



ITALIAN WINE BRANDS

Creatori di Eccellenze

COMUNICATO STAMPA

IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DI ITALIAN WINE BRANDS APPROVA LA RELAZIONE SEMESTRALE AL 30 GIUGNO 2023

Ricavi delle vendite: Euro 196,8 milioni (+11%; +2% crescita organica)

Margine operativo lordo restated¹: Euro 17,3 milioni (+ 21%; +3,3% crescita organica)

Risultato netto di periodo: Euro 4,6 milioni (+17,7%)

Indebitamento finanziario netto: Euro 138,5 milioni escluso impatto IFRS 16

APPROVATO IL PROGETTO DI RIORGANIZZAZIONE SOCIETARIA

**CONFERMA DELL'OUTLOOK FAVOREVOLE PER IL FY 2023 CON SECONDO SEMESTRE IN ACCELERAZIONE PER RISULTATI E GENERAZIONE DI CASSA.
EBITDA ATTESO IN LINEA CON IL CONSENSUS (TRA 40 E 44 MILIONI EURO)**

Milano, 14 settembre 2023 – Il Consiglio di Amministrazione di Italian Wine Brands S.p.A. (“IWB” o la “Società”), riunitosi in data odierna, ha esaminato e approvato la Relazione finanziaria semestrale consolidata al 30 giugno 2023 redatta secondo i principi contabili internazionali IAS-IFRS, e ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan. La **Relazione semestrale consolidata del Gruppo IWB al 30/06/23** evidenzia i seguenti valori:

(migliaia di Euro)	30.06.2023	30.06.2022	30.06.2021	Δ % 22/23
Ricavi delle vendite	196.778	177.266	99.501	11,01%
Variazione delle rimanenze	2.269	7.707	8.219	(70,56%)
Altri Proventi	1.628	3.115	1.147	(47,75%)
Totale Ricavi	200.675	188.088	108.867	6,69%
Costi per acquisti	(135.732)	(128.824)	(65.202)	5,36%
Costi per servizi	(34.613)	(33.836)	(27.196)	2,30%
Costo del Personale	(12.537)	(10.690)	(4.330)	17,28%
Altri costi operativi	(539)	(524)	(314)	2,79%
Totale costi operativi	(183.420)	(173.874)	(97.042)	5,49%
Margine Operativo Lordo Restated (1)	17.254	14.215	11.825	21,38%
Margine Operativo Lordo	16.224	13.850	11.640	17,14%
Risultato Netto Restated	5.355	4.185	6.485	27,95%
Risultato Netto	4.612	3.919	6.344	17,71%
Indebitamento finanziario netto	154.228	156.396	13.819	
<i>di cui Indebitamento finanziario netto - finanziatori terzi</i>	<i>134.114</i>	<i>136.796</i>	<i>3.797</i>	
<i>di cui Indebitamento finanziario netto - prezzo differito acquisizioni</i>	<i>4.462</i>	<i>7.351</i>	<i>0</i>	
<i>di cui Indebitamento finanziario netto - passività per diritti d'uso</i>	<i>15.652</i>	<i>12.249</i>	<i>10.022</i>	

¹ Dati contabili restated al 30/06/2023 (con riferimento a Margine Operativo Lordo Restated e Risultato Netto Restated) rappresentati al lordo dei costi non ricorrenti, pari nel semestre complessivamente a Euro 1.030 migliaia. I costi non ricorrenti sono in particolare ascrivibili a:

- i) Costi per servizi pari a Euro 851 mila e relativi a i) Euro 347 mila all'acquisizione di Barbanera, ii) Euro 238 mila compensi di agenzia antecedenti al closing Barbanera, iii) Euro 66 mila per costi afferenti la frode ai danni di Enovation Brands Inc iv) Euro 102 mila per compensi consulenze legali relative e oneri societari; v) euro 69 mila per oneri connessi al revamping dell'impianto di impianto di imbottigliamento di Giordano
- ii) Costi per il personale pari a Euro 179 mila relativi a conciliazioni con ex-dipendenti ed oneri interni connessi al revamping dell'impianto di impianto di imbottigliamento di Giordano.

Ricavi delle vendite

Italian Wine Brands S.p.A. si conferma quale primo Gruppo italiano quotato consolidando, su base semestrale, Euro 196,8 milioni di fatturato.

I Ricavi indicano una progressione del Gruppo sui mercati internazionali, dove sono state realizzate vendite per Euro 165 milioni (+15,3% rispetto al primo semestre 2022). L'incremento è stato ottenuto sia per effetto del maggior fatturato derivante dall'acquisizione di Barbanera sia grazie alla crescita organica, pari a circa il + 2%. Questa crescita va valutata considerando la contrazione del mercato del vino in generale, determinata dalla riduzione della spesa dei consumatori rispetto allo scorso anno.

In questo contesto di mercato non favorevole, IWB ha dimostrato di saper incrementare le proprie quote di mercato, grazie alla sua diversificazione geografica, di canale distributivo e con il portafoglio prodotti più ampio del mercato, che gli consente di essere competitivo, anche quando i consumatori cambiano le proprie abitudini di consumo.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2023	30.06.2022	30.06.2021	30.06.2020	30.06.2019	Δ % 22/23	Cagr 19/23
Totale Ricavi delle Vendite	196.778	177.266	99.501	92.158	70.073	11,01%	29,45%
Ricavi delle Vendite - Italia	31.312	32.691	19.555	19.341	15.395	(4,22%)	19,42%
Ricavi delle Vendite - Estero	164.956	143.115	79.484	72.604	54.411	15,26%	31,95%
Altri ricavi	510	1.460	462	213	267	(65,09%)	17,54%

Per quanto concerne il mercato nel primo semestre 2023 si è assistito ad una frenata dei consumi determinata da i) inflazione nei prezzi di prodotti e servizi; (ii) estensione al 2024 dei tagli alla produzione di greggio varata dall'OPEC, con conseguenze rilevanti nei costi logistici; (iii) incremento dei tassi d'interesse che grava sui bilanci delle famiglie e (iv) permanere di tensioni geopolitiche.

Nel settore del vino, l'Osservatorio UIV (Unione Italiana Vini) – Vinitaly, ha rilevato una contrazione degli acquisti dei primi 10 Paesi buyer di vino italiano (che rappresentano l'85 % delle vendite extra comunitarie) del 9 % in volumi e del 5 % in valore. I Paesi europei, presi complessivamente, sono rimasti pressoché stabili in valore, diminuendo invece di volumi.

Nel medio periodo è tuttavia previsto un aumento del consumo di vino, che dovrebbe raggiungere Euro 40,31 miliardi nel 2025 (valore del commercio mondiale di vino – Fonte ISMEA) da Euro 31,3 miliardi del 2018.

I dati dei Ricavi fanno emergere come le acquisizioni abbiano garantito una maggiore diversificazione geografica, contribuendo al rafforzamento del Gruppo in Paesi chiave quali Stati Uniti (+32,3% di crescita rispetto al primo semestre 2022), Germania (+18,21%) rispettivamente primo e secondo mercato di destinazione per il vino italiano all'estero.

A questo si aggiunge il progressivo ingresso nei mercati emergenti che costituiscono e sempre più rappresenteranno un bacino di potenziale crescita a supporto di ulteriori incrementi di fatturato nel medio periodo.

La dinamica dei ricavi per canali distributivi evidenzia:

- (i) un marcato rafforzamento del wholesale (vendita alle catene della Grande Distribuzione Organizzata, ai monopoli statali) nonostante il difficile contesto di mercato;
- (ii) un riposizionamento del canale distance selling (vendita diretta ai privati) su livelli pre-pandemici, per effetto delle nuove abitudini di consumo al di fuori dell'ambiente domestico;
- (iii) ricavi quasi raddoppiati nel canale ho.re.ca sia a livello internazionale che a livello nazionale.



