

Italian Wine Brands S.p.A.

Relazione di revisione contabile limitata
sul bilancio consolidato semestrale
abbreviato al 30 giugno 2026

Relazione di revisione contabile limitata sul bilancio consolidato semestrale abbreviato

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

Introduzione

Abbiamo svolto la revisione contabile limitata del bilancio consolidato semestrale abbreviato, costituito dal prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria consolidata, dal conto economico complessivo consolidato, dal prospetto delle variazioni del patrimonio netto consolidato, dal rendiconto finanziario consolidato e dalle relative note illustrative della Italian Wine Brands S.p.A. e delle sue controllate (di seguito anche il “Gruppo IWB”) al 30 giugno 2026. Gli Amministratori sono responsabili per la redazione del bilancio consolidato semestrale abbreviato in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l’informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) emanato dall’International Accounting Standards Board e adottato dall’Unione Europea. È nostra la responsabilità di esprimere una conclusione sul bilancio consolidato semestrale abbreviato sulla base della revisione contabile limitata svolta.

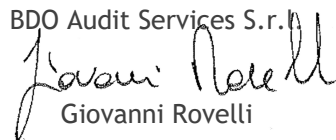
Portata della revisione contabile limitata

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

Conclusioni

Sulla base della revisione contabile limitata svolta, non sono pervenuti alla nostra attenzione elementi che ci facciano ritenere che il bilancio consolidato semestrale abbreviato del Gruppo IWB al 30 giugno 2026, non sia stato redatto, in tutti gli aspetti significativi, in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l’informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) emanato dall’International Accounting Standards Board e adottato dall’Unione Europea.

Milano, 28 settembre 2026

BDO Audit Services S.r.l.

Giovanni Rovelli
Socio

ITALIAN WINE BRANDS

Creatori di Eccellenze

RELAZIONE FINANZIARIA SEMESTRALE CONSOLIDATA

30 GIUGNO 2026

ITALIAN WINE BRANDS S.P.A.

Sede Legale: Viale Abruzzi 94, 20131 Milano (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, Monza-Brianza, Lodi (Italia)

Nr. R.E.A. 2053323

italianwinebrands.it





Indice

Composizione degli Organi Sociali di e Controllo	4
Principali dati economici, patrimoniali e finanziari di periodo	5
Relazione degli Amministratori sulla gestione	6
1. Strategie e risultati della Società; analisi della situazione di mercato	6
1.1 Gruppo IWB	6
1.1.1 Strategia e risultati	6
1.1.2 Andamento del mercato azionario del settore e del titolo IWB	9
1.1.3 Struttura del Gruppo	10
1.1.4 Sintesi dei risultati economico -finanziari	12
1.1.5 Situazione economica e patrimoniale della Capogruppo	19
1.1.6 Posizione finanziaria Netta consolidata	21
1.2 Mercati	22
1.2.1 Mercato internazionale	22
1.2.2 Mercato domestico	23
1.2.3 Tendenze	24
1.3 Ricavi e marginalità	25
2. Fatti di rilievo	35
3. Evoluzione prevedibile della gestione	36
4. Codice etico e Modello organizzativo	37
5. Rapporti con imprese correlate	37
6. Informazioni relative a sicurezza alimentare, ambiente e sostenibilità, salute e sicurezza etica	38
7. Azioni proprie	45
8. Rischi	46
9. Attestazione di responsabilità	48
 Bilancio consolidato semestrale abbreviato	
Situazione patrimoniale e finanziaria consolidata	51
Conto economico complessivo	52
Prospetto delle variazioni del patrimonio netto	53
Rendiconto finanziario	54
Forma e contenuto del bilancio consolidato semestrale abbreviato	55
Note esplicative	86



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)

Enrico Pollini
(Sindaco effettivo)

Eugenio Romita
(Sindaco effettivo)

Società di revisione

BDO Audit Service S.r.l.

Euronext Growth Advisor

Value Track SIM S.p.A.



Principali dati economici, patrimoniali e finanziari di periodo

DATI ECONOMICI

Valori in migliaia di euro	30.06.2026	31.12.2025	30.06.2025	30.06.2024
Ricavi	175.304	395.899	185.133	191.202
Adjusted EBITDA	19.082	49.117	21.885	21.923
%	10,9%	12,4%	11,8%	11,5%
EBITDA	18.272	41.765	20.975	20.309
%	10,4%	10,5%	11,3%	10,6%
Adjusted EBIT	14.152	39.337	17.098	15.633
EBIT	13.342	31.985	16.188	14.019
%	7,6%	8,1%	8,7%	7,3%
Risultato Netto Adjusted	8.449	25.608	10.992	10.279
%	4,8%	6,5%	5,9%	5,4%
Risultato Netto	7.865	16.562	10.336	9.116
%	4,5%	4,2%	5,6%	4,8%

DATI PATRIMONIALI

Valori in migliaia di euro	30.06.2026	31.12.2025	30.06.2025	30.06.2024
Capitale Circolante Netto	16.605	-10.384	8.154	13.121
Capitale Investito Netto	317.051	290.330	316.423	321.248
Patrimonio Netto	235.265	232.709	225.968	213.151
Posizione finanziaria netta	81.786	57.621	90.455	108.097
Indebitamento finanziario netto escluso IFRS 16	72.347	46.754	78.404	93.568
Posizione finanziaria netta - finanziatori terzi	72.347	43.052	78.010	92.136

PRINCIPALI INDICI

	30.06.2026	31.12.2025	30.06.2025	30.06.2024
EBITDA Adjusted LTM	46.313	49.117	50.344	48.999
Posizione finanziaria netta / Ebitda Adjusted (LTM)	1,77	1,17	1,80	2,21
Posizione finanziaria netta / Patrimonio Netto	0,35	0,25	0,40	0,51
EPS	0,84	1,79	1,11	0,97

Gli indicatori alternativi di performance sopra riportati sono descritti a pag. 16-18.



Relazione degli Amministratori sulla gestione

1. Strategie e risultati della Società e analisi della situazione del mercato

1.1 Gruppo IWB

1.1.1 Strategia e Risultati

Il Gruppo IWB si conferma tra i leader di settore quale principale esportatore quotato di vino italiano e leader nel Prosecco con un primo semestre 2026 caratterizzato da:

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



- in ambito produttivo **sono proseguiti gli investimenti finalizzati all'automazione di processo** con l'introduzione della tecnologia "wrap" sulle linee di Calmasino con l'obiettivo di aumentarne la velocità, l'efficienza e la sicurezza degli operatori.
- efficace ed ulteriormente ottimizzata **gestione degli acquisti** che ha portato ad una **riduzione del 6% del costo unitario del vetro**, dove peraltro si palesano ora delle **spinte rialziste, causate dall'incremento del costo dell'energia**.
- **Un primo semestre di successi:** nel primo semestre 2026, Italian Wine Brands ha continuato a distinguersi a livello internazionale, conquistando **premi prestigiosi** nei più importanti concorsi enologici internazionali.
 - Il primo, e forse più simbolico, riconoscimento arriva dal prestigioso concorso internazionale **Mundus Vini – Grand International Wine Award**, la cui giuria ha voluto incoronare **IWB** come **"Best Producer Italy 2026"**, consacrandola interprete d'elezione e ambasciatore qualificato della tradizione vitivinicola tricolore nel mondo. Un titolo che il Gruppo aveva già meritato nell'edizione di marzo, per la capacità di coniugare spirito innovativo, eccellenza produttiva e costante qualità.
 - questo riconoscimento che si aggiunge alle **32 medaglie d'oro che IWB, con i propri brand, si è aggiudicata** al *Berliner Wein Trophy*, uno dei concorsi enologici internazionali più grandi e rinomati al mondo organizzato in Germania.
 - Sono inoltre da segnalare
 - **Le Forconate Toscana IGT 2022** che si è aggiudicato la medaglia d'oro a WOW organizzato da Civiltà del bere; un lusinghiero punteggio 96 attribuito da Falstaff e la menzione dei I vini di Veronelli
 - **Tenuta le Forconate** a cui sono stati riconosciuti 90 punti da Falstaff e da Wine Enthusiast
 - **Barbanera** a cui sono stati riconosciuti 90 punti da James Suckling
 - **Barbanera Gigino Grande rosso 2022** che ha ottenuto 95 punti da Wines Critics
 - **Voga:** nominato Wine on the Wings 2026 da Global Travel Magazine
 - Il trend di successi prosegue nella seconda parte dell'anno, l'ultima premiazione in ordine di tempo ha visto protagonista Raphael Dal Bo – società svizzera del gruppo IWB pioniera del Prosecco biologico sin dal 2003 – che si è aggiudicata l'ambito titolo di **"Best-of Spumante (metodo in autoclave/Charmat) 2026"** con il suo Spumante Rosé Extra Dry Bio Suisse agli



ITALIAN WINE BRANDS S.p.A.

Expovina Wine Trophy Awards 2026, uno dei concorsi enologici più prestigiosi della Svizzera, riservato agli espositori presenti al Wine Trophy 2026.

Dal punto di vista commerciale, si segnala che nel monopolio canadese LCBO, il prodotto Alchymia di Barbanera ha raggiunto il primo posto di vendita tra i vini rossi italiani, sorpassando brand molto noti dell'enologia italiana.

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

OUR TOP BRANDS



che si collocano al vertice della piramide del valore del Gruppo.



1.1.2 Andamento del mercato azionario nel settore e del titolo IWB

Nel primo semestre del 2026, l'andamento delle società quotate nel settore vinicolo a livello internazionale è complessivamente in chiaroscuro, caratterizzato da una stabilizzazione selettiva, penalizzato da una domanda globale debole e dal calo dell'export, mentre i segmenti del lusso e dell'alta gamma mostrano una maggiore resistenza.

Le principali tendenze e performance finanziarie possono essere sintetizzate come segue:

- **Lusso e Champagne:** La divisione Wines & Spirits di LVMH ha registrato una ripresa parziale nei primi sei mesi del 2026, con un aumento dell'utile operativo del 11% a 582 milioni di euro e una crescita organica del 7% per champagne e vini, trainata dalle etichette di altissima gamma.
- **Grandi marchi internazionali:** Aziende come Treasury Wine Estates continuano una complessa fase di ristrutturazione (specialmente sul mercato statunitense con importanti svalutazioni di asset), pur registrando performance solide sui brand di lusso come Penfolds.
- **Società italiane ed europee:** Le aziende quotate sul mercato italiano ed europeo evidenziano un rallentamento dei ricavi;
- **Mercato del fine wine:** Gli indici globali del vino pregiato (come Liv-ex) hanno mostrato una fase di stabilizzazione dei prezzi nei primi sei mesi dell'anno, premiando i produttori storici e le annate mature a discapito della speculazione.
- **Asia e Cina:** il mercato cinese rimane debole, con gruppi come Dynasty Fine Wines che hanno emesso avvisi di calo drastico degli utili operativi a causa della contrazione dei consumi interni.

