in denaro anche mediante compensazione.

L'Aumento di Capitale Riservato si inserisce nel contesto di un'operazione di investimento di IWB, la quale prevede l'acquisizione da parte della Società dell'intero capitale sociale di Enoitalia S.p.A. ("Enoitalia") e il reinvestimento di Gruppo Pizzolo, socio di maggioranza di Enoitalia, nel capitale sociale di IWB tramite la sottoscrizione e liberazione in denaro, anche mediante compensazione, dell'Aumento di Capitale Riservato

L'operazione di acquisizione si è perfezionata il 27 luglio 2021.

- L'Assemblea straordinaria degli Azionisti di Italian Wine Brands S.p.A. tenutasi in seconda convocazione il 16 dicembre 2022 ha approvato la nuova proposta di aumento del capitale sociale sottoscritto e versato in seguito all'esecuzione dell'aumento di capitale sociale a pagamento e in via inscindibile, per l'importo complessivo di Euro 26.316.240,00 (di cui Euro 78.203,00 a titolo di capitale ed Euro 26.238.037,00 a titolo di sovrapprezzo) mediante l'emissione di complessive n. 657.906 nuove azioni ordinarie della Società (ISIN: IT0005075764), prive di valore nominale, al prezzo unitario di sottoscrizione di Euro 40,00 (inclusivo di sovrapprezzo), con esclusione del diritto di opzione ai sensi dell'art. 2441, comma 5 del Codice Civile, riservato in sottoscrizione a Holding Marco Barbanera S.r.l. ("HMB") e Holding Paolo Barbanera S.r.l. ("HPB").

L'Aumento di Capitale Riservato si inserisce nel contesto dell'operazione di investimento di IWB annunciata 22 novembre 2022 e perfezionata in data 22 dicembre 2022, la quale prevedeva: (i) l'acquisizione da parte della Società dell'intero capitale sociale di Barbanera S.r.l. ("Barbanera") e Fossalto S.r.l. ("Fossalto", insieme a Barbanera le "Target"), (ii) il reinvestimento di HPB e HMB, soci delle Target, nel capitale sociale di IWB tramite la sottoscrizione e liberazione in denaro, anche mediante compensazione, dell'Aumento di Capitale Riservato.

L'attestazione di avvenuta esecuzione dell'Aumento di Capitale Riservato ai sensi dell'art. 2444 del Codice Civile è stata depositata presso il Registro delle Imprese di Milano Monza Brianza Lodi in data 22 dicembre 2022.

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 2024 la società Capogruppo detiene n. 52.281 azioni ordinarie, rappresentative dello 0,55% 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%).

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

<i>Valori in euro</i>	30.06.2024	
	Risultato dell'esercizio	Patrimonio netto
Patrimonio netto IWB SpA - Principi ITA GAAP		
Differenze nei principi contabili		
Patrimonio netto IWB SpA - Principi IFRS	8.370.965	183.408.546
Eliminazione del valore di carico delle partecipazioni consolidate:		
Valore di carico delle partecipazioni consolidate		(270.401.697)
Pro-quota del patrimonio delle partecipazioni consolidate al netto di differenze di consolidamento	12.485.662	297.913.764
Dividendi da controllate	(14.164.931)	-
Rettifiche di consolidamento per operazioni compiute tra società consolidate	2.568.403	2.166.166
Patrimonio netto e risultato d'esercizio di competenza del Gruppo	9.260.099	213.086.779
Quota di competenza di terzi	(144.568)	64.103
Patrimonio netto e risultato consolidati	9.115.531	213.150.881

18. Debiti finanziari

La situazione al 30 giugno 2024 è la seguente.