ITALIAN WINE BRANDS

Creatori di Eccellenze

I ricavi complessivi confermano la validità delle scelte strategiche del Gruppo 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, che riesce non solo a mantenere ma altresì a migliorare il proprio posizionamento di mercato e ad incrementare la propria base clienti in un contesto macroeconomico e di settore ancora caratterizzato da elevata inflazione ed incertezza nei consumi.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2023	30.06.2022	30.06.2021	Δ % 22/23	Cagr 21/23
Totale Ricavi delle Vendite	196.778	177.266	99.501	11,01%	40,63%
Ricavi divisione <i>wholesale</i>	136.567	125.794	56.508	8,56%	55,46%
Ricavi <i>distance selling</i>	29.222	32.129	42.532	(9,05%)	(17,11%)
Direct Mailing	14.279	16.262	22.477	(12,20%)	(20,30%)
Teleselling	6.244	7.004	8.923	(10,85%)	(16,35%)
Digital / WEB	8.699	8.863	11.132	(1,85%)	(11,60%)
Ricavi <i>ho.re.ca</i>	30.480	17.882	-	70,45%	NA
Altri ricavi	510	1.460	462	(65,09%)	5,09%

I ricavi **Wholesale** (cd. vendita alle catene *retail* nazionali e internazionali) sono quasi triplicati negli ultimi 3 anni, passando da Euro 56,5 milioni del primo semestre 2021 a Euro 136,6 milioni nel primo semestre 2023. Il canale distributivo *wholesale* si conferma quindi di gran lunga il principale contributore di ricavi del Gruppo arrivando a rappresentare nel 2023 il 69% dei ricavi di vendita complessivi (rispetto al 57% del 2021).

Nel **distance selling** prosegue il riposizionamento dei consumi avviato nel periodo post-pandemico a favore di altri canali in particolare l'Ho.Re.Ca. Le vendite on-line di vino del panel Nielsen hanno fatto registrare, nel primo trimestre un calo del -7,1% a valore per i vini fermi e frizzanti e del-11,6% per gli spumanti, riducendo i tassi di calo registrati nel trimestre precedente.

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.

Notevole crescita dei ricavi del canale **Ho.re.ca**, favorito dall'M&A, che ha accelerato il percorso di ingresso nei principali mercati 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) essere in una situazione estremamente favorevole per acquisire nel contempo nuovi clienti.

Marginalità

Il gruppo Italian Wine Brands ha realizzato nel corso del primo semestre 2023 un Margine Operativo Lordo restated consolidato pari a Euro 17,3 milioni che si confronta con un Margine Operativo Lordo restated consolidato del primo semestre 2022 pari a Euro 14,2 milioni. La marginalità sul fatturato si è cresciuta all'8,7% rispetto al 7,88% del primo semestre 2022.



ITALIAN WINE BRANDS
Creatori di Eccellenze

Valori Restated in migliaia di euro

	30.06.2023	30.06.2022	30.06.2021	Δ % 22/23
Ricavi delle vendite e altri ricavi	198.405	180.381	100.648	9,99%
Consumi di materie prime	(133.463)	(121.116)	(56.983)	10,19%
<i>% su totale ricavi</i>	<i>(67,27%)</i>	<i>(67,14%)</i>	<i>(56,62%)</i>	
Costi per servizi	(34.613)	(33.836)	(27.196)	2,30%
<i>% su totale ricavi</i>	<i>(17,45%)</i>	<i>(18,76%)</i>	<i>(27,02%)</i>	
Personale	(12.537)	(10.690)	(4.330)	17,28%
<i>% su totale ricavi</i>	<i>(6,32%)</i>	<i>(5,93%)</i>	<i>(4,30%)</i>	
Altri costi operativi	(539)	(524)	(314)	2,79%
<i>% su totale ricavi</i>	<i>(0,27%)</i>	<i>(0,29%)</i>	<i>(0,31%)</i>	
Margine Lordo operativo Restated	17.254	14.215	11.825	21,38%
<i>% su totale ricavi</i>	<i>8,70%</i>	<i>7,88%</i>	<i>11,75%</i>	

Più in dettaglio:

- l'incidenza dei consumi è stabile rispetto al primo semestre 2022 nonostante (a) l'incremento del costo delle materie prime i cui effetti a livello economico si sono registrati principalmente a partire dalla seconda parte del precedente esercizio (b) l'incremento della quota delle vendite wholesale e ho.re.ca caratterizzate da una maggiore incidenza del costo della materia prima sul fatturato.
- Il miglioramento della marginalità rispetto al primo semestre 2022 è stato ottenuto grazie:
 - (i) all'aumento selettivo dei prezzi di listino concordati con i principali clienti che ha consentito sia il miglioramento della marginalità sia la salvaguardia della base clienti consumatori finali.
 - (ii) una gestione attenta della supply chain, favorita dall'incremento dei volumi gestiti, che ha permesso una riduzione dei costi dei principali "materiali secchi" ad eccezione del vetro.
- i costi per servizi registrano una riduzione dell'incidenza sui ricavi delle vendite dal 18,8% del primo semestre 2022 al 17,5% del primo semestre 2023, principalmente per i minori costi relativi a energia elettrica e gas. Ulteriori riduzioni sono previste nel secondo semestre 2023 grazie all'entrata in esercizio del nuovo impianto fotovoltaico. Il Gruppo ha invece incrementato la spinta commerciale con investimenti in attività promozionali e costi di agenzia che hanno favorito l'incremento delle vendite.
- Il costo del personale risulta in lievissimo incremento rispetto all'esercizio precedente, dal 5,9% al 6,3%, per la maggiore produzione interna realizzata dal Gruppo anche per effetto delle acquisizioni.

Le dinamiche di marginalità sopra descritte unite i) all'incremento degli ammortamenti, ii) all'incremento dei tassi di interesse e iii) a una minore incidenza delle imposte, portano alla formazione di un Risultato Netto del primo semestre 2023 pari a Euro 4,6 milioni, realizzando un miglioramento del 17,7% rispetto al 2022. Di seguito i dettagli.



ITALIAN WINE BRANDS
Creatori di Eccellenze

Valori Restated in migliaia di euro

	30.06.2023	30.06.2022	30.06.2021	Δ % 22/23
Margine Lordo operativo Restated	17.254	14.215	11.825	21,38%
Svalutazioni	(828)	(798)	(588)	3,75%
% su totale ricavi	(0,42%)	(0,44%)	(0,58%)	
Ammortamenti	(5.506)	(4.931)	(2.131)	11,67%
% su totale ricavi	(2,78%)	(2,73%)	(2,12%)	
Oneri di natura non ricorrente	(1.030)	(365)	(185)	182,20%
% su totale ricavi	(0,52%)	(0,20%)	(0,18%)	
Risultato Operativo	9.889	8.121	8.921	21,78%
% su totale ricavi	4,98%	4,50%	8,86%	
Oneri finanziari	(3.642)	(2.521)	(1.269)	44,44%
% su totale ricavi	(1,84%)	(1,40%)	(1,26%)	
Risultato Prima delle imposte	6.248	5.599	7.652	11,58%
% su totale ricavi	3,15%	3,10%	7,60%	

Situazione finanziaria

Al 30 giugno 2023 il Gruppo presenta un Indebitamento finanziario netto (escluso effetto IFRS16) pari a Euro 138,5 milioni in diminuzione rispetto all'indebitamento finanziario netto al 30 giugno 2022, pari a Euro 144,1 milioni nonostante l'effetto dell'acquisizione di Barbanera. Tale andamento è ascrivibile ad una attenta politica di gestione del capitale circolante nonostante il contesto di mercato non favorevole e l'effetto stagionalità sulle scorte.

La cash generation (intesa come rapporto tra "Ebitda al netto delle imposte pagate e della variazione del capitale circolante" e l'Ebitda) del semestre è stata positiva e pari a +7,9%.

I dati sopra riportati non considerano l'effetto della contabilizzazione dello IFRS 16 (passività finanziarie per diritti d'uso), pari a Euro 15,7 milioni al 30 giugno 2023 e a Euro 12,3 milioni circa al 30 giugno 2022. L'incremento è spiegato dai nuovi contratti di affitto conseguenti l'acquisizione di Barbanera.

Situazione individuale della capogruppo IWB S.p.A.

La situazione di IWB S.p.A. al 30 giugno 2023 qui esposta rappresenta il bilancio separato di IWB S.p.A, e presenta:

- Un Risultato Netto di periodo pari a Euro 9,6 milioni (Euro 10,8 milioni al 30/06/2022);
- Una posizione finanziaria netta pari a Euro 85,8 milioni (Euro 95,3 milioni al 31/12/2022). Il miglioramento è spiegato dalla liquidazione dei dividendi da parte delle società controllate.

Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura del semestre

In data 1° agosto 2023 si sono perfezionati gli accordi rispettivamente tra:

- (i) IWB S.p.A e Norina S.r.l
- (ii) IWB S.p.A e i Fratelli Giovanni e Alberto Pecora



ITALIAN WINE BRANDS

Creatori di Eccellenze

volti da un lato (i) a formalizzare il riconoscimento, in favore di IWB S.p.A degli importi derivanti dalla frode perpetrata a danno di Enovation Brands Inc (intervenuta in date antecedenti al closing dell'8 aprile 2022) sia in termini di ammontare sia in termini di date e modalità di erogazione in coerenza con gli importi inclusi nel bilancio al 31 dicembre 2022 e (ii) a ridefinire i termini temporali per il riconoscimento delle condizioni di avveramento del prezzo differito relativo all'acquisizione di Enovation Brands Inc. (dall'Ebitda medio del biennio 2022/2023 all'Ebitda medio del biennio 2024/2025). Contestualmente e coerentemente è stato prorogato dal 10 maggio 2024 al 10 maggio 2026 il termine per il pagamento della terza tranche della partecipazione Enovation acquisita da Norina S.r.l. La firma dei predetti contratti è stata preceduta dal parere favorevole del Consigliere indipendente in quanto la sottoscrizione degli stessi costituisce operazione con parti correlate ai sensi e per gli effetti della "Procedura per le operazioni con parti correlate" adottata dalla Società

In data 8 settembre 2023, Italian Wine Brands S.p.A. ha comunicato l'avvio di un nuovo programma di acquisto di azioni proprie (il "Programma") in esecuzione di quanto deliberato dall'Assemblea ordinaria del 27 aprile 2023 come utile opportunità strategica di investimento per ogni finalità consentita dalle vigenti disposizioni.

Il Programma risponde all'obiettivo di dotare la Società di uno stock di azioni proprie propedeutico all'eventuale impiego delle azioni come corrispettivo in operazioni straordinarie, anche di scambio di partecipazioni con altri soggetti, nell'ambito di operazioni nell'interesse della Società, quali potenziali, ulteriori aggregazioni di settore in continua analisi e valutazione da parte del Consiglio di Amministrazione, fermo restando che la Società si riserva la facoltà di destinare le azioni in portafoglio della stessa anche al servizio delle altre finalità consentite dalle vigenti disposizioni di legge nell'interesse della Società medesima, tra le quali la finalità di acquisto di azioni proprie in funzione del loro successivo annullamento, nonché di destinare dette azioni al servizio di piani di incentivazione e fidelizzazione adottati dalla Società, ivi incluso il piano di incentivazione denominato "Piano di incentivazione 2023-2025 di IWB S.p.A." approvato dall'Assemblea ordinaria in data 27 aprile 2023, come comunicato al mercato in pari data, e/o di alienarle su Euronext Growth Milan o al di fuori di detto sistema.

In data 14 settembre 2023 i consigli di amministrazione delle controllate italiane del Gruppo hanno approvato (i) il progetto di scissione parziale di Giordano Vini S.p.A. in favore di Enoitalia S.p.A. e (ii) il progetto di fusione per incorporazione di Provinco Italia S.p.A., Barbanera S.r.l. e Fossalto S.r.l. in Enoitalia S.p.A., che si inseriscono nel più ampio progetto di riorganizzazione societaria del Gruppo IWB volto alla razionalizzazione ed efficientamento delle società operative. L'obiettivo è arrivare a concentrare l'attività italiana su due società, rispetto alle sei ad inizio 2023:

- (i) la società risultante dalla fusione delle società italiane e che sarà denominata IWB Italia S.p.A avrà come mission la vendita a clienti business (sia canale wholesale sia canale ho.re.ca) e la produzione per tutte le società del Gruppo, migliorando ulteriormente le sinergie di vendita e ottimizzando i costi di prodotto e di processo.
- (ii) Giordano Vini S.p.A rimarrà focalizzata sulle vendite dirette ai clienti finali.

Le prospettate operazioni di scissione e di fusione si propongono quindi di razionalizzare l'organizzazione delle attività delle società coinvolte, migliorandone l'efficienza e semplificando la gestione operativa.

In particolare, (i) la Fusione permetterà di conseguire importanti economie nei costi di governance e di gestione amministrativa delle entità coinvolte e consentirà di ricercare equilibrate dimensioni operative che consentano di reggere la sfida competitiva e lo sviluppo dell'impresa; (ii) la Scissione si propone di rimodulare il perimetro delle attività di Giordano razionalizzandolo, nel quadro delle complessive attività del Gruppo IWB di cui essa fa parte, e assegnando a Enoitalia le attività di produzione e di vendita c.d. "B2B" ovvero "wholesale e ho.re.ca"; resta invece in capo a Giordano l'attività di vendita c.d. "B2C".

Evoluzione prevedibile della gestione

Nel primo semestre 2023 l'inflazione è in rallentamento, ma continua ad erodere il potere di acquisto delle famiglie.

A livello di costi della produzione, notiamo una riduzione per i maggiori fattori produttivi, ad eccezione del vetro, che rimane sui massimi storici e dei carburanti, a causa del taglio della produzione OPEC.



ITALIAN WINE BRANDS

Creatori di Eccellenze

Sui tassi di interesse, che impattano sia sulle famiglie che sul conto economico delle aziende, non si prevedono a breve diminuzioni.

Nel nostro settore il maggior costo assoluto è quello della materia prima vino. Nel primo semestre le quotazioni dei vini sono state generalmente in contrazione, con un rallentamento di questa tendenza in previsione di una vendemmia più scarsa rispetto a quella record precedente. Coldiretti prevede un calo di produzione del 14%. In alcune regioni, in particolare al sud, si prevedono cali superiori, mentre al nord la produzione dovrebbe rimanere stabile o con un leggero aumento. A controbilanciare questa previsione, c'è lo stock di prodotto presso le cantine italiane che, come risultato dell'abbondante vendemmia precedente e del calo delle vendite in termine di volume, si attesta su livelli più alti rispetto al passato. In questo contesto il Gruppo IWB si prepara ad affrontare il secondo semestre con:

- (i) contratti rinegoziati con i principali clienti;
- (ii) iniziative commerciali in nuovi Paesi volte ad ampliare il portafoglio clienti;
- (iii) un assetto produttivo solido e consolidato;
- (iv) un progetto di integrazione societaria volto ad assicurare ulteriori efficienze produttive e di processo;
- (v) la presenza in tutti i canali commerciali, quindi con la possibilità di seguire i movimenti dei clienti da un canale all'altro, senza perdere fatturato;
- (vi) un buon livello di stock di materia prima, che consente di sopperire ad eventuali carenze di mercato;

e conseguentemente con presupposti ottimali per ottenere risultati migliori rispetto al secondo semestre 2022, che era stato particolarmente negativo a causa dell'impennata dei costi di produzione non ribaltati sui clienti, che nel corso del 2023 avranno maggiore positiva evidenza nel secondo semestre in ragione della graduale revisione dei contratti commerciali, con effetti positivi in termini di:

- ulteriore incremento di marginalità.
- miglioramento della generazione di cassa.

Infine, teniamo monitorati gli andamenti dei consumi nei vari Paesi e canali commerciali, per gestire al meglio la congiuntura sopra esposta.

La relazione finanziaria consolidata al 30 giugno 2023 sarà messa a disposizione del pubblico nei termini e con le modalità previste nel Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan, nonché sul sito internet di IWB www.italianwinebrands.it, alla sezione Investor Relations - Documenti Finanziari, e sul sito *internet* di Borsa Italiana www.borsaitaliana.it.

* * *

In data odierna il Consiglio di Amministrazione di IWB ha altresì approvato, per quanto di sua competenza, di dare corso all'operazione di riorganizzazione societaria del Gruppo IWB nel cui contesto si inseriscono la scissione e la fusione delle società operative controllate italiane del Gruppo già descritte al precedente paragrafo "Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura del semestre" della relazione finanziaria consolidata al 30 giugno 2023 cui si rinvia. Come anticipato, il progetto di riorganizzazione si propone di migliorare l'efficienza della gestione e la razionalizzazione dell'organizzazione d'impresa delle società coinvolte sia in considerazione del numero e delle dimensioni dei clienti gestiti da ciascuna, sia della omogeneità del loro *core business*.

Al riguardo si precisa che l'operazione di riorganizzazione si configura come operazione con parti correlate e che, ai sensi di quanto previsto dall'art. 9.3 della "Procedura per le operazioni con parti correlate" adottata da IWB e del Regolamento Consob n. 17221/2010, l'operazione è stata approvata dal Consiglio di Amministrazione di IWB in esenzione dalle disposizioni della predetta procedura in quanto operazioni effettuate tra società controllate da IWB nelle quali non vi sono interessi significativi di altre parti correlate a IWB.