Conseguentemente sul mercato finanziario

- I principali attori globali quotati (come Constellation Brands e Treasury Wine Estates) hanno subito pesanti correzioni in Borsa negli ultimi anni.
- Le valutazioni delle aziende vinicole (rapporto prezzo/utili o valore/EBITDA) sono calate in media dell'8%, riflettendo la prudenza degli investitori di fronte a bilanci incerti.
- **I produttori di nicchia o i brand focalizzati su denominazioni protette (come il Prosecco o i vini di alta gamma) mostrano una maggiore resilienza rispetto ai giganti industriali.**

In questo contesto il titolo Italian Wine Brands (IWB), che ad eccezione del canale B2C, ha realizzato una sostanziale tenuta dei volumi oltre che una crescita dei Top Brands, viaggia attualmente a una quotazione di 17,02 euro, registrando una fase di debolezza nel medio periodo ma con segnali di stabilizzazione e supporto tecnico nel breve periodo. La performance del titolo è ancora lontana dalle valutazioni espresse dagli analisti finanziari che si attestano ad un consensus medio di 32 euro e la capitalizzazione che ne consegue, di circa euro 161 milioni, è pari a circa soli:

- ❖ 3,5 volte il valore dell'Ebitda adjusted
- ❖ 7,0 volte il valore del Risultato Netto adjusted
- ❖ 11,5 volte il valore della generazione di cassa degli ultimi 12 mesi



1.1.3 Struttura del Gruppo

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

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

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

- 2) **Giordano Vini S.p.A.** quale società meramente commerciale focalizzata sulla vendita diretta al consumatore finale:
 - (i) attraverso una gestione integrata di tutti i canali di contatto diretto (Direct Mailing, Teleselling e Web;
 - (ii) offrendo servizi di consegna e pagamento personalizzati;
 - (iii) arricchendo l'offerta al cliente con prodotti food della tradizione italiana e prodotti complementari funzionali a rendere ulteriormente attrattiva l'esperienza di consumo.
 - (iv) ponendosi come punto di riferimento del settore per tutti gli stili di consumo attraverso il marketplace Svinando che offre le eccellenze del Gruppo, i brand di maggiore interesse sul mercato ed esperienze innovative.

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



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. ed è tra i leader italiani per l'export del vino oltre **che leader per la vendita del Prosecco**
- **Giordano Vini S.p.A.** rimane come società focalizzata sulle vendite B2C. La scissione ha avuto come obiettivo, oltre alla semplificazione organizzativa, una migliore focalizzazione sulle attività commerciali e produttive e la massimizzazione delle sinergie di business.
- **Enovation Brands Inc.** importatore del Gruppo per il mercato USA e società di riferimento per la strategia di ingresso negli Stati Uniti.
- **IWB UK Ltd.** società leader nell'export del vino italiano nel territorio britannico.
- **Raphael dal Bo Ag.** che garantisce una posizione di leadership nel mercato svizzero e contribuisce in modo significativo alla crescita della marginalità sia per effetto della maggior incidenza dei Top Brands nel portafoglio prodotti sia per i maggiori prezzi e margini unitari riconosciuti dal consumatore svizzero ai prodotti del Gruppo.



1.1.4 Sintesi risultati economici e finanziari

Di seguito si riporta la sintesi dei risultati economico finanziari semestrali consolidati ottenuti dal Gruppo Italian Wine Brands nel periodo ricompreso tra il 2024 e il 2026 con dati espressi in migliaia di euro.

(migliaia di Euro)	30.06.2026	30.06.2025	30.06.2024	Δ % 25/26
Ricavi delle vendite	175.304	185.133	191.202	(5,31%)
Variazione delle rimanenze	7.438	9.244	(2.809)	(19,53%)
Altri Proventi	1.653	1.505	1.715	9,81%
Totali Ricavi	184.395	195.882	190.108	(5,86%)
Costi per acquisti	(122.071)	(129.968)	(122.558)	(6,08%)
Costi per servizi	(28.760)	(30.352)	(31.914)	(5,25%)
Costo del Personale	(13.884)	(13.086)	(13.149)	6,10%
Altri costi operativi	(598)	(590)	(563)	1,29%
Totale costi operativi	(165.313)	(173.997)	(168.184)	(4,99%)
Margine Operativo Lordo Adjusted (1)	19.082	21.885	21.923	(12,81%)
Margine Operativo Lordo	18.272	20.975	20.309	(12,89%)
Risultato Netto Adjusted (2)	8.449	10.992	10.279	(23,13%)
Risultato Netto	7.865	10.336	9.116	(23,91%)
Indebitamento finanziario netto	81.786	90.455	108.097	
<i>di cui Indebitamento finanziario netto - finanziatori terzi</i>	<i>72.347</i>	<i>78.010</i>	<i>92.136</i>	
<i>di cui Indebitamento finanziario netto - prezzo differito acquisizioni</i>	<i>0</i>	<i>394</i>	<i>1.432</i>	
<i>di cui Indebitamento finanziario netto - passività per leasing</i>	<i>9.440</i>	<i>12.051</i>	<i>14.530</i>	

- (1) Il Margine Operativo Lordo Adjusted indica l'Ebitda al netto dei management adjustments come dettagliati a pagina 15.
 Il Risultato Netto Adjusted indica il Risultato netto dedotti i management adjustments e il relativo effetto fiscale come dettagliati a pag. 15;



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

Stato patrimoniale riclassificato

(migliaia di Euro)

	30.06.2026	31.12.2025	30.06.2025
Altre Immobilizzazioni immateriali	37.832	38.238	38.341
Avviamento	215.969	215.969	215.969
Immobilizzazioni materiali	45.471	43.279	41.605
Attività per diritti d'uso	9.846	11.118	12.047
Immobilizzazioni finanziarie	3	3	3
Totale Immobilizzazioni	309.120	308.607	307.964
Magazzino	78.834	67.076	76.652
Crediti commerciali netti	33.507	39.536	31.698
Debiti commerciali	(88.356)	(104.602)	(86.063)
Altre attività (passività)	(7.380)	(12.394)	(14.133)
Capitale Circolante Netto	16.605	(10.384)	8.154
Debiti per benefici ai dipendenti	(1.301)	(1.267)	(1.433)
Netto Imposte differite e anticipate attive (passive)	(7.273)	(6.381)	(7.901)
Altri Fondi	(100)	(245)	(100)
Attività (passività) non correnti possedute per la vendita	0	0	9.740
CAPITALE INVESTITO NETTO	317.051	290.330	316.423
Patrimonio Netto	235.265	232.709	225.968
Utile (Perdita) di periodo	7.815	16.251	10.124
Capitale Sociale	1.124	1.124	1.124
Altre Riserve	225.902	214.959	214.445
Patrimonio netto di terzi	423	374	275
Indebitamento finanziario netto - finanziatori terzi	72.347	43.052	78.010
Prezzo differito acquisizioni	0	3.703	394
Passività per leasing	9.440	10.867	12.051
TOTALE FONTI	317.051	290.330	316.423



Conto economico riclassificato

(migliaia di Euro)

	30.06.2026	30.06.2025	30.06.2024
Ricavi delle vendite	175.304	185.133	191.202
Variazione delle rimanenze	7.438	9.244	(2.809)
Altri proventi	1.653	1.505	1.715
Totale ricavi	184.395	195.882	190.108
Costi per acquisti	(122.071)	(129.968)	(122.558)
Costi per servizi	(28.760)	(30.352)	(31.914)
Costo del personale	(13.884)	(13.086)	(13.149)
Altri costi operativi	(598)	(590)	(563)
Costi operativi	(165.313)	(173.997)	(168.184)
Margine Lordo operativo Adjusted	19.082	21.885	21.923
Svalutazioni	(372)	(111)	(574)
Ammortamenti	(4.557)	(4.676)	(5.717)
Rilasci (Accantonamenti) netti fondi per rischi	0	0	0
Risultato operativo Adjusted	14.152	17.098	15.633
Proventi (oneri) finanziari netti	(2.450)	(2.283)	(1.731)
Risultato prima delle imposte	11.702	14.815	13.901
Imposte	(3.253)	(3.823)	(3.622)
Risultato netto ante oneri non ricorrenti e relativo effetto fiscale	8.449	10.992	10.279
Oneri di natura non ricorrente	(810)	(910)	(1.614)
Effetto fiscale oneri non ricorrenti	226	254	450
Risultato Netto	7.865	10.336	9.116



Conto economico riclassificato

(migliaia di Euro)

	Reported 30.06.2026	Management (1)	adjustments (2)	Adjusted 30.06.2026
Ricavi delle vendite	175.304			175.304
Variazione delle rimanenze	7.438			7.438
Altri proventi	1.653	0		1.653
Totale ricavi	184.395	0	0	184.395
Costi per acquisti	(122.225)	153		(122.071)
Costi per servizi	(29.410)	650	0	(28.760)
Costo del personale	(13.884)	0	0	(13.884)
Altri costi operativi	(604)	7		(598)
Costi operativi	(166.123)	810	0	(165.313)
Margine operativo lordo	18.272	810	0	19.082
Svalutazioni	(372)			(372)
Ammortamenti	(4.557)			(4.557)
Rilasci (Accantonamenti) netti fondi per rischi	0			0
Risultato operativo	13.342	810	0	14.152
Proventi (oneri) finanziari netti	(2.450)			(2.450)
Risultato prima delle imposte	10.892	810	0	11.702
Imposte	(3.027)	(226)	0	(3.253)
Risultato Netto	7.865	584	0	8.449

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

1) Management:

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



Indicatori alternativi di performance

Nella presente relazione finanziaria consolidata semestrale 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 consolidata semestrale 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 del semestre non influenzato dalle componenti non ricorrenti.

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

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

Risultato operativo Adjusted o "Adjusted EBIT": è rappresentato dal risultato operativo (EBIT) al netto dei costi e dei proventi aventi natura non ricorrente e dai costi legati al Piano di incentivazione a medio-lungo termine per il management in coerenza con quanto previsto nei "Termini e Condizioni" del prestito obbligazionario. È utilizzato per misurare la capacità della società /Gruppo di generare un "utile" incluso l'impatto economico derivante dagli investimenti e al netto degli oneri e proventi non ricorrenti e del Piano di incentivazione.



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

Margine Operativo Lordo Adjusted o “EBITDA Adjusted”, rispetto al Margine operativo lordo o EBITDA è depurato dei costi e proventi aventi natura non ricorrente e dei costi legati al Piano di incentivazione a medio-lungo termine per il management in coerenza con quanto previsto nei “Termini e Condizioni” del prestito obbligazionario. È utilizzato per misurare la capacità di generare un risultato gestionale, escluso l’impatto economico derivante dagli investimenti e degli oneri non ricorrenti.