Valori in migliaia di euro

				30.06.2024
	Breve termine	Medio/lungo termine (entro 5 anni)	Lungo termine (oltre 5 anni)	Totale
Prestito Obbligazionario	-	129.730	-	129.730
Finanziamenti a breve termine chirografi	4.690	-	-	4.690
Finanziamenti revolving	-	-	-	-
Altri finanziamenti oltre es. chirografari	878	5.867	-	6.746
Ratei passivi fin. e oneri da liquidare	206	-	-	206
Totale Banche	5.774	5.867	-	11.641
Debiti verso società di factoring	-	-	-	-
Prezzo differito acquisizioni	1.000	432	-	1.432
Altri debiti finanziari	-	483	-	483
Totale altri finanziatori	-	1.914	-	1.914
Totale	5.774	137.511	-	143.285

La situazione dei debiti finanziari di Gruppo al 31 dicembre 2023 è riportata qui di seguito a titolo di raffronto.

Valori in migliaia di euro

				31.12.2023
	Breve termine	Medio/lungo termine (entro 5 anni)	Lungo termine (oltre 5 anni)	Totale
Prestito Obbligazionario	-	131.248	-	131.248
Finanziamenti a breve termine chirografi	7.034	-	-	7.034
Finanziamenti revolving	20.000	-	-	20.000
Altri finanziamenti oltre es. chirografari	878	7.217	-	8.095
Ratei passivi fin. e oneri da liquidare	893	-	-	893
Totale Banche	28.806	7.217	-	36.023
Debiti verso società di factoring	-	-	-	-
Prezzo differito acquisizioni	-	4.405	-	4.405
Altri debiti finanziari	-	467	-	467
Totale altri finanziatori	-	4.872	-	4.872
Totale	28.806	143.337	-	172.142

Segue tabella movimentazione delle passività finanziarie.

Valori in migliaia di euro

	31.12.2023	Erogazioni / Altre variazioni	Rimborsi / Altre variazioni	30.06.2024
Prestito Obbligazionario	131.248	1.732	(3.250)	129.730
Finanziamenti a breve termine chirografi	7.034		(2.344)	4.690
Finanziamenti revolving	20.000		(20.000)	-
Altri finanziamenti oltre es. chirografari	8.095		(1.349)	6.746
Ratei passivi fin. e oneri da liquidare	893	206	(893)	206
Totale Banche	36.023	206	(24.587)	11.641
Debiti verso società di factoring	-			-
Prezzo differito acquisizioni	4.405		(2.973)	1.432
Altri debiti finanziari	467	15		483
Totale altri finanziatori	4.872	15	(2.973)	1.914
Totale	172.142	1.953	(30.810)	143.285

L'indebitamento bancario alla data del 30 giugno 2024 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. 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 2024 valorizzato con il metodo del costo ammortizzato ammonta a Euro 1,1 milioni.
- Finanziamento a medio termine erogato in data 26 febbraio 2021 da Credit Agricole alla controllata Giordano Vini S.p.A., per un importo pari a 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 2024 valorizzato con il metodo del costo ammortizzato ammonta a Euro 0.868 Milioni.

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 29,6 migliaia.





- 2 Finanziamenti per complessivi Euro 969 migliaia concessi a Giordano S.p.A. da Simest su progetti di sviluppo:
 - 800 migliaia erogato il 28/01/2022 da rimborsare entro 31/12/2028 con un periodo di pre-ammortamento pari a 36 mesi ed un tasso pari all' 0,55%;
 - 169 migliaia erogato il 06/04/2022 da rimborsare entro 10/12/2025 con un periodo di pre-ammortamento pari a 12 mesi ed un tasso pari all' 0,055% (residuo al 30/06/2024 Euro 82 migliaia).

- Mutuo chirografario contratto in data 20 settembre 2021 da Provinco Italia S.p.A. (oggi IWB Italia S.p.A.) con Credito emiliano di Euro 1,5 milioni rimborsabile con rate trimestrali posticipate ed estinzione prevista in data 20 settembre 2024 al tasso fisso pari a 0,8% annuo. Il debito residuo al 30 giugno 2024 è pari a Euro 126 migliaia.