Alessandro Mutinelli, Presidente e AD del Gruppo, dichiara: *"Il primo semestre si è chiuso con dati in crescita rispetto all'analogo periodo precedente e con una migliore copertura dei costi dei fattori produttivi rispetto all'esercizio scorso, che era stato caratterizzato da un incessante incremento degli stessi. Da questo punto di vista, il secondo semestre dovrebbe confermare questa tendenza di miglioramento, anche se è evidente la diminuzione dei volumi acquistati da parte dei consumatori, a causa dell'impatto dell'inflazione e del maggior costo del denaro. L'integrazione delle varie società del gruppo prosegue secondo il programma previsto, in un'ottica di semplificazione ed efficientamento societario e di business e per incrementare la già buona conversione di cassa"*.



ITALIAN WINE BRANDS

Creatori di Eccellenze

PER INFORMAZIONI

Italian Wine Brands S.p.A.

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

Intesa Sanpaolo S.p.A.

Euronext Growth Advisor
Largo Mattioli, 3 – Milano
iwb-egm@intesanpaolo.com

Ufficio Stampa

Spriano Communication & Partners

Via Santa Radegonda 16, Milano
T. +39 02 83424010
mrusso@sprianocommunication.com
ctronconi@sprianocommunication.com



ITALIAN WINE BRANDS
Creatori di Eccellenze

SITUAZIONE PATRIMONIALE-FINANZIARIA

	Note	30.06.2023	Restated 31.12.2022
<i>Valori in euro</i>			
Attività non correnti			
Immobilizzazioni immateriali	5	39.028.433	39.020.818
Avviamento	6	215.968.880	215.968.880
Terreni, immobili, impianti e macchinari	7	52.221.107	52.130.951
Attività per diritti d'uso	7	16.158.718	17.709.172
Partecipazioni	8	5.109	5.109
Altre attività non correnti	9	430.931	429.732
Attività finanziarie non correnti		-	-
Attività fiscali differite	10	2.687.456	1.951.640
Totale attività non correnti		326.500.635	327.216.302
Attività correnti			
Rimanenze	11	104.786.011	101.201.958
Crediti commerciali	12	47.823.621	61.599.269
Altre attività correnti	13	4.191.885	6.082.797
Attività per imposte correnti	14	2.747.094	3.493.237
Attività finanziarie correnti		1.041.582	674.237
Disponibilità liquide e strumenti equivalenti	15	48.100.344	61.049.148
Totale attività correnti		208.690.539	234.100.647
Attività non correnti possedute per la vendita		-	-
Totale attivo		535.191.174	561.316.949
Patrimonio netto			
Capitale sociale		1.124.468	1.124.468
Riserve		145.988.049	142.277.658
Riserva piani a benefici definiti		(22.659)	(22.659)
Riserva per stock grant		65.947	65.947
Utile (perdite) portate a nuovo		46.203.906	38.992.842
Risultato netto del periodo		4.574.591	11.242.499
Totale patrimonio netto attribuibile agli azionisti della Capogruppo		197.934.301	193.680.755
Patrimonio netto di terzi		(328.229)	(366.135)
Totale patrimonio netto	16	197.606.073	193.314.619
Passività non correnti			
Debiti finanziari	17	142.935.890	152.393.087
Passività per diritti d'uso	17	12.465.262	13.959.419
Fondo per altri benefici ai dipendenti	18	1.650.244	1.443.925
Fondo per rischi ed oneri futuri	19	277.821	288.172
Imposte differite passive	10	9.676.311	9.434.874
Altre passività non correnti	21	-	-
Totale passività non correnti		167.005.528	177.519.477
Passività correnti			
Debiti finanziari	17	44.782.033	38.827.981
Passività per diritti d'uso	17	3.186.635	3.089.661
Debiti commerciali	20	110.696.472	136.717.241
Altre passività correnti	21	9.317.268	8.938.396
Passività per imposte correnti	22	2.597.166	2.909.575
Fondo per rischi ed oneri futuri	19	-	-
Totale passività correnti		170.579.573	190.482.853
Passività direttamente correlate ad attività possedute per la vendita		-	-
Totale patrimonio netto e passivo		535.191.174	561.316.949

2022 Restated: L'importo relativo a Barbanera s.r.l. e Fossalto s.r.l. è incrementato di Euro 1.226 migliaia rispetto a quanto contabilizzato nel bilancio al 31 dicembre 2022 per effetto di una valutazione dettagliata del magazzino materie prime a fronte della quale è emerso che alcune tipologie di vino, acquisite dalla società nel periodo 2018-2021 non erano allineate al fair value alla data di acquisizione. La diversa valutazione è ascrivibile essenzialmente alla naturale evoluzione del prodotto che può essere ascrivibile all'impossibilità di conservarlo in maniera idonea a causa dell'assenza



ITALIAN WINE BRANDS
Creatori di Eccellenze

di vasche con capienza compatibile rispetto alle rimanenze in essere. Tali diversi fattori rilevati rispetto a quelli attesi costituiscono nuove informazioni apprese su fatti e circostanze in essere alla data di acquisizione che, se note, avrebbero influenzato la valutazione degli importi rilevati in tale data.

CONTO ECONOMICO

	Note	30.06.2023	30.06.2022
<i>Valori in euro</i>			
Ricavi delle vendite	23	196.777.796	177.265.963
Variazione delle rimanenze	11	2.269.185	7.707.377
Altri proventi	23	1.627.593	3.114.981
Totale ricavi		200.674.574	188.088.321
Costi per acquisti	24	(135.732.079)	(128.823.667)
Costi per servizi	25	(35.463.539)	(34.109.278)
Costo del personale	26	(12.716.320)	(10.781.536)
Altri costi operativi	27	(538.817)	(524.173)
Costi operativi		(184.450.755)	(174.238.655)
Margine operativo lordo		16.223.819	13.849.666
Ammortamenti	5-7	(5.506.431)	(4.930.955)
Accantonamenti per rischi	19	-	-
Rivalutazioni / (svalutazioni)	28	(827.927)	(798.008)
Risultato operativo		9.889.461	8.120.704
Proventi finanziari		671.544	270.729
Oneri finanziari		(4.313.406)	(2.792.177)
Proventi (oneri) finanziari netti	29	(3.641.863)	(2.521.448)
Risultato prima delle imposte		6.247.598	5.599.256
Imposte	30	(1.635.104)	(1.680.726)
(Perdita) utile connesso ad attività cessate ed in dismissione		-	-
Risultato netto (A)		4.612.494	3.918.530
Attribuibile a:			
(Utile)/ perdita di pertinenza dei terzi		(37.903)	14.438
Risultato di pertinenza del Gruppo		4.574.591	3.932.968

Prospetto della movimentazione del Patrimonio Netto consolidato

Valori in Euro

	Capitale	Riserve di capitale	Riserva per stock grant	Riserva piani a benefici definiti	Riserve di risultato	Patrimonio Netto di Terzi	Totale
Saldo al 1 gennaio 2022	1.046.266	117.257.981	518.220	(77.633)	41.209.551	-	159.954.385
Aumento capitale							-
Acquisto azioni proprie		(1.429.629)					(1.429.629)
Cessione azioni proprie							-
Dividendi					(879.216)		(879.216)
Stock grant		1.278.338	(452.273)		(826.065)		-
Riserva legale		33.282			(33.282)		-
Riclassifiche e altre variazioni		(45.513)			(658.830)	(156.830)	(861.174)
Totale Utile/(Perdita) complessiva					3.932.968	(14.438)	3.918.530
Saldo al 30 giugno 2022	1.046.266	117.094.459	65.947	(77.633)	42.745.126	(171.268)	160.702.897

Valori in Euro

	Capitale	Riserve di capitale	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	142.277.658	65.947	(22.659)	50.235.341	(366.135)	193.314.619
Aumento capitale							-
Acquisto azioni proprie							-
Cessione azioni proprie							-
Dividendi					(944.930)		(944.930)
Stock grant							-
Riserva legale							-
Riclassifiche e altre variazioni		3.710.390			(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	145.988.049	65.947	(22.659)	50.778.497	(328.229)	197.606.073