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

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

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

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

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

Posizione finanziaria netta (PFN) o anche Indebitamento Finanziario Netto nella definizione ESMA: è calcolata come somma algebrica delle seguenti voci: disponibilità liquide e mezzi



equivalenti, passività finanziarie non correnti/correnti che comprendono anche i debiti legati al prezzo su acquisizioni ancora da pagare ed i valori di fair value positivi/negativi su derivati di copertura e le attività finanziarie correnti e non correnti, debiti per leasing.

Si suddivide in:

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

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

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

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

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

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



1.1.5 Situazione economica e patrimoniale della Capogruppo

La situazione di IWB S.p.A. al 30 giugno 2026 qui esposta rappresenta il bilancio separato di IWB S.p.A., e presenta:

- un risultato netto di periodo pari a euro 8.134 migliaia (euro 8.128 migliaia al 30 giugno 2025);
- un indebitamento finanziario netto – finanziatori terzi pari a euro 120.284 migliaia (euro 118.860 migliaia al 31 dicembre 2025). L'incremento è dovuto principalmente alla liquidazione del prezzo differito acquisizioni iscritto al 31 dicembre 2025 e alla maturazione degli interessi passivi sul prestito obbligazionario.
- Si espongono di seguito i prospetti sintetici della situazione patrimoniale e finanziaria e del conto economico della Capogruppo.

Stato patrimoniale riclassificato

(migliaia di Euro)

	30.06.2026	31.12.2025	30.06.2025
Altre Immobilizzazioni immateriali	64	74	96
Avviamento	0	0	0
Immobilizzazioni materiali	34	43	52
Attività per diritti d'uso	412	431	482
Immobilizzazioni finanziarie	281.465	281.465	292.576
Totale Immobilizzazioni	281.975	282.013	293.206
Magazzino	0	0	0
Crediti commerciali netti	212	546	813
Debiti commerciali	(239)	(266)	(530)
Altre attività (passività)	70	(1.124)	(5.036)
Capitale Circolante Netto	43	(844)	(4.754)
Debiti per benefici ai dipendenti	(78)	(70)	(72)
Netto Imposte differite e anticipate attive (passive)	12	482	0
Altri Fondi	0	0	0
CAPITALE INVESTITO NETTO	281.952	281.581	288.380
Patrimonio Netto	161.245	158.579	177.814
Utile (Perdita) di periodo	8.134	(11.582)	8.128
Capitale Sociale	1.124	1.124	1.124
Altre Riserve	151.987	169.037	168.561
Patrimonio netto di terzi	0	0	0
Indebitamento finanziario netto - finanziatori terzi	120.284	118.860	109.684
Prezzo differito acquisizioni	0	3.703	394
Passività per leasing	423	439	487
TOTALE FONTI	281.952	281.581	288.380



In relazione alla sopra esposta situazione patrimoniale si segnala che:

- al 30 giugno 2026 le partecipazioni in imprese controllate sono costituite da Giordano Vini S.p.A. per euro 6.000 migliaia; da IWB Italia S.p.A. per euro 256.654 migliaia Enovation Brands Inc. per euro 18.811 migliaia;
- si ricorda 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)

	30.06.2026	30.06.2025	30.06.2024
Ricavi delle vendite	1.018	1.018	1.174
Variazione delle rimanenze	0	0	0
Altri proventi	153	15	230
Totale ricavi	1.171	1.033	1.404
Costi per acquisti	0	0	0
Costi per servizi	(972)	(1.021)	(1.002)
Costo del personale	(446)	(378)	(674)
Altri costi operativi	(131)	(83)	(130)
Costi operativi	(1.549)	(1.482)	(1.806)
Margine Lordo operativo Adjusted	(378)	(449)	(402)
Svalutazioni	0	0	0
Ammortamenti	(69)	(83)	(60)
Rilasci (Accantonamenti) netti fondi per rischi	0	0	0
Risultato operativo Adjusted	(447)	(532)	(462)
Proventi (oneri) finanziari netti	(1.651)	(1.612)	(1.352)
Dividendi da imprese controllate	10.000	10.000	10.000
Risultato prima delle imposte	7.902	7.856	8.186
Imposte	355	375	307
Risultato netto ante oneri non ricorrenti e relativo effetto fiscale	8.258	8.230	8.494
Oneri di natura non ricorrente	(172)	(142)	(170)
Effetto fiscale oneri non ricorrenti	48	40	47
Risultato Netto	8.134	8.128	8.371

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

- i dividendi fanno interamente riferimento alla controllata IWB Italia S.p.A.;
- i costi per servizi includono euro 455 migliaia per compensi amministratori (escluso l'effetto del piano di incentivazione), sindaci ed OdV ed euro 255 migliaia per consulenze;
- i proventi finanziari fanno riferimento agli interessi attivi maturati sul finanziamento concesso alla controllata IWB Italia S.p.A. (pari a euro 116 migliaia); gli oneri finanziari sono rappresentati principalmente da interessi passivi relativi al prestito obbligazionario pari a euro 1.733 migliaia.



1.1.6 Posizione finanziaria netta consolidata

Si fornisce di seguito il dettaglio dell'indebitamento finanziario netto al 30 giugno 2026 confrontato con l'indebitamento al 31 dicembre 2025 e al 30 giugno 2025 e al 30 giugno 2024 esposto sulla base del nuovo schema previsto dall'orientamento ESMA 32-382-1138 del 4 marzo 2021.

<i>(migliaia di Euro)</i>	30.06.2026	31.12.2025	30.06.2025	31.12.2024
A. Disponibilità liquide	24	21	13	18
B. Mezzi equivalenti a disponibilità liquide	59.043	90.140	53.571	59.482
C. Altre attività finanziarie correnti	155	60	550	529
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	59.221	90.221	54.134	60.029
E. Debito Finanziario corrente (inclusi gli strumenti di debito ma esclusa la parte corrente del debito finanziario non corrente)	389	3.853	51	303
F. Parte corrente del debito finanziario non corrente	3.724	4.020	4.302	5.464
G. Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)	4.113	7.873	4.354	5.767
H. Indebitamento finanziario corrente netto (G) - (D)	(55.108)	(82.348)	(49.781)	(54.262)
I. Debito finanziario non corrente (esclusi la parte corrente e gli strumenti di debito)	300	508	811	1.254
J. Strumenti di debito	130.211	131.728	129.967	131.487
K. Debiti commerciali e altri debiti non correnti	6.384	7.733	9.459	10.837
L. Indebitamento finanziario non corrente (I) + (J) + (K)	136.895	139.969	140.236	143.578
M. Indebitamento finanziario netto (H) + (L)	81.786	57.621	90.455	89.316
<i>di cui</i>				
Prezzo differito acquisizioni	0	3.703	394	445
Debiti correnti per leasing	3.219	3.292	3.292	3.317
Debiti non correnti per leasing	6.221	7.575	8.760	10.049
Posizione finanziaria netta senza effetto IFRS 16 e prezzo differito acquisizioni	72.347	43.052	78.010	75.506



1.2 Mercati

1.2.1 Mercato internazionale

Nel primo semestre 2026 il mercato mondiale del vino ha continuato a evidenziare segnali di debolezza strutturale, confermando il rallentamento già osservato nel 2025.

I consumi globali, in calo rispetto ai massimi raggiunti nel periodo pre-pandemico, risultano penalizzati da fattori economici, demografici e socio-culturali: maggiore attenzione alla salute, minore frequenza di consumo tra le giovani generazioni e crescente concorrenza di altre categorie beverage.

Contestualmente, il commercio internazionale registra una contrazione diffusa, con le importazioni mondiali di vino nel primo trimestre 2026 in calo dell'8,2% a valore e del 10,8% a volume. In particolare, **il mercato statunitense, principale destinazione del vino italiano, mostra una significativa flessione (-38,5% a valore per l'import di vino dall'Italia nel primo trimestre)**, influenzata sia dal rallentamento dei consumi sia dagli effetti dei dazi e dalle politiche di destocking degli operatori.

Permangono tuttavia segnali positivi in alcuni mercati, tra cui Giappone, Canada, Australia e Germania per specifiche categorie di prodotto, mentre gli spumanti continuano a mostrare una maggiore resilienza rispetto ai vini fermi.

L'export italiano di vino nel primo trimestre 2026 ha registrato una diminuzione dell'8,1% a valore e del 3,9% a volume, confermando un contesto competitivo particolarmente sfidante per tutti i principali Paesi esportatori.

Il comparto degli spumanti continua a rappresentare uno dei segmenti più dinamici e resilienti del settore vitivinicolo. Nel primo semestre 2026, a fronte di una contrazione delle vendite dei vini fermi e frizzanti sul mercato domestico, gli spumanti hanno mantenuto un andamento positivo sia a valore (+1,4%) sia a volume (+1,6%), confermando il progressivo rafforzamento del proprio ruolo nei modelli di consumo italiani. Analoghi segnali emergono dai principali mercati internazionali, dove la categoria ha evidenziato una maggiore capacità di tenuta rispetto ai vini fermi, beneficiando della crescente diffusione delle occasioni di consumo e della buona riconoscibilità dei principali brand e denominazioni italiane.

In tale contesto, **gli spumanti italiani, e in particolare il Prosecco, continuano a rappresentare una delle principali espressioni della competitività del vino italiano** sui mercati internazionali. Pur in presenza di un contesto macroeconomico e geopolitico complesso, caratterizzato da un rallentamento della domanda e da tensioni commerciali in alcuni mercati chiave, la categoria mantiene una posizione favorevole grazie alla propria capacità di intercettare consumatori più giovani, alla versatilità delle occasioni di consumo e a un posizionamento coerente con le attuali tendenze di mercato.



Parallelamente, **prosegue il processo di premiumizzazione** che sta interessando il comparto vinicolo a livello globale. Tale fenomeno si manifesta in una progressiva polarizzazione della domanda, con consumatori orientati da un lato verso prodotti a forte convenienza e dall'altro verso vini caratterizzati da maggiore qualità percepita, autenticità territoriale e contenuto esperienziale. In questo scenario, gli spumanti risultano particolarmente favoriti, grazie alla crescente valorizzazione delle denominazioni di pregio, dei Metodo Classico e delle produzioni a più elevato contenuto identitario.

Nel medio termine si prevede che la creazione di valore nel settore deriverà sempre più dalla **capacità delle aziende di sviluppare marchi riconoscibili**, valorizzare l'origine dei prodotti e presidiare i segmenti premium e super-premium, piuttosto che dalla crescita dei volumi complessivi.

Contestualmente, l'espansione della classe media in diversi mercati emergenti e i recenti accordi commerciali internazionali potranno offrire ulteriori opportunità di sviluppo per le produzioni italiane a maggiore valore aggiunto. La crescente attenzione dei consumatori verso qualità, sostenibilità, tracciabilità e autenticità suggerisce pertanto che il processo di premiumizzazione continuerà a rappresentare uno dei principali driver di crescita del comparto spumantistico nei prossimi anni.