- Mutuo chirografario contratto in data 29 giugno 2022 da Provinco Italia S.p.A. (oggi IWB Italia S.p.A.) con Unicredit per un importo di Euro 5,0 milioni rimborsabile con rate trimestrali posticipate e durata complessiva di 36 mesi supportato da garanzia BEI. Il tasso è pari all'Euribor 3M i maggiorato di uno spread del 1,4%. Il debito residuo al 30 giugno 2024 è pari a Euro 1,667 milioni. La delibera include la disponibilità di una linea Revolving pari a Euro 5,0 milioni con durata 36 mesi che al 30 giugno 2024 non è ancora stata utilizzata.

- Finanziamento a breve termine, contratto da IWB Italia S.p.A. con Credito Emiliano S.p.A. in data 5 ottobre 2023 per un importo di Euro 2 milioni Tasso di interesse pari all'Euribor a 1 mese maggiorato da uno spread pari a 0,4%. Durata: massima 1 anno, con rinnovo. Modalità di rimborso: in qualsiasi momento, senza penali per il cliente. Il debito residuo al 30 giugno 2024 è pari a Euro 2 milioni.

- Linea a revoca concessa da Credito emiliano a Enoitalia S.p.A. (ora IWB Italia S.p.A.) per un importo pari a Euro 1,5 milioni al tasso pari all'Euribor a 3M maggiorato di uno spread dello 0,75%, valore residuo al 30/06/2024 Euro 504 migliaia.

- Mutuo chirografario contratto in data 30 marzo 2021 da Barbanera S.r.l. con Intesa SanPaolo di Euro 1,0 milione rimborsabile con rate mensili e durata complessiva di 6 anni Il tasso è pari all' Euribor a 1M maggiorato di uno spread pari a 0,7%. Il debito residuo al 30/06/24 Euro 688 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 2026 (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 previsto ai sensi dell'art 8 del contratto di finanziamento per effetto della frode emersa nei conti della società durante le attività propedeutiche alla predisposizione del Bilancio consolidato al 31 dicembre 2022. Per maggiori dettagli si rinvia al paragrafo 2.2 *Fatti di rilievo avvenuti nell'esercizio del bilancio al 31 dicembre 2022.*

- L'earn out di complessivi Euro 1.000.000,00 da corrispondere pro -quota a Holding Marco Barbanera e Holding Paolo Barbanera nel primo semestre 2024 in presenza di un accrescimento dell'Ebitda medio per il biennio 2022-2023 rispetto al 2021 per le società Barbanera S.r.l. e Fossalto S.r.l.

- 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 30/06/24 ed attualizzati applicando ai netting futuri ottenuti, i relativi coefficienti, così da ottenere il valore attuale al 29 dicembre 2023 dello strumento derivato:

<i>Euro migliaia</i>	30.06.2024	31.12.2023
Stato Patrimoniale	29,6	42,7
Conto Economico	(13,1)	(41,3)

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 2023

- | | |
|---|-----------|
| a) La posizione finanziaria netta è stata pari a: | 115,9 mil |
| b) L'Ebitda adjusted è stato pari a | 44,3 mil |
| c) Covenant è stato pari a | 2,62 |

Nel primo semestre 2024 i parametri finanziari sono ulteriormente migliorati.

L'Eventuale mancato raggiungimento dei parametri non costituirebbe un Evento di default.

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 2024.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	31.12.2023
Fondo all' 01.01.	1.654	1.444
Accantonamenti	43	234
Indennità liquidate nel periodo (utile) / perdita attuariale	(50)	(102)
Oneri finanziari	0	41
	0	37
Fondo alla fine del periodo	1.648	1.654

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".

Le principali assunzioni attuariali utilizzate sono le seguenti.

Assunzioni attuariali	30.06.2024	31.12.2023
Tasso di sconto	3,67%	3,67%
Tasso di inflazione	1,59%	1,59%
Percentuale Media Annuale di Uscita del Personale	9,09%	9,09%

20. Fondi per rischi e Oneri

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

Valori in migliaia di euro	30.06.2024		
	Non correnti	Correnti	Totale
Fondo all' 01.01.2024	301	0	301
Accantonamenti	0	0	0
Incrementi da aggregazioni aziendali	0	0	0
Rilasci	0	0	0
Utilizzi	(147)	0	(147)
Fondo alla fine del periodo	154	0	154