ITALIAN WINE BRANDS
Creatori di Eccellenze

RENDICONTO FINANZIARIO

Valori in Euro

	Note	30.06.2023	30.06.2022
Utile (perdita) di periodo prima delle imposte		6.247.598	5.599.256
Rettifiche per:			
- elementi non monetari - stock grant		-	-
- accantonamenti al fondo svalutazione crediti al netto degli utilizzi		827.927	798.008
- elementi non monetari - accantonamenti / (rilasci)		-	-
- elementi non monetari - ammortamenti		5.506.431	4.930.955
Utile di periodo (perdita) prima delle imposte rettificato		12.581.956	11.328.219
Disponibilità liquide generate dalle operazioni			
Imposte sul reddito pagate		(554.535)	(247.135)
Altri (proventi)/oneri finanziari senza flusso monetario (c. Amm. Fin)		1.724.261	1.721.302
Totale		1.169.726	1.474.168
Variazioni del capitale circolante			
Variazione crediti verso clienti		12.947.721	20.070.927
Variazione debiti verso fornitori		(26.020.769)	(30.165.047)
Variazione delle rimanenze		(3.607.664)	(9.927.021)
Variazione altri crediti e altri debiti		1.621.750	(3.898.150)
Altre variazioni		23.611	(267.042)
Variazione TFR e altri fondi		195.968	(217.940)
Variazioni altri fondi e imposte differite		(494.379)	93.486
Totale		(15.333.761)	(24.310.787)
Cash flow da attività operativa (1)		(1.582.079)	(11.508.401)
Investimenti:			
- Materiali		(2.337.984)	(386.266)
- Immateriali		(1.729.465)	(1.953.378)
- Flusso di cassa netto derivante dall'aggregazione aziendale (*):		-	(15.055.797)
- Finanziari		-	-
Cash flow da attività di investimento (2)		(4.067.449)	(17.395.442)
Attività finanziaria			
Incassi / (rimborsi) prestito obbligazionario		(3.250.000)	-
Accensioni di finanziamenti a breve		13.685.000	10.890.050
(Rimborsi) di finanziamenti a breve		-	-
Incassi / (rimborsi) finanziamento revolving		(8.000.000)	-
Incassi / (rimborsi) altri debiti finanziari		(4.607.500)	7.855.465
Variazione altre attività finanziarie		(367.345)	663.514
Variazione altre passività finanziarie		(4.438.389)	3.034.978
Acquisto azioni proprie		-	(1.429.629)
Cessione azioni proprie		-	-
Dividendi erogati		(944.930)	(879.216)
Aumenti di capitale sociale di natura monetaria		-	-
Variazione riserva per Stock Grant		-	-
Altre variazioni di patrimonio netto		623.889	(704.344)
Cash flow da attività di finanziamento (3)		(7.299.275)	19.430.819
Cash flow da attività in funzionamento		(12.948.803)	(9.473.024)
Variazione disponibilità liquide (1+2+3)		(12.948.803)	(9.473.024)
Disponibilità liquide all'inizio del periodo		61.049.148	59.103.392
Disponibilità liquide alla fine del periodo		48.100.345	49.630.368

PRESS RELEASE

THE BOARD OF DIRECTORS OF ITALIAN WINE BRANDS APPROVES THE HALF YEAR REPORT AT 30 JUNE 2023

Revenues from sales: Eur 196.8 million (+11%; +2% organic growth)
Restated Ebitda²: Euro 17.3 million (+ 21%; +3.3% organic growth)
Net Profit: Euro 4.6 million +17.7%)
Net financial Debt: Euro 138.5 million net of the IFRS 16 effect

APPROVED CORPORATE REORGANIZATION

**CONFIRMED FAVORABLE OUTLOOK FY2023;
 SECOND HALF-YEAR ACCELERATION IN RESULTS AND CASH GENERATION.
 EXPECTED EBITDA IN LINE WITH CONSENSUS (BETWEEN 40 AND 44 MILLION EUROS)**

Milan, 14 September 2023 – the Board of Directors of Italian Wine Brands S.p.A met today to examine and approve the Consolidated half-year report at 30 June 2023 drawn up in accordance with the Euronext Growth Milan and with IAS-IFRS international accounting standards.

The Consolidated half-year report of the IWB Group at 30 June 2023 recorded the following amounts:

€thousand	30.06.2023	30.06.2022	30.06.2021	Δ % 22/23
Revenue from sales	196.778	177.266	99.501	11,01%
Change in inventories	2.269	7.707	8.219	(70,56%)
Other income	1.628	3.115	1.147	(47,75%)
Total revenues	200.675	188.088	108.867	6,69%
Purchase costs	(135.732)	(128.824)	(65.202)	5,36%
Costs for services	(34.613)	(33.836)	(27.196)	2,30%
Personnel costs	(12.537)	(10.690)	(4.330)	17,28%
Other operating costs	(539)	(524)	(314)	2,79%
Total operating costs	(183.420)	(173.874)	(97.042)	5,49%
Restated EBITDA (1)	17.254	14.215	11.825	21,38%
EBITDA	16.224	13.850	11.640	17,14%
Restated net profit/(loss)	5.355	4.185	6.485	27,95%
Net profit/(loss)	4.612	3.919	6.344	17,71%
Net financial debt	154.228	156.396	13.819	
<i>of which net financial debt - third-party lenders</i>	134.114	136.796	3.797	
<i>of which net financial debt - Deferred price acquisitions</i>	4.462	7.351	0	
<i>of which net financial debt - right-of-use liabilities</i>	15.652	12.249	10.022	

Revenues from sales

² Restated accounting data as of 06/30/2023 (with reference to Restated Gross Operating Margin and Restated Net Result) represented gross of non-recurring costs, totaling Euro 1,030 thousand in the half-year. Non-recurring costs are in particular attributable to:

- Costs for services equal to Euro 851 thousand and relating to i) Euro 347 thousand for the acquisition of Barbanera, ii) Euro 238 thousand agency fees prior to the Barbanera closing, iii) Euro 66 thousand for costs relating to the Enovention fraud iv) Euro 102 thousand for fees for related legal consultancy and corporate charges; v) 69 thousand euros for charges related to the revamping of the Giordano bottling plant

-Personnel costs equal to Euro 179 thousand relating to conciliations with former employees and internal charges connected to the revamping of the Giordano bottling plant



ITALIAN WINE BRANDS
Creatori di Eccellenze

Italian Wine Brands S.p.A. confirms itself as Italian wine listed leader achieving on half-year basis Eur 196.8 million revenues.

Revenues indicate an increasing position of the Group on international markets, where it achieved sales of Euro 165 million (+15.3% compared to the first half of 2022). The increase was obtained both due to the greater turnover resulting from the acquisition of Barbanera and thanks to organic growth, equal to approximately + 2%. This growth must be evaluated considering the contraction of the wine market in general, determined by the reduction in consumer spending compared to last year.

In this unfavorable market context, IWB has demonstrated its ability to increase its market shares, thanks to its geographical diversification, distribution channel and the broadest product portfolio on the market, which allows it to be competitive, even when consumers' habits change.

€thousand

	30.06.2023	30.06.2022	30.06.2021	30.06.2020	30.06.2019	Δ % 22/23	Cagr 19/23
Total Revenues from sales	196.778	177.266	99.501	92.158	70.073	11,01%	29,45%
Revenues from sales - Italy	31.312	32.691	19.555	19.341	15.395	(4,22%)	19,42%
Revenues from sales - Foreign markets	164.956	143.115	79.484	72.604	54.411	15,26%	31,95%
Other Revenues	510	1.460	462	213	267	(65,09%)	17,54%

As regards the market, in the first half of 2023 there was a slowdown in consumption caused by i) inflation in the prices of products and services; (ii) extension to 2024 of the cuts in crude oil production by OPEC, with significant consequences in logistics costs; (iii) increase in interest rates weighing on family budgets and (iv) persistence of geopolitical tensions.

In the wine sector, the UIV Observatory (Italian Wine Union) – Vinitaly, has detected a contraction in purchases by the top 10 buying countries of Italian wine (which represent 85% of non-EU sales) of 9% in volumes and 5% in value. The European countries, taken as a whole, remained almost stable in value, while decreasing in volumes.

In the medium term, however, an increase in wine consumption is expected, which should reach €40.31 billion in 2025 (value of world wine trade - ISMEA source) from €31.3 billion in 2018.