1.2.2 Mercato domestico

Anche il mercato italiano continua a essere caratterizzato da una dinamica di contrazione dei consumi. Nel canale off-trade (GDO, discount, e-commerce e cash&carry) il primo semestre 2026 evidenzia un calo delle vendite di vino dell'1,0% a valore e del 2,5% a volume.

La flessione riguarda soprattutto i vini fermi e frizzanti (-1,7% a valore e -3,3% a volume), **mentre gli spumanti mantengono un andamento positivo (+1,4% a valore e +1,6% a volume)**, confermando il processo di progressivo spostamento delle preferenze dei consumatori verso questa categoria.

Sul fronte dell'offerta, permane una situazione di eccesso di stock: le giacenze nazionali di vino e mosti a maggio 2026 hanno superato i 53 milioni di ettolitri, in aumento del 7,3% rispetto all'anno precedente, con conseguente pressione sui prezzi dello sfuso e incremento dei fenomeni di declassamento delle produzioni DOP e IGP. Tale scenario riflette il progressivo disallineamento tra capacità produttiva e domanda finale, aggravato dalla riduzione strutturale della frequenza di consumo, dall'invecchiamento della popolazione e dal minore coinvolgimento delle fasce più giovani.



1.2.3 Tendenze

In un contesto di rallentamento dei mercati tradizionali:

- **cresce l'importanza della diversificazione geografica** e dell'innovazione commerciale. I mercati emergenti rappresentano una delle principali direttrici di sviluppo per il vino italiano: nel 2025 le esportazioni verso tredici mercati ad alto potenziale, tra cui Polonia, Repubblica Ceca, Messico, Romania, Thailandia e Kazakistan, hanno raggiunto oltre 405 milioni di euro, con una crescita media annua superiore all'11% nel periodo 2019-2025. Parallelamente, il recente accordo commerciale tra Unione Europea e Mercosur apre nuove opportunità di accesso a un mercato di oltre 270 milioni di consumatori, favorendo nel medio periodo una riduzione delle barriere tariffarie e un rafforzamento della competitività dei vini europei.
- **particolare dinamismo si registra negli spumanti e nei vini DOP**, sostenuti dall'espansione della classe media e dall'evoluzione dei modelli di consumo in numerosi Paesi dell'Europa orientale, dell'America Latina e dell'Asia.
- sul piano della domanda, **proseguono inoltre i trend di premiumizzazione**, e di crescente attenzione verso sostenibilità, autenticità territoriale e prodotti a maggiore impatto salutistico.

In tale scenario, la capacità delle imprese di investire in marca, innovazione, internazionalizzazione e valorizzazione delle denominazioni costituirà un elemento chiave per sostenere la crescita e la redditività del settore nel medio-lungo termine.



1.3 Ricavi e Marginalità

Volume di attività – Ricavi

Italian Wine Brands S.p.A. si conferma quale primo Gruppo italiano quotato del vino consolidando nel primo semestre 2026 euro 175,3 milioni di ricavi nonostante il contesto macroeconomico dove si sono ulteriormente acuite le incertezze in particolare sul fronte dei consumi conseguenti all'aggravarsi dello scenario geopolitico, all'incremento del costo dei carburanti e delle utenze ed una conseguente maggiore propensione al risparmio da parte delle famiglie.

Valori in migliaia di unità				Valori in migliaia di euro			
	30.06.2026	30.06.2025	Δ % 25 / 26		30.06.2026	30.06.2025	Δ % 25 / 26
Totale bottiglie vendute	72.811	74.709	(2,54%)	Totale Ricavi delle Vendite	175.304	185.133	(5,31%)
Bottiglie divisione <i>wholesale</i>	52.527	52.460	0,13%	Ricavi divisione <i>wholesale</i>	127.207	130.584	(2,59%)
Bottiglie distance selling	5.337	6.347	(15,91%)	Ricavi distance selling	20.495	24.470	(16,25%)
Bottiglie divisione <i>ho.re.ca</i>	14.946	15.902	(6,01%)	Ricavi <i>ho.re.ca</i>	27.558	30.035	(8,25%)
				Altri ricavi	45	45	(0,29%)

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

In sintesi si evidenzia:

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



I ricavi del canale **Wholesale** risentono sia del calo generalizzato dell'export sia della sempre maggiore attenzione della GDO a tutelare la competitività dei propri prodotti e la capacità di spesa delle famiglie. **Si distingue per crescita l'Italia che con un +2,6% da evidenza dei primi risultati della strategia IWB di allargare il suo posizionamento nel mercato domestico.**

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

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	30.06.2025	30.06.2024	Δ % 25 / 26	Cagr 24 / 26
Ricavi divisione wholesale - Italia	21.835	21.281	24.191	2,60%	(5,00%)
Ricavi divisione wholesale - Estero	105.372	109.302	111.186	(3,60%)	(2,65%)
Inghilterra	25.006	25.064	23.323	(0,23%)	3,54%
Svizzera	15.915	16.624	18.647	(4,26%)	(7,62%)
Germania	14.479	16.419	15.534	(11,81%)	(3,45%)
USA	10.364	11.729	12.339	(11,63%)	(8,35%)
Polonia	4.451	5.537	5.616	(19,61%)	(10,97%)
Austria	4.075	4.334	5.729	(5,98%)	(15,66%)
Olanda	3.850	3.531	2.678	9,05%	19,92%
Canada	2.583	2.363	2.292	9,33%	6,16%
Francia	2.509	2.063	3.431	21,62%	(14,48%)
Belgio	2.293	2.100	2.039	9,20%	6,06%
Irlanda	2.094	2.067	2.016	1,32%	1,91%
Danimarca	1.730	2.775	2.710	(37,66%)	(20,11%)
Svezia	908	938	1.232	(3,23%)	(14,17%)
Cina	306	340	423	(9,96%)	(14,89%)
Altri paesi	14.808	13.419	13.177	10,35%	6,01%
Totale ricavi div. wholesale	127.207	130.584	135.377	(2,59%)	(3,06%)

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

- la tenuta dei volumi;
- i primi segnali dell'efficacia della strategia di accrescere il posizionamento competitivo in Italia; come indicato nel paragrafo precedente nell'ultimo trimestre 2025 IWB ha avviato una strategia di incremento del proprio posizionamento nel mercato domestico che, per la sola GDO vale circa 2,3 miliardi. La crescita del 2,6% nel 1° semestre 2026, pur in un contesto macro-economico difficile conferma l'attrattività del portafoglio prodotti del gruppo e l'efficacia delle azioni messe in atto;
- la crescita a doppia cifra in alcuni Paesi rilevanti quali Canada e Francia;
- la ripresa della crescita a doppia cifra negli "Altri Paesi" a conferma della capacità del Gruppo di riuscire a bilanciare le contingenze di alcune aree geografiche con una pervasiva ed efficace azione commerciale a livello globale.



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

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	30.06.2025	30.06.2024	Δ % 25 / 26	Cagr 24 / 26
Ricavi divisione ho.re.ca - Italia	1.760	1.231	1.021	43,04%	31,34%
Ricavi divisione ho.re.ca - Estero	25.798	28.804	26.592	(10,44%)	(1,50%)
Inghilterra	15.740	17.306	15.061	(9,05%)	2,23%
USA	3.015	4.033	3.885	(25,25%)	(11,91%)
Canada	1.045	1.434	1.414	(27,14%)	(14,04%)
Germania	584	964	1.411	(39,43%)	(35,67%)
Olanda	511	633	344	(19,30%)	21,78%
Svizzera	326	205	282	59,16%	7,49%
Cina	322	311	333	3,47%	(1,70%)
Irlanda	297	240	355	23,90%	(8,47%)
Belgio	247	256	209	(3,55%)	8,71%
Polonia	228	207	268	10,05%	(7,74%)
Francia	190	161	99	17,60%	38,67%
Danimarca	38	48	60	(22,20%)	(20,52%)
Austria	23	25	24	(7,21%)	(3,06%)
Svezia	3	-	0	ND	208,96%
Altri paesi	3.231	2.983	2.848	8,32%	6,52%
Totale ricavi div. ho.re.ca	27.558	30.035	27.612	(8,25%)	(0,10%)

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

Nel primo semestre 2026 l'Inghilterra si conferma per IWB il primo mercato on-trade pur con un assestamento dei ricavi a valle della significativa crescita 2025; il CAGR 2024-26 si mantiene comunque positivo supportato dal valore che il Prosecco del Gruppo IWB assume in queste geografie.

I ricavi negli USA risentono dell'effetto dei dazi che nel 1° semestre 2026, diversamente dal primo semestre 2025, hanno avuto un primo impatto sui consumatori oltre che degli effetti negativi derivanti dai conflitti medio-orientali. IWB ha prontamente reagito con il restyling del Brand Gemma da cui si attendono effetti positivi già nella seconda parte dell'anno.

Da sottolineare inoltre la significativa crescita in paesi con ottime prospettive di sviluppo in termini di volumi (Polonia) e margini (Svizzera).

Anche per questo canale va sottolineata la maggiore tenuta dei volumi rispetto ai ricavi a conferma della capacità del Gruppo di mantenere il presidio delle quote di mercato pur in contesto generale non favorevole ai consumi.



L'andamento complessivo dei ricavi della **Vendita Diretta** sconta il declino strutturale di modalità di vendita "storiche" (telefoniche e postalizzazione) ma beneficia del sempre maggiore appeal dei canali digitali per quanto caratterizzati da una maggiore pressione competitiva. Il canale continua a rappresentare un ottimo strumento di promozione e divulgazione dei prodotti del Gruppo nei paesi europei di riferimento anche per effetto della maggiore capacità di raggiungere le nuove generazioni sia per raccontare i propri brands sia per consentire acquisti in modalità digitale dalle proprie piattaforme.

Gli studi di mercato indicano che (i) i consumatori usano sempre più la rete per scegliere le bottiglie (+10%) (ii) più della metà dell'interesse online (oltre il 52%) si è concentrato su spumanti e vini frizzanti, trainando la domanda sulle piattaforme di settore (iii) l'analisi delle preferenze mostra che il prezzo guida fortemente le scelte digitali dei consumatori, orientati a tagliare i volumi ma a cercare etichette di maggiore qualità. Il canale si conferma quindi un ottimo strumento di promozione dei prodotti del Gruppo nei paesi europei di riferimento.

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

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	30.06.2025	30.06.2024	Δ % 25 / 26	Cagr 24 / 26
Ricavi distance selling Italia	7.716	9.300	11.025	(17,02%)	(16,34%)
Ricavi distance selling Estero	12.778	15.170	17.099	(15,77%)	(13,55%)
Germania	8.318	9.469	10.831	(12,15%)	(12,36%)
Inghilterra	1.625	2.050	2.216	(20,70%)	(14,36%)
Francia	1.123	1.421	1.709	(21,02%)	(18,96%)
Svizzera	722	1.002	1.068	(27,98%)	(17,77%)
Austria	687	840	934	(18,23%)	(14,25%)
Olanda	176	224	196	(21,30%)	(5,29%)
Belgio	127	150	128	(15,54%)	(0,44%)
Altri paesi	-	14	17	(100,00%)	(100,00%)
Totale ricavi div. distance selling	20.495	24.470	28.125	(16,25%)	(14,64%)



ITALIAN WINE BRANDS S.p.A.