Tra le passività non correnti sono inclusi:

- un fondo pari a euro 154 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.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	31.12.2023
Fornitori Italia	97.749	108.318
Fornitori Estero	4.180	5.472
Totale	101.929	113.790

22. Altre passività correnti

Le Altre passività sono costituite come segue.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	31.12.2023
Verso personale dipendente	5.072	4.074
Verso enti previdenziali	1.193	1.635
Verso amministratori	284	999
Ratei e Risconti passivi	2.968	3.458
Altri	425	593
Totale	9.941	10.759

Il debito verso il personale dipendente accoglie principalmente le retribuzioni del mese di giugno 2024 liquidate nel mese di luglio 2024 e le competenze differite per ferie e festività maturate e non ancora godute.

La voce 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.

La voce Altri include principalmente: anticipi da clienti per Euro 52 migliaia; debiti vs collegio sindacale per Euro 67 migliaia ed Euro 200 migliaia relativi a contenziosi in corso.

23. Passività per imposte correnti

Sono costituite come segue:

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	31.12.2023
IVA	402	2.416
IRES	1.340	846
Ritenute IRPEF	1.337	809
IRAP	709	274
Accise	76	65
Altre imposte	(162)	(195)
Totale	3.702	4.216

24. Ricavi delle vendite e altri proventi

I ricavi delle vendite al 30 giugno 2024, confrontati con quelli del corrispondente semestre 2023 sono di seguito dettagliati.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	30.06.2023
Ricavi delle Vendite - Italia	36.237	31.312
Ricavi delle Vendite - Estero	154.877	164.956
Inghilterra	40.601	43.188
Germania	27.775	31.854
Svizzera	19.997	18.760
USA	16.224	15.114
Austria	6.687	7.592
Polonia	5.884	5.833
Francia	5.239	8.582
Canada	3.706	4.107
Olanda	3.218	3.612
Danimarca	2.770	3.697
Belgio	2.376	2.757
Irlanda	2.371	2.825
Svezia	1.233	1.575
Cina	755	919
Altri paesi	16.042	14.543
Altri ricavi	88	510
Totale Ricavi delle Vendite	191.202	196.778

A questo proposito si segnala che il fatturato relativo ai due clienti principali ammontare rispettivamente a (i) 31.025 euro migliaia (ii) 24.108 euro migliaia. Trattandosi di clienti internazionali con vendite riferite ad una molteplicità di Paesi si segnala che le vendite per prodotto a livello complessivo cliente non sono significative e il costo del report al momento sarebbe eccessivo.

25. Altri Proventi

Gli Altri Proventi al 30 giugno 2024, confrontati con quelli del corrispondente semestre 2023 sono di seguito dettagliati

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	30.06.2023
Plusvalenze	410	2
Contributi e crediti d'imposta	335	503
Affitti attivi	230	221
Riaddebiti	52	163
Sopravvenienze attive	438	550
Altri	251	187
Totale Altri proventi	1.715	1.628

26. Costi per acquisti

I costi per acquisti fanno riferimento sono così suddivisi:

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	30.06.2023
Provinco Italia S.p.A.	0	19.487
Giordano Vini S.p.A.	6.020	15.285
IWB Italia S.p.A.	114.270	89.911
Enovation Brands Inc	972	570
Barbanera S.r.l.	0	8.611
Raphael Dal Bo AG	1.296	1.869
IWB S.p.A.	0	0
Totale	122.558	135.732

27. Costi per servizi

I costi per servizi al 30 giugno 2024, confrontati con quelli del corrispondente semestre 2023 e 2022, sono di seguito dettagliati.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	30.06.2023	30.06.2022
Servizi da terzi	8.607	9.037	9.757
Trasporti	7.211	8.418	8.682
Spese di postalizzazione	1.629	1.726	1.914
Canoni ed affitti	994	1.028	579
Consulenze	1.310	1.648	1.072
Costi di pubblicità	397	593	337
Utenze	1.216	1.596	2.613
Compensi amministratori sindaci e ODV	763	810	753
Manutenzioni	1.067	958	1.012
Costi per outsourcing	3.358	3.576	3.671
Provvigioni	1.339	1.723	784
Altri costi per servizi	4.133	4.351	2.935
Totale	32.022	35.464	34.109

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

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	30.06.2023
Amministratori	660	717
Sindaci	70	75
ODV	34	17
Totale	763	810

Si segnala che, nel corso del 2024, i compensi per la Società di Revisione sono così ripartiti.