Revenues highlight how the acquisitions have guaranteed greater geographical diversification, contributing to the strengthening of the Group in key countries such as the United States (+32.3% growth compared to the first half of 2022), Germany (+18.21%) respectively first and second destination market for Italian wine abroad.

In addition IWB is pursuing a progressive entry into emerging markets which constitute and will increasingly represent a pool of potential growth to support further increases in turnover in the medium term.

The dynamics of revenues by distribution channels highlights:

(i) a strong strengthening of wholesale (sales to large-scale retail chains and state monopolies) despite the difficult market context;

(ii) a repositioning of the distance selling channel (direct sales to private individuals) to pre-pandemic levels, as a result of new consumption habits outside the home environment;

(iii) revenues almost doubled in the ho.re.ca channel both at an international and national level.

The overall revenues confirm the validity of the Group's strategic choices which, thanks to (i) a strong positioning on all sales channels (ii) an integrated and international commercial team (iii) a brand/product portfolio capable of satisfying



ITALIAN WINE BRANDS
Creatori di Eccellenze

diversified needs from of customers manages not only to maintain but to improve its market positioning and to increase its customer base in a macroeconomic and sector context still characterized by high inflation and uncertainty in consumption.

€thousand

	30.06.2023	30.06.2022	30.06.2021	Δ % 22/23	Cagr 21/23
Total Revenues from sales	196.778	177.266	99.501	11,01%	40,63%
Revenues from wholesale division	136.567	125.794	56.508	8,56%	55,46%
Revenues from distance selling division	29.222	32.129	42.532	(9,05%)	(17,11%)
Direct Mailing	14.279	16.262	22.477	(12,20%)	(20,30%)
Teleselling	6.244	7.004	8.923	(10,85%)	(16,35%)
Digital / WEB	8.699	8.863	11.132	(1,85%)	(11,60%)
Revenues from ho.re.ca division	30.480	17.882	-	70,45%	NA
Other Revenues	510	1.460	462	(65,09%)	5,09%

Wholesale revenues (so-called sales to national and international retail chains) have almost tripled in the last 3 years, going from Euro 56.5 million in the first half of 2021 to Euro 136.6 million in the first half of 2023. The wholesale distribution channel therefore confirmed itself by far as the Group's main revenue contributor, representing 69% of overall sales revenue in 2023 (compared to 57% in 2021).

In **distance selling**, continues the repositioning of consumption started in the post-pandemic period in favor of other channels, in particular Ho.Re.Ca. In the first quarter, online wine sales from the Nielsen panel recorded a decline of -7.1% in value for still and semi-sparkling wines and of -11.6% for sparkling wines, reducing the rates of decline recorded in the previous quarter.

To address this situation, the distance selling division has further integrated the Giordano and Svinando sales platforms with the aim of making the most of an offer that combines own-brand products, with higher margins, and highly recognizable brands and competitive prices that allow to accelerate the acquisition of new customers.

Significant growth in revenues from the **Ho.re.ca** channel, thanks to M&A, which accelerated the path to entry into the main markets and allowed the Group to (i) position itself on relevant customers immediately at the end of the post-pandemic period when the consumption opportunities have moved outside the domestic environment and (ii) to be in an extremely favorable situation to acquire new customers at the same time.

Margins

During the first half of 2023 IWB Group achieved a consolidated restated Ebitda of Euro 17.3 million, compared with a consolidated restated Ebitda of the first half of 2022 of Euro 14.2 million. The margin on turnover grew to 8.7% compared to 7.88% in the first half of 2022.



ITALIAN WINE BRANDS
Creatori di Eccellenze

Restated €thousand

	30.06.2023	30.06.2022	30.06.2021	Δ % 22/23
Revenues from sales and other revenues	198.405	180.381	100.648	9,99%
Raw materials consumed	(133.463)	(121.116)	(56.983)	10,19%
<i>% of total revenues</i>	<i>(67,27%)</i>	<i>(67,14%)</i>	<i>(56,62%)</i>	
Costs for services	(34.613)	(33.836)	(27.196)	2,30%
<i>% of total revenues</i>	<i>(17,45%)</i>	<i>(18,76%)</i>	<i>(27,02%)</i>	
Personnel	(12.537)	(10.690)	(4.330)	17,28%
<i>% of total revenues</i>	<i>(6,32%)</i>	<i>(5,93%)</i>	<i>(4,30%)</i>	
Other operating costs	(539)	(524)	(314)	2,79%
<i>% of total revenues</i>	<i>(0,27%)</i>	<i>(0,29%)</i>	<i>(0,31%)</i>	
Restated EBITDA	17.254	14.215	11.825	21,38%
<i>% of total revenues</i>	<i>8,70%</i>	<i>7,88%</i>	<i>11,75%</i>	

In details:

- the incidence of consumption is stable compared to the first half of 2022 despite (a) the increase in the cost of raw materials whose economic effects were mainly recorded starting from the second part of the previous financial year (b) the increase in share of wholesale and ho.re.ca sales characterized by a greater impact of the cost of raw materials on turnover. The improvement in margins compared to the first half of 2022 was achieved thanks to:

(i) the selective increase in pricing agreed with the main customers which allowed both the improvement of margins and the keeping of the end consumer customer base.

(ii) careful management of the supply chain, favored by the increase in volumes managed, which allowed a reduction in the costs of the main "dry materials" with the exception of glass.

- costs for services recorded a reduction in the incidence on sales revenues from 18.8% in the first half of 2022 to 17.5% in the first half of 2023 mainly due to the lower costs relating to utilities. Further reductions are expected in the second half of 2023 thanks to the entry into operation of the new solar plant. The Group instead increased its commercial push with investments in promotional activities and agency costs which favored the increase in sales.

- Personnel costs increased very slightly compared to the previous year, from 5.9% to 6.3%, due to the greater internal production realized by the Group also as a result of the acquisitions.

The margins' trend described above combined with i) the increase in depreciation, ii) the increase in rates and iii) and a lower incidence of taxes, lead to a Net Result for the first half of 2023 equal to Euro 4.6 million, achieving an improvement of 17.7% compared to first half 2022. Below are the details.



ITALIAN WINE BRANDS
Creatori di Eccellenze

Restated €thousand

	30.06.2023	30.06.2022	30.06.2021	Δ % 22/23
Restated EBITDA	17.254	14.215	11.825	21,38%
Write down	(828)	(798)	(588)	3,75%
<i>% of total revenues</i>	<i>(0,42%)</i>	<i>(0,44%)</i>	<i>(0,58%)</i>	
Depreciation and amortization	(5.506)	(4.931)	(2.131)	11,67%
<i>% of total revenues</i>	<i>(2,78%)</i>	<i>(2,73%)</i>	<i>(2,12%)</i>	
Exceptional items	(1.030)	(365)	(185)	182,20%
<i>% of total revenues</i>	<i>(0,52%)</i>	<i>(0,20%)</i>	<i>(0,18%)</i>	
Operating profit (loss)	9.889	8.121	8.921	21,78%
<i>% of total revenues</i>	<i>4,98%</i>	<i>4,50%</i>	<i>8,86%</i>	
Financial income (expences)	(3.642)	(2.521)	(1.269)	44,44%
<i>% of total revenues</i>	<i>(1,84%)</i>	<i>(1,40%)</i>	<i>(1,26%)</i>	
Result before taxes	6.248	5.599	7.652	11,58%
<i>% of total revenues</i>	<i>3,15%</i>	<i>3,10%</i>	<i>7,60%</i>	

Financial situation

At 30 June 2023, the Group presents a net financial debt (excluding IFRS16 effect) equal to Euro 138.5 million, so that a decrease compared to the net financial debt at 30 June 2022, equal to Euro 144.1 million despite the effect of the acquisition of Barbanera. This trend is attributable to a careful working capital management policy despite the unfavorable market context and the seasonal effect on inventories.

Cash generation (the ratio between “Ebitda net of taxes paid and the change in working capital” and Ebitda) for the half-year amounted to +7,9 %.

The data above does not consider the effect of the accounting of IFRS 16 (financial liabilities for rights of use), equal to Euro 15.7 million at 30 June 2023 and Euro 12.3 million at 30 June 2022. The increase is explained from the new rental contracts resulting from the acquisition of Barbanera.

Individual situation of the parent company IWB S.p.A.