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

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	30.06.2025	30.06.2024	Δ % 25 / 26	Cagr 24 / 26
Ricavi distance selling - Italia	7.716	9.300	11.025	(17,02%)	(16,34%)
Direct Mailing	2.726	3.518	4.251	(22,51%)	(19,93%)
Teleselling	1.947	2.669	3.529	(27,04%)	(25,71%)
Digital / WEB	3.043	3.113	3.245	(2,23%)	(3,16%)
% Direct Mailing sul totale Italia	35,33%	37,83%	38,56%		
%Teleselling sul totale Italia	25,24%	28,70%	32,01%		
% Digital / WEB sul totale Italia	39,44%	33,47%	29,43%		
Ricavi distance selling - Estero	12.778	15.170	17.099	(15,77%)	(13,55%)
Direct Mailing	6.944	7.857	8.973	(11,61%)	(12,03%)
Teleselling	1.097	1.675	2.102	(34,52%)	(27,77%)
Digital / WEB	4.737	5.639	6.025	(15,99%)	(11,33%)
% Direct Mailing sul totale Estero	54,35%	51,79%	52,48%		
%Teleselling sul totale Estero	8,58%	11,04%	12,29%		
% Digital / WEB sul totale Estero	37,07%	37,17%	35,23%		
Totale Ricavi div. distance selling	20.495	24.470	28.125	(16,25%)	(14,64%)



Di seguito il dettaglio per Paese:

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	30.06.2025	30.06.2024	Δ % 25 / 26	Cagr 24 / 26
Ricavi delle Vendite - Italia	31.311	31.812	36.237	(1,57%)	(7,04%)
Ricavi delle Vendite - Estero	143.948	153.277	154.877	(6,09%)	(3,59%)
Inghilterra	42.372	44.419	40.601	(4,61%)	2,16%
Germania	23.381	26.851	27.775	(12,92%)	(8,25%)
Svizzera	16.963	17.831	19.997	(4,87%)	(7,90%)
USA	13.379	15.761	16.224	(15,12%)	(9,19%)
Austria	4.784	5.199	6.687	(7,97%)	(15,41%)
Polonia	4.679	5.744	5.884	(18,54%)	(10,82%)
Olanda	4.537	4.387	3.218	3,41%	18,74%
Francia	3.821	3.646	5.239	4,82%	(14,60%)
Canada	3.628	3.796	3.706	(4,44%)	(1,06%)
Belgio	2.667	2.506	2.376	6,41%	5,96%
Irlanda	2.392	2.307	2.371	3,67%	0,43%
Danimarca	1.768	2.824	2.770	(37,40%)	(20,12%)
Svezia	911	938	1.233	(2,91%)	(14,04%)
Cina	628	651	755	(3,55%)	(8,84%)
Altri paesi	18.040	16.417	16.042	9,89%	6,04%
Altri ricavi	45	45	88	(0,29%)	(28,97%)
Totale Ricavi delle Vendite	175.304	185.133	191.202	(5,31%)	(4,25%)

Complessivamente il Gruppo consolida nel primo semestre una solida posizione di mercato nei Paesi di riferimento e riprende a crescere negli Altri Paesi.

Parallelamente all'incremento del "portafoglio Paesi" prosegue l'allargamento della base clienti. A questo proposito si segnala che il fatturato relativo ai due clienti principali ammonta rispettivamente a (i) euro 26.617 migliaia rispetto a euro. 28.331 migliaia al 30 giugno 2025 per il primo cliente e (ii) euro 23.932 migliaia rispetto a euro 23.227 migliaia al 30 giugno 2025 per il secondo cliente.

Le vendite in Russia si confermano marginali e pari a euro 749 migliaia, sostanzialmente in linea con l'anno precedente e a fronte di pagamenti anticipati.



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

	30.06.2026	30.06.2025	30.06.2024	Δ % 25/26	Cagr Δ % 24/26
Ricavi delle vendite e altri ricavi	176.957	186.638	192.917	(5,19%)	(4,23%)
Consumi di materie prime	(114.633)	(120.725)	(125.367)	(5,05%)	(4,38%)
% su totale ricavi	(64,78%)	(64,68%)	(64,99%)		
Costi per servizi	(28.760)	(30.352)	(31.914)	(5,25%)	(5,07%)
% su totale ricavi	(16,25%)	(16,26%)	(16,54%)		
Personale	(13.884)	(13.086)	(13.149)	6,10%	2,76%
% su totale ricavi	(7,85%)	(7,01%)	(6,82%)		
Altri costi operativi	(598)	(590)	(563)	1,29%	3,02%
% su totale ricavi	(0,34%)	(0,32%)	(0,29%)		
Margine Lordo operativo Adjusted	19.082	21.885	21.923	(12,81%)	(6,71%)
% su totale ricavi	10,78%	11,73%	11,36%		

Dalla tabella sopra riportata emerge:

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



Di seguito si fornisce il dettaglio dei costi per servizi sostenuti dal Gruppo nel corso del primo semestre 2026 confrontati con le stesse voci per i corrispondenti semestri 2025 e 2024.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	30.06.2025	30.06.2024
Servizi da terzi	5.108	5.898	5.805
Dazi e accise	2.600	2.727	2.801
Trasporti	6.371	6.278	7.211
Spese di postalizzazione	1.221	1.857	1.629
Canoni ed affitti	846	815	994
Consulenze	1.329	1.223	1.310
Costi di pubblicità	1.295	685	397
Utenze	1.352	1.361	1.216
Compensi amministratori sindaci e ODV	1.000	996	763
Manutenzioni	1.302	1.243	1.067
Costi per outsourcing	2.353	2.684	3.358
Provvigioni	979	1.176	1.339
Altri costi per servizi	3.655	3.524	4.133
Oneri di natura non ricorrente	(650)	(117)	(108)
Totale	28.760	30.352	31.914



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

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	30.06.2025	30.06.2024	Δ % 25/26	Cagr Δ % 24/26
Margine Lordo operativo Adjusted	19.082	21.885	21.923	(12,81%)	(6,71%)
Svalutazioni	(372)	(111)	(574)	235,02%	(19,45%)
% su totale ricavi	(0,21%)	(0,06%)	(0,30%)		
Ammortamenti	(4.557)	(4.676)	(5.717)	(2,54%)	(10,71%)
% su totale ricavi	(2,58%)	(2,51%)	(2,96%)		
Oneri di natura non ricorrente	(810)	(910)	(1.614)	(10,97%)	(29,16%)
% su totale ricavi	(0,46%)	(0,49%)	(0,84%)		
Risultato Operativo	13.342	16.188	14.019	(17,58%)	(2,44%)
% su totale ricavi	7,54%	8,67%	7,27%		
Oneri finanziari	(2.450)	(2.283)	(1.731)	7,34%	18,97%
% su totale ricavi	(1,38%)	(1,22%)	(0,90%)		
Risultato Prima delle imposte	10.892	13.905	12.288	(21,67%)	(5,85%)
% su totale ricavi	6,16%	7,45%	6,37%		
Imposte	(3.027)	(3.569)	(3.172)	(15,20%)	(2,32%)
% su totale ricavi	(1,71%)	(1,91%)	(1,64%)		
Risultato Netto	7.865	10.336	9.116	(23,91%)	(7,11%)
% su totale ricavi	4,44%	5,54%	4,73%		

Dalla tabella sopra riportata emerge:

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



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

Nel corso del primo semestre 2026 gli investimenti in Capitale Fisso ammontano a complessivi euro 4,9 milioni ripartiti tra immobilizzazioni materiali (euro 3,5 milioni, principalmente per impianti funzionali all'automatizzazione di processo presso i 3 siti produttivi) e immobilizzazioni immateriali (euro 1,4 milioni, principalmente acquisizioni di indirizzi e clientela per euro 1,3 milioni, costi di sviluppo IT per euro 0,1 milioni).

Il Capitale Circolante Netto evidenzia un incremento rispetto al 30 giugno 2025 per effetto:

- (i) di un incremento delle rimanenze relativo ai maggiori acconti concessi ai fornitori e finalizzati ad ottenere condizioni migliorative sulle condizioni di acquisto;
- (ii) dalla diminuzione degli "Altri crediti/debiti" ascrivibile sia alla riduzione dei debiti per IRES e IRAP, incluso l'accantonamento di periodo sia ai maggiori crediti ceduti.
- (iii) l'incremento dei debiti verso fornitori è spiegato dall'introduzione di un contratto di confirming che ha consentito di (a) confermare e migliorare condizioni di pagamento più favorevoli concesse per ottenere una migliore scontistica (b) azioni di fidelizzazione della filiera produttiva; e in ogni caso è compensato dall'incremento dei crediti commerciali.

L'incremento del Capitale Circolante Netto rispetto al 31 dicembre 2025 deriva da:

- (i) di un incremento delle rimanenze relativo alla stagionalità e ai maggiori acconti concessi e finalizzati ad ottenere condizioni migliorative sulle condizioni di fornitura;
- (ii) dalla diminuzione degli "Altri crediti/debiti" ascrivibile sia alla riduzione dei debiti per IRES e IRAP incluso l'accantonamento di periodo sia alla diminuzione del debito vs amministratori;
- (iv) la diminuzione dei debiti verso fornitori è spiegata sia dall'effetto stagionalità sia dalle azioni di fidelizzazione della filiera produttiva; ed è in parte compensato dalla riduzione dei crediti commerciali.

Le sopra descritte dinamiche di i) limitati volumi di investimenti in capitale fisso ii) consistenti flussi di cassa prodotti dalla gestione operativa, hanno consentito di assorbire l'incremento del magazzino senza pregiudizio **dell'indebitamento bancario netto che, unitamente alla riduzione dei debiti calcolati ai sensi dell'IFRS16 consente di raggiungere un rapporto PFN /EBITDA Adjusted pari a 1,77 inferiore a quanto realizzato al 30 giugno 2025.**





2. Fatti di rilievo

2.1 Fatti di rilievo avvenuti nel semestre

Nel primo trimestre 2026 IWB ha confermato la partecipazione a tutte le principali fiere di settore (Wine Paris, Prowein, Vinitaly) raddoppiando gli appuntamenti e gli incontri con clienti e distributori internazionali rispetto a quanto realizzato per gli stessi eventi nel 2025. L'interesse dimostrato verso il Gruppo da parte dei principali operatori del mercato rafforza le prospettive di crescita e di sviluppo i nuovi mercati.