Valori in migliaia di euro

	Revisione	Consulenza
Capogruppo	38	0
Controllate	90	0
Totale	127	0

28. Costo del personale

I costi del personale al 30 giugno 2024, confrontati con quelli del primo semestre dell'esercizio precedente, sono di seguito dettagliati.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	30.06.2023
Salari e stipendi	10.460	8.684
Oneri sociali	2.639	2.415
Trattamento di fine rapporto	501	458
Stock Grant	0	0
Costo di somministrazione	1.025	1.090
Altri costi	31	68
Totale	14.655	12.716

La tabella che segue espone il numero dei dipendenti.

	N. puntuale 30.06.2024	N. medio 30.06.2024	N. puntuale 30.06.2023	N. medio 30.06.2023
Dirigenti	7	7	8	8
Quadri	21	21	22	23
Impiegati	184	202	210	209
Operai	127	136	142	142
Totale	339	366	382	383

La diminuzione del numero di dipendenti è correlata alla riorganizzazione effettuata presso il sito di Valle Talloria e che ha coinvolto:

- i dipendenti IWB Italia
 - o del sito produttivo (cantina e imbottigliamento) di Valle Talloria che non si sono resi disponibili al trasferimento presso la sede di Calmasino
 - o della cantina di Torricella i cui contratti sono stati ceduti contestualmente alla cessione del ramo d'azienda a Cantine Hermes
- i dipendenti di Giordano Vini SpA impegnati nell'attività di Teleselling che è stata oggetto di outsourcing

29. Altri costi operativi

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	30.06.2023
Minusvalenze	0	1
Imposte e Tasse	179	185
Danni, sanzioni/multe	26	32
Concessioni e Licenze	146	119
Sopravvenienze passive	92	71
Altri	120	131
Totale	563	539

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

	30.06.2024	30.06.2023
Su conti correnti	236	74
Differenze cambio	701	597
Altri	574	0
Totale	1.512	672

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	30.06.2023
Su prestito obbligazionario	(1.732)	(1.724)
Su finanziamenti	(219)	(669)
Su passività per leasing	(215)	(230)
Su conti correnti bancari	(5)	(161)
Su strumenti finanziari	(13)	(11)
Su Factoring	(460)	(480)
Commissioni e spese bancarie	(282)	(228)
Differenze cambio	(23)	(542)
Altri	(294)	(269)
Totale	(3.243)	(4.313)

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 2024 confrontate con quelle del primo semestre dell'esercizio precedente sono di seguito dettagliate.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2024	30.06.2023
IRES	(1.739)	(1.258)
IRAP	(545)	(358)
Imposte di esercizi precedenti	(0)	(44)
Totale imposte correnti	(2.284)	(1.660)
Imposte anticipate	(597)	67
Imposte differite	(291)	(42)
Totale fiscalità differita	(888)	24
Totale	(3.172)	(1.635)

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:

- 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 2024 il canone è stato di 34,9 euro migliaia

- (ii) un contratto di servizio con Electa SpA avente ad oggetto supporto alle attività di relazione con gli investitori per un importo pari a 40 euro migliaia su base annuale.

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 primo semestre 2024:

- (i) contributi OCM per promozioni sui mercati per Euro 28.698;

36. Fatti di rilievo

36.1 Fatti di rilievo avvenuti nel periodo

Il 1° gennaio 2024 è diventata efficace la fusione tra Provinco Italia S.p.A., Enoitalia S.p.A, Barbanera S.r.l.; Fossalto S.r.l. che ha portato alla costituzione di IWB Italia SpA ovvero del polo commerciale ed industriale del Gruppo funzionale alla massimizzazione delle sinergie per tutte le attività del segmento B2B: commerciali, produttive, gestionali e finanziarie.



