

INVESTOR INSIGHTS

LE ULTIME NOVITÀ E OPPORTUNITÀ DAL MONDO IWB



Con il mese di aprile debutta per il 2025, la Newsletter del Gruppo IWB che, a cadenza trimestrale, aggiorna sui principali fatti eventi e comunicazioni di maggiore interesse del Gruppo.

FINANZA

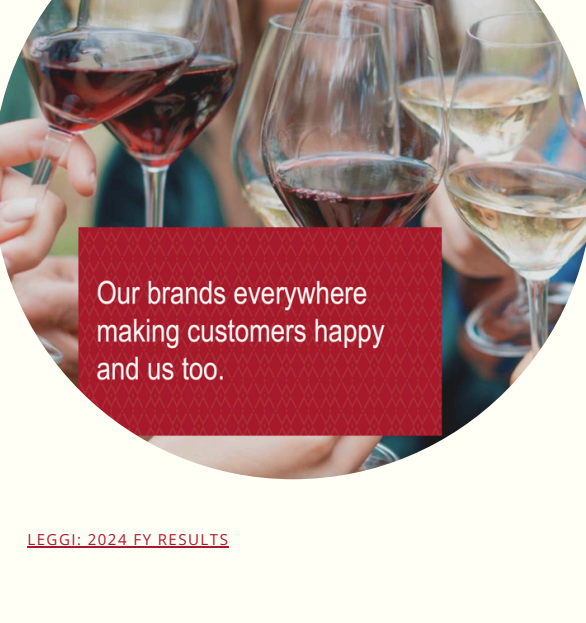
ITALIAN WINE BRANDS CHIUDE IL 2024 CON RISULTATI RECORD E GUARDA CON FIDUCIA AL FUTURO.

Il CDA del Gruppo chiude l'esercizio 2024 con il miglior EBITDA di sempre, superando i 50 milioni di euro (pari al 12,5% sui Ricavi), e l'utile netto cresciuto da 16,5 a 22,6 milioni, con una incidenza passata dal 3,8% al 5,6%.

Ottime performance in Italia (+9,3%) e nei mercati chiave europei, mentre l'Est Europa segna un +17% e il Nord America sale al 10% delle vendite. L'HORECA cresce del 10%, con punte del 20,5% nel Regno Unito.

Guardando al futuro, IWB punta su sparkling wines e segmenti in forte crescita come il bio (+11,3% CAGR) e no-low alcohol.

Ad aprile, al Vinitaly, debutta la nuova linea "Rebels" 0% alcol.



Our brands everywhere making customers happy and us too.

LEGGI: 2024 FY RESULTS

APPUNTAMENTI



IWB A VINITALY 2025 VERONA 6-9 APRILE

Un momento di incontro, il più importante a livello nazionale, tra il Gruppo e oltre 200 tra clienti a portafoglio e potenziali, operatori di mercato, investitori e stakeholder nel mondo vinicolo nel suo insieme. L'occasione per un brindisi e per scoprire anche le prime novità del Gruppo.



PARIGI E DUSSELDORF, IWB PROTAGONISTA NEI PRINCIPALI EVENTI INTERNAZIONALI

Grande attenzione da parte del gruppo ai principali eventi internazionali per il settore vinicolo. In Europa IWB è stato recentemente protagonista al Wine Paris 2025, Parigi (febbraio) e al ProWein 2025 (marzo) Düsseldorf, due delle principali fiere europee insieme al Vinitaly.

In particolare, Parigi rappresenta una delle fiere internazionali del vino in più rapida crescita e si è confermata una piattaforma strategica per rafforzare le partnership internazionali e ampliare ulteriormente la presenza dei brand vinicoli italiani nei mercati globali. L'evento ha rappresentato un'opportunità preziosa per incontrare clienti consolidati, presentare nuovi prodotti, tra cui gli Alcol 0.0%, ed espandere la rete di distribuzione attraverso il confronto con potenziali partner.



Presenza strategica, invece, quella a Düsseldorf per Italian Wine Brands: ProWein 2025 si chiude con risultati significativi. Anche quest'anno, la partecipazione a ProWein si è confermata un appuntamento chiave per Italian Wine Brands, che ha colto l'occasione per presentare le principali novità del gruppo, focalizzate su crescita, innovazione e sviluppo internazionale.

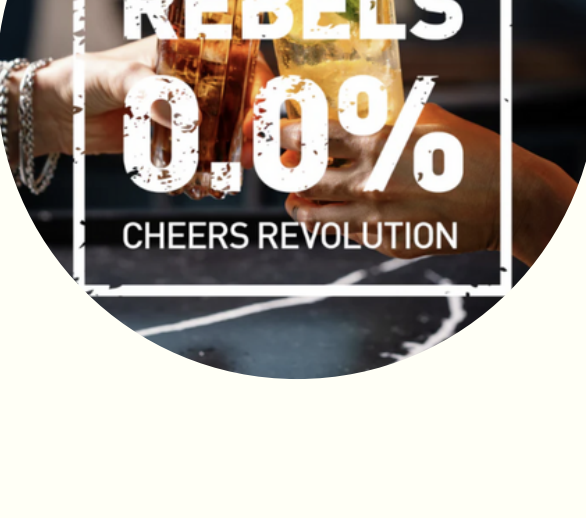
Foto dello stand di IWB a ProWein 2025

TREND DI SETTORE

DEALCOLATI SEMPRE PIU' IN CRESCITA. NE PARLA L'AD MUTINELLI NEL SERVIZIO DI ANNA DI MARTINO PER IL CORRIERE DELLA SERA.