In data 30 aprile 2026 l'assemblea degli azionisti ha:

- (i) *nominato il Collegio Sindacale;*
- (ii) *approvato il nuovo piano di incentivazione denominato "Piano di incentivazione 2026 – 2028 di IWB S.p.A." rivolto a coloro che ricoprono la carica di amministratore di IWB o delle società controllate direttamente o indirettamente da IWB ai sensi dell'art. 2359 del codice civile o comunque sottoposte all'attività di direzione e coordinamento di IWB, nonché ad altre risorse ritenute chiave per particolari responsabilità e/o competenze, tra cui dirigenti, dipendenti e collaboratori della Società o delle società controllate. Il Piano prevede che ai soggetti che saranno individuati dal Consiglio di Amministrazione tra i destinatari del Piano medesimo nel rispetto delle disposizioni della "Procedura per le operazioni con parti correlate" adottata da IWB, ove applicabili, siano assegnati a titolo gratuito diritti che (ove maturati all'avveramento delle condizioni, nonché alle modalità e ai termini previsti dal Piano) attribuiscono il diritto di ricevere, sempre a titolo gratuito, un premio che verrà erogato per il 50% mediante la consegna di azioni ordinarie proprie in portafoglio della Società e per il restante 50% mediante l'attribuzione di c.d. *phantom shares* da liquidarsi in denaro.*
- (iii) *deliberato l'autorizzazione all'acquisto e disposizione di azioni proprie per un controvalore massimo di euro 10.000.000 per il periodo massimo consentito dalla normativa *pro tempore* applicabile (ossia diciotto mesi a far data dalla delibera dell'Assemblea)*

2.2 Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura del semestre

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



3. Evoluzione prevedibile della gestione

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

Si osservano alcune tendenze chiave:

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

Nei prossimi mesi le aziende del settore vinicolo affronteranno una fase di stabilizzazione complessa, dominata da un alto livello di scorte in cantina e da un export prudente, con una ripresa più decisa attesa solo verso il 2027 per effetto di:

- *pressione sulle scorte*: le giacenze accumulate nelle cantine restano elevate frenando la spinta sui prezzi dei vini sfusi e imponendo una gestione oculata dei volumi;
- *vendemmia in corso*: la raccolta 2026 si presenta anticipata a causa del clima caldo, ma con un'ottima qualità delle uve che premierà le denominazioni più forti e identitarie.

Il mercato del vino in Italia e nel mondo è chiamato quindi ad affrontare un periodo di profonda selettività.

Il gruppo Italian Wine Brands, primo operatore vinicolo privato quotato in Borsa, mostra una notevole resilienza rispetto alla media del settore con una strategia focalizzata su:

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



da realizzare mantenendo la centralità di alcuni fronti prioritari, molto concreti:

- (i) **il consumatore**: il mercato è sempre più internazionale e sempre meno locale; dobbiamo essere comprensibili a chi sceglie una bottiglia in pochi secondi, magari a migliaia di chilometri dal territorio di origine. Pochi messaggi, chiari, coerenti, ripetuti bene.
- (ii) **la sostenibilità**, anche economica. Energia, acqua, packaging, filiera e tracciabilità sono temi fondamentali. Ma sostenibilità significa anche che un'impresa deve, generare margini, generare cassa, investire. Senza cassa non c'è innovazione. Senza innovazione si resta fermi.
- (iii) **il digitale**: dati, previsioni, relazione con il cliente, efficienza interna, intelligenza artificiale. Il digitale deve aiutarci a capire prima dove va il mercato, quali prodotti funzionano, quali no, quali clienti crescono, quali canali richiedono attenzione. Deve essere uno strumento operativo, non una moda.
- (iv) **la capacità di fare sistema**. consorzi, reti, accordi di filiera, holding: sono strumenti diversi, non alternativi. Ognuno può servire a un obiettivo diverso.
- (v) **le persone**: le imprese crescono se crescono le competenze. Oggi servono enologi e agronomi, certo, ma anche competenze su marketing, dati, export, finanza, sostenibilità, comunicazione.

A seguito della sentenza della Corte Suprema degli Stati Uniti del 20 febbraio 2026 che ha invalidato i dazi imposti nell'aprile 2025, la società Enovation Brand Inc. nel mese di luglio 2026 ha ottenuto un rimborso di circa dollari 611 migliaia per dazi pagati nel corso dell'anno precedente.

4. Codice etico e Modello organizzativo

In data 12 settembre 2025 il CDA ha aggiornato il modello 231 per migliorare l'adeguamento della policy whistleblowing alla normativa in essere.

5. Rapporti con imprese correlate

Le operazioni poste in essere rientrano nella normale gestione d'impresa, nell'ambito dell'attività tipica di ciascun soggetto interessato, e sono regolate a condizione standard.

In sintesi si segnala:

- (i) un contratto di locazione commerciale stipulato in data 1° febbraio 2012 tra IWB Italia S.p.A. e Provinco S.r.l. ai sensi del quale Provinco S.r.l. ha concesso in locazione a Provinco Italia S.p.A. (oggi IWB Italia S.p.A) l'immobile sito in Rovereto (TN) – Via per Marco, 12/b; la locazione ha durata di sei anni (fino al 31 gennaio 2018) con tacito rinnovo per ugual periodo salvo disdetta da inviarsi 12 mesi prima della scadenza; il canone pattuito è pari ad euro 60 migliaia annui indicizzato all'indice ISTAT oltre IVA. Per il primo semestre 2026 il canone è stato pari a euro 35,4 migliaia;



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

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

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

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

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

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

CERTIFICAZIONI GFSI (FOOD SAFETY, SICUREZZA ALIMENTARE)



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

- BRCGS food;
- IFS food (International Featured Standard).

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

I sistemi adottati garantiscono audit indipendenti sui sistemi di sicurezza alimentare per validare e certificare gli standard elevati della sicurezza alimentare applicati anche col



coinvolgimento della supply chain e per soddisfare i requisiti dei clienti. Inoltre, queste certificazioni costituiscono prerequisito per l'accesso al mercato globale in coerenza alla mission del Gruppo.

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

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

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

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

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

Questo standard offre alle aziende l'opportunità di:

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

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



IWB Italia ha mantenuto anche la certificazione IFS Broker con lo scopo di garantire sicurezza e qualità degli articoli commercializzati, che, come tali, non sono prodotti all'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 UNI EN ISO 14001:2015.

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

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

In virtù di tale certificazione, IWB si impegna a:

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

Il sistema di gestione ambientale certificato consente:



- il controllo e mantenimento della conformità legislativa e monitoraggio delle prestazioni ambientali;
- la riduzione degli sprechi di risorse (consumi idrici, risorse energetiche, ecc.);
- agevolazioni nelle procedure di finanziamento e semplificazioni burocratiche/amministrative;
- di disporre di uno strumento di supporto nelle decisioni di investimento o di cambiamento tecnologico;
- di disporre di uno strumento di creazione e mantenimento del valore aziendale, di salvaguardia del patrimonio aziendale e di trasparenza in operazioni di acquisizioni/fusioni (gestione dei rischi);
- di garantire un approccio sistematico e preordinato alle emergenze ambientali;
- definire modalità operative per la prevenzione dei reati ambientali;
- migliorare il rapporto e la comunicazione con le autorità;
- migliorare l'immagine e la reputazione aziendale (brand integrity).

CERTIFICAZIONE DI SOSTENIBILITA' *VIVA la sostenibilità nella vitivinicoltura*



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

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

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



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

Nel 2026 si sta lavorando per al quarto rinnovo (validità biennale) della certificazione di sostenibilità VIVA a cui IWB aderisce come Organizzazione, che mira a migliorare e comunicare ai consumatori e a tutti gli stakeholder del settore vitivinicolo l'impegno nell'ottica di una transizione verso modelli di produzione e consumo sempre più sostenibili.

Vantaggi:

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

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





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

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

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

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

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

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

Con questa certificazione, l'ente esterno accreditato SGS ITALIA S.p.A., ha riconosciuto a tutti i siti operativi del Gruppo di aver implementato un sistema di gestione in linea con i più elevati standard di sicurezza e di aver inoltre perseguito i propri obiettivi in maniera continuativa, apportando miglioramenti misurabili alle condizioni di sicurezza sui luoghi di lavoro.



ISO 9001 QUALITÀ



L'head office di IWB ITALIA all'interno del gruppo è certificato ISO 9001:2015. La norma è intesa come il riferimento per pianificare, attuare, monitorare e migliorare sia i processi operativi che quelli di supporto. Il sistema di gestione qualità è implementato e attuato come mezzo per raggiungere gli obiettivi. Il cliente e la sua soddisfazione sono al centro delle logiche aziendali; ogni attività, applicazione e monitoraggio delle attività/processi è infatti volta a determinare il massimo soddisfacimento del cliente. Le fasi di applicazione della norma partono dalla definizione delle procedure e registrazioni per ogni singolo processo o macro-processo identificato all'interno dell'organizzazione aziendale in coerenza ad una attenta analisi delle opportunità aziendali e della missione e della visione aziendale espresse attraverso la politica della qualità.

ETICA: Sedex – SMETA (ETHICAL)



SEDEX (Supplier Ethical Data Exchange) è una delle principali piattaforme internazionali per la gestione e la condivisione di informazioni relative alla sostenibilità e alle pratiche etiche lungo la catena di fornitura. Attraverso il questionario di autovalutazione (Self-Assessment Questionnaire, SAQ), le organizzazioni possono rendere disponibili ai propri clienti e partner commerciali informazioni trasparenti riguardanti aspetti sociali, etici, ambientali e di governance.

Tutti i siti produttivi di Calmasino, Montebello e Cetona sono registrati sulla piattaforma SEDEX e mantengono aggiornato il proprio profilo aziendale tramite la periodica compilazione del questionario di autovalutazione.

Oltre all'adesione alla piattaforma, l'azienda si sottopone a verifiche indipendenti secondo la metodologia **SMETA (Sedex Members Ethical Trade Audit)**, uno standard di audit sviluppato da Sedex per valutare il rispetto dei requisiti in materia di lavoro, salute e sicurezza, ambiente ed etica aziendale.

Nel febbraio 2026 i siti aziendali sono stati sottoposti a **5 giornate di audit SMETA 4-Pillar** da parte di un ente terzo indipendente. Rispetto alla versione **2-Pillar** precedente, focalizzata su condizioni di lavoro e salute e sicurezza, l'audit **4-Pillar** estende la verifica anche agli aspetti

ambientali e di etica aziendale, fornendo una valutazione più completa delle prestazioni di sostenibilità e responsabilità sociale dell'organizzazione.

L'adesione a SEDEX e il mantenimento del programma di audit SMETA testimoniano l'impegno dell'azienda nel garantire elevati standard etici lungo tutta la filiera produttiva e nel soddisfare le aspettative dei clienti e degli altri stakeholder.

ORGANICO DEL GRUPPO

Si espone di seguito il numero puntuale e medio per categoria al 30 giugno 2026 al 30 giugno 2025 e al 30 giugno 2024.