Il 18 marzo 2024 il Consiglio di Amministrazione di Italian Wine Brands S.p.A., ha definito i criteri quantitativi e qualitativi di significatività delle relazioni potenzialmente rilevanti ai fini della valutazione dell'indipendenza dei propri membri (i "Criteri di Significatività") in ottemperanza a quanto stabilito dall'art. 6-bis del Regolamento EGM in vigore alla data odierna.

In data 24 aprile 2024 Italian Wine Brands S.p.A. ha reso noto che le controllate del Gruppo, Giordano Vini S.p.A. e IWB Italia S.p.A., hanno comunicato, alle organizzazioni sindacali, la decisione di riorganizzare le attività di *teleselling* e produttive della sede di Valle Talloria di Diano d'Alba (Piemonte), in capo rispettivamente a Giordano Vini S.p.A. ed a IWB Italia S.p.A., per ottimizzare la produttività e riadattare le rispettive strutture alle mutate condizioni di mercato.

- c) in riferimento alle attività di *teleselling*, la riorganizzazione si è resa necessaria a seguito del cambiamento delle modalità di acquisto dei clienti, sempre più orientate verso l'on-line, a scapito delle vendite telefoniche. Giordano Vini S.p.A. ha da tempo sviluppato la parte digitale del proprio business, mentre le vendite telefoniche hanno subito un progressivo e inarrestabile ridimensionamento, che rende economicamente non più sostenibile il mantenimento di un'organizzazione interna a ciò dedicata che, come tale, va pertanto dismessa: scelta che si palesa ancora più necessaria e strategica considerando la migliore efficienza, in tale area, del modello di outsourcing che, già implementato da anni da parte di Giordano Vini S.p.A., verrà ulteriormente perseguito.
- d) In riferimento alle attività produttive, stante la significativa crescita per linee esterne realizzata negli ultimi anni, il Gruppo deciso di concentrare la produzione piemontese, disponendo al contempo il conseguente trasferimento del personale di produzione di IWB Italia operativo presso Valle Talloria di Diano D'Alba presso il sito di Calmasino di Bardolino (VR), per oggettivi motivi di razionalizzazione e, a tendere, diminuzione dei costi di produzione nonché di efficientamento delle attività produttive e di quelle ovviamente ad esse correlate)

Il Gruppo IWB, assieme alle organizzazioni sindacali ha definito forme di supporto in favore delle persone interessate dalla riorganizzazione. Gli accordi sono stati firmati in data 28 maggio 2024 per IWB Italia S.p.A. e 22 maggio 2024 per Giordano Vini S.p.A.

Il 30 aprile 2024 l'Assemblea degli Azionisti

- (iii) ha nominato, determinandone il relativo compenso, il Consiglio di Amministrazione, che resterà in carica per tre esercizi fino all'approvazione del bilancio relativo all'esercizio 2026, nelle persone di: Alessandro Mutinelli,

- Giorgio Pizzolo, Simone Strocchi, Antonella Lillo (amministratore indipendente), Sofia Barbanera, Massimiliano Mutinelli, Marta Pizzolo.
- (iv) ha altresì approvato di autorizzare l'acquisto e la disposizione di azioni ordinarie proprie ai sensi degli artt. 2357 e 2357-ter del Codice Civile, nonché dell'art. 132 del TUF, secondo le modalità proposte nella Relazione del Consiglio di Amministrazione, al fine di dotare la Società di un'utile opportunità strategica di investimento per ogni finalità consentita dalle vigenti disposizioni, ivi incluse le finalità contemplate nell'art. 5 del Regolamento (UE) 596/2014 (Market Abuse Regulation, "MAR") e nelle prassi ammesse a norma dell'art. 13 MAR, ove applicabili, ivi inclusa la finalità di acquisto di azioni proprie in funzione del loro successivo annullamento, nei termini e con le modalità che saranno eventualmente deliberati dai competenti organi sociali previo annullamento della delibera assunta dall'assemblea del 27 aprile 2023 per la parte non eseguita