La produzione dei vini dealcolati italiani salirà quest'anno di circa il 60% rispetto al 2024, con una quota maggioritaria per i zero alcohol (83%) e gli spumanti. È il risultato del sondaggio del nuovo Osservatorio dealcolati di Uiv-Vinitaly relativo al panel sui principali produttori italiani del segmento, pubblicato lo scorso 25 marzo.

La giornalista del Corriere della Sera, Anna Di Martino, intervista i big del settore sui vini dealcolati dopo il via libera, anche in Italia, alla produzione. IWB sarà tra i protagonisti anche in questa nuova sfida di mercato insieme ad altri produttori italiani: come sono questi prodotti, chi li beve e qual è il procedimento per ottenerli, nel servizio pubblicato lo scorso 23 gennaio su Corriere.it.



CELEBRAZIONI

IWB: DIECI ANNI A PIAZZA AFFARI

Lo scorso 28 Gennaio IWB ha celebrato a Palazzo Mezzanotte i 10 anni dalla quotazione in Borsa con un importante evento dedicato a soci, investitori e clienti storici della Società in cui ricordare le principali tappe di sviluppo del Gruppo e le nuove sfide su cui il Management sta lavorando.

Dal 2015, IWB è cresciuta significativamente, con un fatturato che è passato da 140 a 400 milioni di euro, un incremento del valore del titolo del +130% e diverse acquisizioni strategiche, che hanno portato il Gruppo IWB, oggi, ad essere tra i primi gruppi vinicoli privati in Italia.

Un percorso che il Presidente e AD, Alessandro Mutinelli, ha raccontato nell'intervista a Giorgio Dell'Orefice de Il Sole 24Ore.



BUSINESS

IWB: SULLA PIATTAFORMA SVINANDO.COM DEBUTTA "NANDO", L'ENOLOGO VIRTUALE "AI BASED" PER LA SCELTA DEI VINI

Si chiama "Nando" e rappresenta una vera novità nel mondo delle piattaforme e-commerce dedicate al vino. Si tratta di un assistente virtuale basato su intelligenza artificiale presente sulla piattaforma svinando.com, di proprietà del Gruppo IWB, per guidare i clienti nella scelta di vini, abbinamenti e occasioni di consumo. Svinando diventa così la prima piattaforma di e-commerce per la vendita di vino a utilizzare l'AI in qualità di enologo.

Con un catalogo di oltre 4.000 prodotti e una presenza in 8 Paesi, Svinando da oggi risponde ancora di più e meglio alle richieste di consulenze personalizzate, semplificando l'esperienza d'acquisto: una vera e propria guida esperta, capace di comprendere e anticipare i bisogni del cliente, con consigli personalizzati, precisi e affidabili.

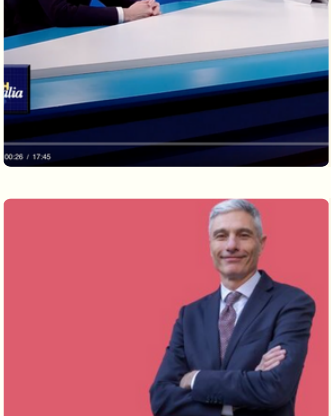
SCOPRI L'ASSISTENTE VIRTUALE "NANDO"

MEDIA

INTERVISTE AL CEO ALESSANDRO MUTINELLI, PRIMO TRIMESTRE 2025

La rappresentatività del Gruppo IWB sul mercato è dimostrata anche dall'attenzione che, nel corso del primo trimestre 2025, ha ricevuto da parte dei media.

Dalle notizie aziendali ai commenti sulle prospettive del settore vinicolo, Alessandro Mutinelli ha rilasciato una serie di interviste con quotidiani nazionali e di settore. Di seguito proponiamo una selezione degli approfondimenti giornalistici più rappresentativi.



CLASS CNBC - intervista nel programma "Growth Italia" Dieci anni di successi per Italian Wine Brands.

Alessandro Mutinelli, intervistato da Emerik De Narda, celebra dieci anni di Italian Wine Brand in Borsa, evidenziando una crescita significativa e l'importanza di innovare nel mercato vinicolo. Nel programma di approfondimento dedicato al segmento EGM, emerge il ritratto di un Gruppo che punta a diversificare e affrontare le sfide globali con proattività e attenzione alle sfide dell'innovazione.

LEGGI



Food Community - Italian Wine Brands: dieci anni di aggregazioni.

L'articolo di Food Community racconta la crescita esponenziale di IWB, dalla fondazione, alle numerose acquisizioni strategiche che hanno permesso di ampliare la sua presenza sui mercati internazionali. Nell'intervista, Alessandro Mutinelli sottolinea l'importanza della finanza e della visione industriale per il consolidamento del settore vinicolo. Aggiunge infine che IWB punta a ulteriori espansioni, tenendo ben presente le future sfide del mercato e le politiche europee sul consumo di alcol.

LEGGI



Corriere Vinicolo: 10 anni per IWB. Borsa? Ok, ma non per tutti.

L'articolo di Corriere Vinicolo celebra i dieci anni in Borsa di IWB, evidenziando la crescita esponenziale del Gruppo. Nonostante lo scetticismo iniziale, la strategia di acquisizioni mirate ha permesso a IWB di diventare un leader del settore, per cui la quotazione in Borsa ha garantito trasparenza e stabilità. Alessandro Mutinelli sottolinea in questo approfondimento l'importanza della programmazione a lungo termine, della diversificazione dei mercati e della qualità del prodotto come elementi chiave per il futuro del settore vinicolo.

LEGGI