	N. puntuale 30.06.2026	N. medio 30.06.2026	N. puntuale 30.06.2025	N. medio 30.06.2025	N. puntuale 30.06.2024	N. medio 30.06.2024
Dirigenti	8	8	7	8	7	7
Quadri	21	21	20	20	21	21
Impiegati	195	190	188	183	184	202
Operai	171	171	135	134	127	136
Totale	395	391	350	344	339	366

L'incremento rispetto agli esercizi precedenti è dovuto all'internalizzazione di personale interinale che, unitamente alla realizzazione di investimenti strategici, ha consentito a IWB Italia, principale società del Gruppo in termini di redditività, di raggiungere i parametri per l'ottenimento di un'aliquota IRES sull'esercizio 2025 ridotta al 20% ("IRES premiale") oltre al rafforzamento della struttura commerciale e marketing.





7. Azioni proprie

Al 30 giugno 2026 la società Capogruppo detiene n. 149.910 azioni ordinarie, rappresentative del 1,58% del capitale sociale ordinario. Nel corso del primo semestre 2026:

- sono state acquisite 41.825 azioni proprie;
- sono state effettuate assegnazioni per 107.387.

8. Rischi

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

Rischi derivanti da variazione dei cambi

Il Gruppo è soggetto al rischio di mercato derivante dalla fluttuazione dei cambi, in quanto opera in contesto internazionale, con transazioni condotte in diverse valute pur mantenendo una prevalenza molto significativa delle vendite in euro. L'esposizione al rischio deriva principalmente dai rapporti intercompany tra IWB Italia S.p.A. ed Enovation Brands Inc., dalle vendite in sterline effettuate dalla divisione B2C in UK e dai ricavi in CHF realizzati attraverso la controllata Raphael Dal Bo AG.

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.

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 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 rischio 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 costituite da linee a breve termine revocabili nelle forme di finanziamento caldo, scoperti di conto corrente e credito di firma che unite alla liquidità sono ampiamente sufficienti a garantire il fabbisogno finanziario di breve e medio periodo.

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. In considerazione della composizione della posizione finanziaria netta al 30 giugno 2026 il rischio è considerato sostanzialmente inesistente e sono rispettati dal Gruppo.

Rischi operativi e gestionali

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

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

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



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

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

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

Rischi legati ai dazi e alle politiche commerciali internazionali

Le tensioni commerciali internazionali e le politiche tariffarie adottate dagli Stati Uniti a partire da aprile 2025 rappresentano un potenziale fattore di rischio per l’attività del Gruppo, in particolare per Enovation Brands Inc.

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

9. Attestazione di Responsabilità

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

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

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



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

La legislazione che disciplina la preparazione e la diffusione dei rendiconti finanziari può differire dalla legislazione di altre giurisdizioni. Gli Amministratori sono tenuti comunque a includere una relazione sulla gestione contenente una corretta analisi dell'attività e una descrizione dei principali rischi e incertezze a cui deve far fronte il Gruppo. Inoltre, sono tenuti, ai sensi della legge applicabile e delle Norme di Quotazione emanate da Euronext Dublino, a predisporre una Relazione degli Amministratori e una relazione relativa alla Corporate governance.

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

- il Bilancio Consolidato per il semestre chiuso al 30 giugno 2026 è stato redatto in conformità agli IFRS adottati dall'Unione Europea. Essi forniscono una rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale, finanziaria ed economica del Gruppo e delle imprese incluse nel consolidamento, nel loro insieme, e del relativo utile per l'anno terminato in quel momento;
- la Relazione degli amministratori alle pagine 6-34 include una corretta analisi dell'andamento del business per il semestre conclusosi il 30 giugno 2026 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 Annuale e il Bilancio Consolidato, 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, 22 settembre 2026

Alessandro Mutinelli

Presidente e Amministratore Delegato







Bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2026

Situazione patrimoniale e finanziaria consolidata

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



Conto economico complessivo

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



ITALIAN WINE BRANDS S.p.A.

Prospetto della movimentazione del Patrimonio Netto consolidato

Valori in Euro

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

Valori in Euro

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



Rendiconto finanziario

Valori in Euro

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



FORMA E CONTENUTO DEL BILANCIO CONSOLIDATO SEMESTRALE ABBREVIATO

Premessa

Il presente bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2026 è stato redatto ai sensi del Regolamento EGM e nel rispetto dei Principi Contabili Internazionali (“IFRS”) emessi dall’International Accounting Standards Board (“IASB”) e omologati dall’Unione Europea. Con “IFRS” si intendono anche gli International Accounting Standards (“IAS”) tuttora in vigore, nonché tutti i documenti interpretativi emessi dall’Interpretation Committee, precedentemente denominato International Financial Reporting Interpretations Committee (“IFRIC”) e ancor prima Standing Interpretations Committee (“SIC”).

Il presente bilancio consolidato semestrale abbreviato è stato preparato in conformità allo IAS 34 Bilanci Intermedi: in applicazione della facoltà concessa dal principio contabile IAS 34 – Bilanci intermedi, i contenuti informativi previsti in tale bilancio sono redatti in forma sintetica e pertanto non comprendono l’informativa completa prevista per il bilancio annuale, in quanto finalizzati a fornire un aggiornamento sulle attività, sui fatti e sulle circostanze intercorsi nel semestre di riferimento - se ritenuti rilevanti - oltre che su alcune informazioni integrative minime espressamente richieste dal medesimo principio, per questo motivo, tale documento, deve essere letto congiuntamente al Bilancio consolidato del Gruppo al 31 dicembre 2025.

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 2025, cui si rimanda per una loro più ampia trattazione, a eccezione di quanto riportato nella sezione 4 - 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 2025.

Il Bilancio consolidato semestrale abbreviato è sottoposto a revisione contabile limitata da parte della società di revisione BDO Audit Services S.r.l.

Schemi di Bilancio

Il presente bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2026 è costituito dagli schemi della Situazione patrimoniale e finanziaria consolidata, dal Conto economico complessivo, dal Prospetto delle variazioni di Patrimonio netto, dal Rendiconto finanziario e dalle Note esplicative, ed è corredato dalla relazione degli amministratori sull’andamento della gestione.

Lo schema adottato per la Situazione patrimoniale e finanziaria consolidata prevede la distinzione delle attività e delle passività tra correnti e non correnti.



Il Gruppo ha optato per la presentazione delle componenti dell'utile/perdita d'esercizio in un unico prospetto di Conto economico complessivo, che include il risultato dell'esercizio e, per categorie omogenee, i proventi e gli oneri che, in base agli IFRS, sono imputati direttamente a patrimonio netto. Lo schema di Conto economico adottato prevede la classificazione dei costi per natura.

Il prospetto delle variazioni del patrimonio netto include, oltre agli utili / perdite complessivi del periodo, gli importi delle operazioni con i possessori di capitale e i movimenti intervenuti durante l'esercizio nelle riserve.

Nel rendiconto finanziario, i flussi finanziari derivanti dall'attività operativa sono presentati utilizzando il metodo indiretto, per mezzo del quale l'utile o la perdita d'esercizio sono rettificati dagli effetti delle operazioni di natura non monetaria, da qualsiasi differimento o accantonamento di precedenti o futuri incassi o pagamenti operativi, e da elementi di ricavi o costi connessi ai flussi finanziari derivanti dall'attività di investimento o dall'attività finanziaria.

1. Area di consolidamento

IWB S.p.A. (la "Capogruppo" o la "Società") insieme alle società da essa controllate ("Gruppo" o "Gruppo IWB") è una società con azioni quotate sul segmento Euronext Growth Milan del mercato Euronext Milan da gennaio 2015 e la cui sede si trova in Viale Abruzzi 94, Milano. Il Gruppo IWB vanta una presenza consolidata in Italia e all'estero, sia direttamente sia indirettamente tramite le proprie controllate in Europa e negli USA. Al 30 giugno 2026 il capitale sociale della Società è pari ad euro 1.124.468,80 suddiviso in n. 9.459.983 azioni ordinarie, prive di indicazione del valore nominale. L'attività del Gruppo è incentrata nella produzione e vendita di vino principalmente sui mercati internazionali attraverso tutti i canali di vendita (wholesale, ho.re.ca, vendita diretta); .

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%
Raphael Dal Bo AG	Svizzera	CHF	100.000	IWB Italia S.p.A.	100%	-

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

2. Principi generali di redazione

Il bilancio consolidato semestrale abbreviato è stato redatto nella prospettiva della continuità aziendale, con valuta di presentazione costituita dall'Euro e gli importi esposti sono arrotondati all'unità, compresi, se non diversamente indicato, gli importi evidenziati nelle note di accompagnamento.

Il principio generale adottato nella predisposizione del presente bilancio consolidato semestrale abbreviato è quello del costo, ad eccezione degli strumenti finanziari derivati valutati a *fair value*.

2.1 Principi contabili

I più rilevanti principi contabili adottati nella redazione del presente bilancio consolidato semestrale abbreviato sono:

Aggregazioni di imprese

Le aggregazioni aziendali sono contabilizzate utilizzando il metodo dell'acquisizione. Il costo di un'acquisizione è valutato come somma del corrispettivo trasferito misurato al *fair value* (valore equo) alla data di acquisizione e dell'importo di qualsiasi partecipazione di minoranza nell'acquisita. Per ogni aggregazione aziendale, l'acquirente deve valutare qualsiasi partecipazione di minoranza nell'acquisita al *fair value* (valore equo) oppure in proporzione alla quota della partecipazione di minoranza nelle attività nette identificabili dell'acquisita. I costi di acquisizione sono spesi e classificati tra le spese amministrative.

Alla data di acquisizione, le attività identificabili acquisite e le passività assunte sono rilevate al *fair value* alla data di acquisizione; costituiscono un'eccezione le imposte differite attive e



passive, le attività e passività per benefici ai dipendenti, le passività o strumenti di capitale relativi a pagamenti basati su azioni dell'impresa acquisita o pagamenti basati su azioni emessi in sostituzione di contratti dell'impresa acquisita, e le attività (o gruppi di attività e passività) possedute per la vendita, che sono invece valutate secondo il loro principio di riferimento.

Ogni corrispettivo potenziale deve essere rilevato dall'acquirente al *fair value* alla data di acquisizione e classificato secondo le disposizioni dello IAS 32.

L'avviamento è inizialmente valutato al costo che emerge come eccedenza tra la somma dei corrispettivi trasferiti nell'aggregazione aziendale, del valore del patrimonio netto di pertinenza di interessenze di terzi e del *fair value* dell'eventuale partecipazione precedentemente detenuta nell'impresa acquisita rispetto al *fair value* delle attività nette acquisite e passività assunte alla data di acquisizione. Se il valore delle attività nette acquisite e passività assunte alla data di acquisizione eccede la somma dei corrispettivi trasferiti, del valore del patrimonio netto di pertinenza di interessenze di terzi e del *fair value* dell'eventuale partecipazione precedentemente detenuta nell'impresa acquisita, tale eccedenza è rilevata immediatamente nel conto economico come provento derivante dalla transazione conclusa.