Il 16 maggio 2024 IWB Italia S.p.A. ha firmato un accordo di partnership e collaborazione con Cantine Hermes che con 14 impianti in 6 regioni rappresenta uno dei principali operatori cooperativi nella trasformazione delle uve finalizzato, da un lato, alla valorizzazione dei propri assets presso la cantina di Torricella e, dall'altro, al continuo efficientamento produttivo. L'accordo, divenuto efficace il 20 giugno 2024 prevede: (i) il rafforzamento e l'ampliamento della collaborazione e della partnership tra Italian Wine Brands S.p.A. e Cantine Ermes per la fornitura di maggiori volumi di vino, prodotti secondo specifiche tecniche e con la supervisione di tecnici IWB; (ii) la cessione dell'impianto di Torricella da IWB a Cantine Ermes.

Il 24 maggio 2024 Italian Wine Brands S.p.A. entra nel Consorzio del Prosecco con la nomina del Vice-presidente Giorgio Pizzolo quale membro del Consiglio di Amministrazione del Prosecco DOC

Il 28 maggio 2024 Italian Wine Brands S.p.A. rafforza l'assetto manageriale con la nomina di Alessandro Vella quale nuovo Direttore Generale.

36.2 Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio

In data 12 settembre 2024 i consigli di amministrazione di Giordano Vini S.p.A. e di IWB ITALIA S.p.A. hanno approvato il progetto di scissione parziale avente per oggetto il trasferimento del marchio di Giordano Vini S.p.A. alla beneficiaria IWB ITALIA S.p.A. Il progetto completa la riorganizzazione societaria avviata nel 2023 per migliorare l'efficienza della gestione e la razionalizzazione dell'organizzazione d'impresa delle società coinvolte consentendo di conseguire importanti sinergie. In questo contesto, la concentrazione dei marchi del Gruppo presso una unica società, ovvero IWB Italia, consentirà di ottimizzarne la gestione in ottica di



sviluppo. Dal punto di vista operativo, Giordano continuerà a fruire dell'utilizzo del marchio attraverso un apposito contratto pluriennale che avrà decorrenza dalla Data di Efficacia della Scissione.

37. Evoluzione prevedibile della gestione

Nel primo semestre IWB ha confermato la propria capacità di generare valore anche in un contesto macroeconomico che è e rimane incerto. Il Gruppo è strutturato in termini di organizzazione produttiva e commerciale, nonché sotto l'aspetto finanziario, per affrontare le sfide e per continuare a crescere sia in modo organico sia per linee esterne.

Dopo la fase inflattiva, dalla quale è derivata una contrazione dei consumi delle famiglie, siamo entrati ora in un momento di riduzione dei costi di produzione e, come conseguenza, dei prezzi di vendita, che dovrebbero agevolare una ripresa dei volumi venduti.

IWB sta diversificando i propri ricavi in tutto il mondo, in tutti i canali commerciali e in tutte le fasce di prezzo, in modo da ridurre il rischio di concentrazione e per cogliere ogni opportunità di crescita. In un contesto di polarizzazione dei consumi (*entry level e premium*), il focus commerciale e di marketing rimane concentrato nello sviluppo di *brands premium*, per quei consumatori, in particolare quelli delle nuove generazioni, che hanno un approccio al vino "*less but better*". In aggiunta, la specializzazione di IWB nei vini spumanti (secondo produttore di Prosecco DOC) e nei vini bianchi "*leggeri*", che sono le due categorie a più alto tasso di crescita sul mercato, dovrebbe sostenere la crescita dei volumi venduti.

Il contesto generale dei consumi impone una prudenza sul breve termine, ma siamo ottimisti per una ripresa del mercato nel medio periodo e un ulteriore sviluppo del nostro business, essendoci posizionati ovunque con i nostri prodotti e puntando sulla crescita dei nostri *brands* sui mercati più profittevoli.

Milano, 13 settembre 2024

Per il Consiglio di Amministrazione

Il Presidente e Amministratore Delegato

Alessandro Mutinelli