The situation of IWB S.p.A. as at 30 June 2023 shown here represents the separate financial statements of IWB S.p.A, and presents:

- A Net Result for the period of Euro 9.6 million (Euro 10.8 million at 06/30/2022);
- A net financial position of Euro 85.8 million (Euro 95.3 million at 12/31/2022). The improvement is explained by the payment of dividends by the subsidiaries.

Significant events that occurred after the end of the semester

On 1 August 2023 the Group finalized the agreements between:

- (i) IWB S.p.A and Norina S.r.l
- (ii) IWB S.p.A and Giovanni and Alberto Pecora

aimed on the one hand (i) at formalizing the recognition, in favor of IWB S.p.A, of the amounts deriving from the fraud against Enovation Brands Inc. (which occurred on dates prior to the closing held on April 8th 2022) both in terms of amount and in terms of dates and methods of disbursement in line with the financial statements as at 31 December 2022 (ii) and to postpone the time terms for the recognition of the conditions for the fulfillment of the deferred price relating to the acquisition of Enovation Brands Inc. (from the average Ebitda for the two-year period 2022/2023 to the average Ebitda for the two-year period 2024/2025). At the same time and consistently, the deadline for payment of the third tranche of the Enovation stake acquired by Norina S.r.l. was extended from 10 May 2024 to 10 May 2026. The signing of the aforementioned contracts was subsequent to the favorable opinion of the independent Director as the signing of the same constitutes a transaction with related parties pursuant to and for the purposes of the "Procedure for transactions with related parties" adopted by the Company.

On 8 September 2023 Italian Wine Brands S.p.A. announced the launch of a new program for the purchase of treasury shares (the "Program") in execution of what was resolved by the Ordinary Shareholders' Meeting of 27 April 2023 as a useful strategic investment opportunity for every purpose permitted by the current provisions.

The purpose of the Programme is providing the Company with a stock of treasury shares preparatory to the possible use of the shares as consideration in extraordinary transactions, including the exchange of shareholdings with other parties, in the context of transactions in the interest of the Company, such as potential, further sector aggregations that are being analysed and assessed by the Board of Directors, it being understood that the Company reserves the right to allocate the shares in its portfolio also to the service of the other purposes permitted by the laws in force in the interest of the Company itself, including the purpose of purchasing treasury shares for their subsequent cancellation, as well as to allocate such shares to the service of incentive and retention plans adopted by the Company, including the incentive plan called "2023-2025 Incentive Plan of IWB S.p.A." approved by the Ordinary Shareholders' Meeting on 27 April 2023, as disclosed to the market on the same date, and/or to sell them on Euronext Growth Milan or outside that system

On 14 September 2023, the Boards of directors of the Group's Italian subsidiaries approved (i) the partial demerger project of Giordano Vini S.p.A. in favor of Enoitalia S.p.A. and (ii) the merger by incorporation of Provinco Italia S.p.A., Barbanera S.r.l. and Fossalto S.r.l. in Enoitalia S.p.A., which are part of the broader corporate reorganization project of the IWB Group aimed at rationalizing and increasing the efficiency of the operating companies. The objective is to concentrate Italian activity on two companies, compared to six at the beginning of 2023:

- (i) the company resulting from the merger of the Italian companies and which will be called IWB Italia S.p.A whose mission will be sales to business customers (both wholesale channel and ho.re.ca channel) and production for all Group companies, further improving sales synergies and optimizing product and process costs.
- (ii) Giordano Vini S.p.A. focused on direct sales to end customers.

The proposed demerger and merger operations therefore aim to rationalize the organization of the activities of the companies involved, improving their efficiency and simplifying operational management.

In particular, (i) the Merger will make it possible to achieve significant savings in the governance and management costs of the entities involved and let the Group reach an operational dimensions adequate to afford the competitive challenge and to development the business; (ii) the Demerger aims to review the scope of Giordano's activities by rationalizing it,



ITALIAN WINE BRANDS

Creatori di Eccellenze

within the framework of the overall activities of the IWB Group and assigning the so-called production and sales activities B2B to Enoitalia (" or "wholesales and ho.re.ca") the so-called B2C sales is and will be assigned to Giordano.

Outlook

In the first half of 2023, inflation is slowing down, but continues to erode families' purchasing power.

In terms of production costs, we see a reduction for the major production factors, with the exception of glass, which remains high, and fuel, due to the OPEC production cut.

No decreases are expected in the short term on interest rates, which impact both families and the income statement of companies.

In our sector raw material wine is the main cost. In the first half of the year, wine prices were generally declining, with a slowdown in this trend due to the forecast of a harvest poorer than the previous ones. Coldiretti forecasts a 14% drop in production. In some regions, particularly in the south, greater drops are expected, while in the north production is expected to remain stable or with a slight increase.

Product stock at Italian wineries, as a result of the abundant previous harvest and the drop in sales in terms of volume, counterbalance this forecast. In this context, the IWB Group is to face the second half of the year with:

- (i) renegotiated contracts with major customers;
- (ii) commercial initiatives in new countries aimed at expanding the customer base;
- (iii) a solid and consolidated production structure;
- (iv) a corporate integration project aimed at ensuring further production and process efficiencies;
- (v) presence in all commercial channels, therefore with the possibility of capturing customer movements from one channel to another, without losing turnover;
- (vi) a good level of raw material stock, to face any market shortages;

and consequently with in the best situation for obtaining increased results compared to the second half of 2022, which had been particularly negative due to higher production costs not passed on to customers, which will have greater positive evidence in the second half of the year due to the gradual revision of commercial contracts with positive effects in terms of:

- further increase in margins.
- improvement of cash generation.

Finally, we monitor consumption trends in the various countries and commercial channels, to better manage the situation described above.

The consolidated financial report as of 30 June 2023 will be available to the public according to the terms and methods established in the Euronext Growth Milan Issuers' Regulation, as well as on the IWB website www.italianwinebrands.it, in the Investor Relations - Financial Documents section, and on Borsa Italiana website www.borsaitaliana.it

* * *

Today, the Board of Directors of IWB also approved, to the extent of its competence, to carry out the corporate reorganization transaction of the IWB Group, in the context of which the demerger and merger of the Group's Italian operating subsidiaries already described in the previous section "*Significant events after the end of the six-month period*" of the consolidated half-year report as of 30 June 2023 to which reference should be made. As anticipated, the reorganization project aims to improve the management efficiency and rationalization of the business organization of the

**ITALIAN WINE BRANDS***Creatori di Eccellenze*

companies involved both in view of the number and size of customers managed by each and the homogeneity of their core businesses.

In this regard, it should be noted that the reorganization transaction qualifies as related party transaction and that, pursuant the provisions of Article 9.3 of the “Procedure for Related Party Transactions” adopted by IWB and Consob Regulation No. 17221/2010, the transaction was approved by the Board of Directors of IWB exempt from the provisions of the aforementioned procedure as a transaction carried out between subsidiaries of IWB in which there are no significant interest of other related parties of IWB.

Alessandro Mutinelli Chairman and CEO of the Group declares: *“The first half of the year closed with growing results compared to the same period in 2022, with higher margins compared to the last financial year, which was characterized by a continuous increase of production costs. The second half of 2023 should confirm this improvement trend, even in a scenario of reduction of in store sales volumes, due to the impact of inflation and the higher cost of money. The integration of all the companies of the group continues according to plans, with the objective of simplifying and improving corporate and business efficiency and to increase the already good cash conversion”*.

FOR MORE INFORMATION**Italian Wine Brands S.p.A.**

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

Intesa Sanpaolo S.p.A.

Euronext Growth Advisor
Largo Mattioli, 3 – Milano
iwb-egm@intesasanpaolo.com

**Spriano Communication & Partners
press Office**

Via Santa Radegonda 16, Milano
T. +39 02 83424010
mrusso@sprianocommunication.com
ctronconi@sprianocommunication.com



ITALIAN WINE BRANDS
Creatori di Eccellenze

BALANCE SHEET

	Note	30.06.2023	Restated 31.12.2022
<i>Amounts in EUR</i>			
Non-current assets			
Intangible fixed assets	5	39.028.433	39.020.818
Goodwill	6	215.968.880	215.968.880
Land, property, plant and equipment	7	52.221.107	52.130.951
Right-of-use assets	7	16.158.718	17.709.172
Equity investments	8	5.109	5.109
Other non-current assets	9	430.931	429.732
Attività finanziarie non correnti		-	-
Deferred tax assets	10	2.687.456	1.951.640
Total non-current assets		326.500.635	327.216.302
Current assets			
Inventory	11	104.786.011	101.201.958
Trade receivables	12	47.823.621	61.599.269
Other current assets	13	4.191.885	6.082.797
Current tax assets	14	2.747.094	3.493.237
Current financial assets		1.041.582	674.237
Cash and cash equivalents	15	48.100.344	61.049.148
Total current assets		208.690.539	234.100.647
Non-current assets held for sale		-	-
Total assets		535.191.174	561.316.949
Shareholders' equity			
Share capital		1.124.468	1.124.468
Reserves		145.988.049	142.277.658
Reserve for defined benefit plans		(22.659)	(22.659)
Reserve for stock grants		65.947	65.947
Profit (loss) carried forward		46.203.906	38.992.842
Net profit (loss) for the period		4.574.591	11.242.499
Total Shareholders' Equity of parent company shareholders		197.934.301	193.680.755
Shareholders' equity of NCIs		(328.229)	(366.135)
Total Shareholders' Equity	16	197.606.073	193.314.619
Non-current liabilities			
Financial payables	17	142.935.890	152.393.087
Right-of-use liabilities	17	12.465.262	13.959.419
Provision for other employee benefits	18	1.650.244	1.443.925
Provisions for future risks and charges	19	277.821	288.172
Deferred tax liabilities	10	9.676.311	9.434.874
Other non-current liabilities	21	-	-
Total non-current liabilities		167.005.528	177.519.477
Current liabilities			
Financial payables	17	44.782.033	38.827.981
Right-of-use liabilities	17	3.186.635	3.089.661
Trade payables	20	110.696.472	136.717.241
Other current liabilities	21	9.317.268	8.938.396
Current tax liabilities	22	2.597.166	2.909.575
Provisions for future risks and charges	19	-	-
Total current liabilities		170.579.573	190.482.853
Liabilities directly related to assets held for sale		-	-
Total shareholders' equity and liabilities		535.191.174	561.316.949

2022 Restated: The amount relating to Barbanera s.r.l. and Fossalto s.r.l. increased by Euro 1,226 thousand compared to what was recorded in the financial statements as at 31 December 2022 as a result of a detailed evaluation of the raw materials warehouse which revealed that some types of wine, acquired by the company in the period 2018-2021 were not aligned with the fair value at the acquisition date. The different valuation is essentially attributable to the natural evolution of the product which may be attributable to the impossibility of storing it in a suitable manner due to the absence of tanks with a capacity compatible with the existing inventories. These different factors detected compared to those expected constitute new information learned on facts and circumstances existing at the acquisition date which, if known, would have influenced the measurement of the amounts recognized on that date.

INCOME STATEMENT

	Note	30.06.2023	30.06.2022
<i>Amounts in EUR</i>			
Revenue from sales	23	196.777.796	177.265.963
Change in inventories	11	2.269.185	7.707.377
Other income	23	1.627.593	3.114.981
Total revenue		200.674.574	188.088.321
Purchase costs	24	(135.732.079)	(128.823.667)
Costs for services	25	(35.463.539)	(34.109.278)
Personnel costs	26	(12.716.320)	(10.781.536)
Other operating costs	27	(538.817)	(524.173)
Operating costs		(184.450.755)	(174.238.655)
EBITDA		16.223.819	13.849.666
Depreciation and amortization	5-7	(5.506.431)	(4.930.955)
Provision for risks	19	-	-
Write-ups / (Write-downs)	28	(827.927)	(798.008)
Operating profit/(loss)		9.889.461	8.120.704
Finance revenue		671.544	270.729
Borrowing costs		(4.313.406)	(2.792.177)
Net financial income/(expenses)	29	(3.641.863)	(2.521.448)
EBT		6.247.598	5.599.256
Taxes	30	(1.635.104)	(1.680.726)
(Loss) Profit from discontinued operations		-	-
Profit (loss) (A)		4.612.494	3.918.530
Attributable to:			
(Profit)/Loss of NCIs		(37.903)	14.438
Group profit (loss)		4.574.591	3.932.968



ITALIAN WINE BRANDS

Creatori di Eccellenze

Amounts in in Eur

	Share Capital	Capital Reserves	Riserve for stock grants	Reserve for defined benefit plans	Retained earnings	Shareholders' equity of NCIs	Total
Balance sheet at 1 January 2022	1.046.266	117.257.981	518.220	(77.633)	41.209.551	-	159.954.385
Capital increase							-
Purchase of own shares		(1.429.629)					(1.429.629)
Sale of own shares							-
Dividends					(879.216)		(879.216)
Stock grants		1.278.338	(452.273)		(826.065)		-
Legal reserve		33.282			(33.282)		-
Reclassification and other changes		(45.513)			(658.830)	(156.830)	(861.174)
Total comprehensive profit/ (loss)					3.932.968	(14.438)	3.918.530
Balance sheet at 30 June 2022	1.046.266	117.094.459	65.947	(77.633)	42.745.126	(171.268)	160.702.897

Amounts in in Eur

	Share Capital	Capital Reserves	Riserve for stock grants	Reserve for defined benefit plans	Retained earnings	Shareholders' equity of NCIs	Total
Balance sheet at 1 January 2023	1.124.468	142.277.658	65.947	(22.659)	50.235.341	(366.135)	193.314.619
Capital increase							-
Purchase of own shares							-
Sale of own shares							-
Dividends					(944.930)		(944.930)
Stock grants							-
Legal reserve							-
Reclassification and other changes		3.710.390			(3.086.505)	3	623.889
Total comprehensive profit/ (loss)					4.574.591	37.903	4.612.494
Balance sheet at 30 June 2023	1.124.468	145.988.049	65.947	(22.659)	50.778.497	(328.229)	197.606.073



ITALIAN WINE BRANDS
Creatori di Eccellenze

STATEMENT OF CASH FLOWS

Amounts in in Eur

	<u>Notes</u>	<u>30.06.2023</u>	<u>30.06.2022</u>
Profit (loss) before taxes		6.247.598	5.599.256
Adjustments for:			
- non-monetary items - stock grant		-	-
- allocations to the provision for bad debts net of utilizations		827.927	798.008
- non-monetary items - provisions / (releases)		-	-
- non-monetary items - amortisation/depreciation		5.506.431	4.930.955
Adjusted profit (loss) for the period before taxes		12.581.956	11.328.219
Cash flow generated by operations			
Income tax paid		(554.535)	(247.135)
Other financial (income)/expenses without cash flow (financial amortisation)		1.724.261	1.721.302
Total		1.169.726	1.474.168
Changes in working capital			
Change in receivables from customers		12.947.721	20.070.927
Change in trade payables		(26.020.769)	(30.165.047)
Change in inventories		(3.607.664)	(9.927.021)
Change in other receivables and other payables		1.621.750	(3.898.150)
Other changes		23.611	(267.042)
Change in post-employment benefits and other provisions		195.968	(217.940)
Change in other provisions and deferred taxes		(494.379)	93.486
Total		(15.333.761)	(24.310.787)
Cash flow from operations (1)		(1.582.079)	(11.508.401)
Capital expenditure:			
- Tangible		(2.337.984)	(386.266)
- Intangible		(1.729.465)	(1.953.378)
- Net cash flow from business combination (*):		-	(15.055.797)
- Financial		-	-
Cash flow from investment activities (2)		(4.067.449)	(17.395.442)
Financial assets			
Long-term borrowings/ (repayments) - Bond		(3.250.000)	-
Short-term borrowings (paid)		13.685.000	10.890.050
Long-term borrowings/ (repayments) - Bond		-	-
Collections / (repayments) revolving loan		(8.000.000)	-
Collections / (repayments) other financial payables		(4.607.500)	7.855.465
Change in other financial assets		(367.345)	663.514
Change in other financial liabilities		(4.438.389)	3.034.978
Purchase of own shares		-	(1.429.629)
Sale of own shares		-	-
Dividends paid		(944.930)	(879.216)
Monetary capital increases		-	-
Change in reserve for stock grants		-	-
Other changes in shareholders equity		623.889	(704.344)
Cash flow from financing activities (3)		(7.299.275)	19.430.819
Cash flow from continuing operations		(12.948.803)	(9.473.024)
Change in cash and cash equivalents (1+2+3)		(12.948.803)	(9.473.024)
Cash and cash equivalents at beginning of period		61.049.148	59.103.392
Cash and cash equivalents at end of period		48.100.345	49.630.368