Le quote del patrimonio netto di pertinenza delle interessenze di terzi, alla data di acquisizione, possono essere valutate al *fair value* oppure al pro-quota del valore delle attività nette riconosciute per l'impresa acquisita. La scelta del metodo di valutazione è effettuata transazione per transazione.

Eventuali corrispettivi sottoposti a condizione previsti dal contratto di aggregazione aziendale sono valutati al *fair value* alla data di acquisizione ed inclusi nel valore dei corrispettivi trasferiti nell'aggregazione aziendale ai fini della determinazione dell'avviamento. Eventuali variazioni successive di tale *fair value*, che sono qualificabili come rettifiche sorte nel periodo di misurazione, sono incluse nell'avviamento in modo retrospettivo. Le variazioni di *fair value* qualificabili come rettifiche sorte nel periodo di misurazione sono quelle che derivano da maggiori informazioni su fatti e circostanze che esistevano alla data di acquisizione, ottenute durante il periodo di misurazione (che non può eccedere il periodo di un anno dall'aggregazione aziendale).

Nel caso di aggregazioni aziendali avvenute per fasi, la partecipazione precedentemente detenuta nell'impresa acquisita è rivalutata al *fair value* alla data di acquisizione del controllo e l'eventuale utile o perdita che ne consegue è rilevata nel conto economico. Eventuali valori derivanti dalla partecipazione precedentemente detenuta e rilevati negli Altri utili (perdite) complessivi sono riclassificati nel conto economico come se la partecipazione fosse stata ceduta.

Se i valori iniziali di un'aggregazione aziendale sono incompleti alla data di chiusura del bilancio in cui l'aggregazione aziendale è avvenuta, vengono riportati nel bilancio consolidato i valori provvisori degli elementi per cui non può essere conclusa la rilevazione. Tali valori provvisori sono rettificati nel periodo di misurazione per tenere conto delle nuove informazioni ottenute



su fatti e circostanze esistenti alla data di acquisizione che, se note, avrebbero avuto effetti sul valore delle attività e passività riconosciute a tale data.

Le transazioni in cui la controllante acquisisce o cede ulteriori quote di minoranza senza modificare il controllo esercitato sulla controllata sono transazioni con i soci e pertanto i relativi effetti devono essere riconosciuti a patrimonio netto: non vi saranno rettifiche al valore dell'avviamento ed utili o perdite rilevati nel conto economico.

Gli oneri accessori alle operazioni di aggregazione aziendale sono rilevati a conto economico nel periodo in cui sono sostenuti.

Attività immateriali a vita indefinita

Avviamento

L'avviamento è rilevato come attività con vita utile indefinita e non viene ammortizzato, bensì sottoposto annualmente, o più frequentemente se vi sia un'indicazione che specifici eventi o modificate circostanze possano aver determinato una riduzione durevole di valore, a verifiche per identificare eventuali riduzioni di valore (*impairment test*). Le perdite di valore sono iscritte immediatamente a conto economico e non sono successivamente ripristinate. Dopo la rilevazione iniziale, l'avviamento è valutato al netto di eventuali perdite di valore cumulate.

Al fine di verificare la presenza di riduzioni durevoli di valore, l'avviamento acquisito in un'aggregazione aziendale è allocato, alla data di acquisizione alle singole unità generatrici di flussi o ai gruppi di unità generatrici di flussi che dovrebbero beneficiare delle sinergie dell'aggregazione, indipendentemente dal fatto che altre attività o passività dell'acquisita siano assegnate a tali unità o raggruppamenti di unità.

Ogni unità o Gruppo di unità a cui l'avviamento è allocato rappresenta il livello più basso a cui l'avviamento è monitorato ai fini di gestione interna.

L'eventuale perdita di valore è identificata attraverso il confronto fra il valore contabile dell'unità generatrice di cassa ed il suo valore recuperabile. Nel caso in cui il valore recuperabile da parte dell'unità generatrice di flussi sia inferiore al valore di carico attribuito, si rileva la relativa perdita di valore. Tale perdita di valore non è ripristinata nel caso in cui vengano meno i motivi che la hanno generata.

Se l'avviamento è stato allocato a un'unità generatrice di flussi finanziari e l'entità dismette parte delle attività di tale unità, l'avviamento associato all'attività dismessa deve essere incluso nel valore contabile dell'attività quando si determina l'utile o la perdita derivante dalla dismissione. L'avviamento associato con l'attività dismessa deve essere determinato sulla base dei valori relativi dell'attività dismessa e della parte mantenuta dell'unità generatrice di flussi finanziari.



Marchio

Con effetto dal 1° gennaio 2014, gli Amministratori della Giordano Vini S.p.A., anche con il supporto di un esperto indipendente, hanno attribuito al marchio acquisito nell'ambito di un'operazione di aggregazione una vita utile indefinita. Nell'ambito dell'aggregazione aziendale realizzata nel 2015, per quanto riguarda Provinco Italia S.p.A. parte del relativo prezzo di acquisto è stata allocata sui marchi di proprietà della Provinco stessa, attribuendo anche ad essi vita utile indefinita.

Attività immateriali a vita definita

Le attività immateriali a vita definita sono valutate al costo di acquisto o di produzione al netto degli ammortamenti e delle perdite di valore accumulate. L'ammortamento è commisurato al periodo della prevista vita utile dell'immobilizzazione e inizia quando l'attività è disponibile all'uso. La vita utile viene riesaminata con periodicità annuale ed eventuali cambiamenti sono apportati con applicazione prospettica.

Ogniquale volta vi siano ragioni che lo rendano opportuno, le attività immateriali a vita utile definita sono sottoposte ad *impairment test*.

Altre immobilizzazioni immateriali

Le altre attività immateriali sono iscritte nel prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria solo se è probabile che l'uso dell'attività genererà benefici economici futuri e se il costo dell'attività può essere misurato in modo attendibile. Rispettate queste condizioni, le attività immateriali sono iscritte al costo di acquisto che corrisponde al prezzo pagato aumentato degli oneri accessori.

Il valore contabile lordo delle altre immobilizzazioni immateriali a vita utile definita viene sistematicamente ripartito tra gli esercizi nel corso dei quali ne avviene l'utilizzo, mediante lo stanziamento di quote di ammortamento costanti, in relazione alla vita utile stimata. L'ammortamento inizia quando il bene è disponibile per l'uso ed è proporzionato, per il primo esercizio, al periodo di effettivo utilizzo. Le aliquote di ammortamento utilizzate sono stabilite in base alla vita utile dei relativi beni.

Le vite utili utilizzate ai fini della predisposizione del presente bilancio consolidato semestrale abbreviato sono le seguenti.

CATEGORIA	VITA UTILE
Concessioni, licenze, marchi e diritti simili	10 anni
Diritti di brevetto industriale e di utilizzo opere di ingegno	3 anni
Progetto di adeguamento del controllo di gestione	3 anni
Software e altre attività immateriali	3-4 anni



Attività per diritti d'uso

I contratti di leasing 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, ogniquale volta vi sia un'indicazione che l'attività possa aver subito una perdita di valore.

Il valore recuperabile è definito come il maggiore fra il suo *fair value* dedotti i costi di vendita e il valore d'uso. Il valore d'uso è definito sulla base dell'attualizzazione dei flussi di cassa futuri attesi dall'utilizzo del bene, al lordo delle imposte, applicando un tasso di sconto che riflette le variazioni correnti di mercato del valore temporale del denaro e dei rischi dell'attività.

Quando non è possibile stimare il valore recuperabile di un singolo bene, viene stimato il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi finanziari cui il bene appartiene.

Nell'eventualità in cui il valore recuperabile di un'attività (o di una unità generatrice di flussi finanziari) fosse inferiore al valore contabile, quest'ultimo viene ridotto al valore di recupero e la perdita viene imputata a conto economico. Successivamente, se una perdita su attività



diverse dall'avviamento viene meno o si riduce, il valore contabile dell'attività (o dell'unità generatrice di flussi finanziari) è incrementato sino alla nuova stima del valore recuperabile (che comunque non può eccedere il valore netto di carico che l'attività avrebbe avuto se non fosse mai stata effettuata la svalutazione per perdita di valore). Tale ripristino di valore è immediatamente contabilizzato a conto economico.

Partecipazioni

Le partecipazioni in imprese controllate escluse dal consolidamento sono iscritte al costo rettificato per riduzioni del valore. La differenza positiva, emergente dall'atto dell'acquisto, tra il costo di acquisizione e la quota di patrimonio netto a valori correnti della partecipata di competenza è, pertanto, inclusa nel valore di carico della partecipazione. Qualora esistano evidenze che tali partecipazioni abbiano subito una perdita di valore, la stessa è rilevata nel conto economico come svalutazione. Nel caso l'eventuale quota di pertinenza delle perdite della partecipata ecceda il valore contabile della partecipazione, e l'entità abbia l'obbligo di risponderne, si procede ad azzerare il valore della partecipazione e la quota delle ulteriori perdite è rilevata come fondo nel passivo. Qualora, successivamente, la perdita di valore venga meno o si riduca, è rilevato a conto economico un ripristino di valore nei limiti del costo.

Sono considerate società collegate tutte le società per le quali il Gruppo è in grado di esercitare un'influenza notevole così come definita dallo IAS 28 – Partecipazioni in società collegate e a controllo congiunto. Tale influenza si presume esistere di norma qualora il Gruppo detenga una percentuale dei diritti di voto compresa tra il 20% e il 50%, o nelle quali – pur con una quota di diritti di voto inferiore – abbia il potere di partecipare alla determinazione delle politiche finanziarie e gestionali in virtù di particolari legami giuridici quali, a titolo di esempio, la partecipazione a patti di sindacato congiuntamente ad altre forme di esercizio significativo dei diritti di governance.

Gli accordi a controllo congiunto (*joint arrangements*) sono accordi in base ai quali due o più parti hanno il controllo congiunto in base ad un contratto. Il controllo congiunto è la condivisione, stabilita tramite accordo, del controllo di un'attività economica, che esiste unicamente quando, per le decisioni relative a tale attività, è richiesto il consenso unanime di tutte le parti che condividono il controllo. Tali accordi possono dare origine a *joint ventures* o *joint operations*.

Una joint-venture è un accordo a controllo congiunto su un'entità in base al quale le parti, che detengono il controllo congiunto, vantano dei diritti sulle attività nette dell'entità stessa. Le *joint ventures* si distinguono dalle *joint operations* che si configurano invece come accordi che danno alle parti dell'accordo, che hanno il controllo congiunto dell'iniziativa, diritti sulle singole attività e obbligazioni per le singole passività relative all'accordo. In presenza di *joint operations*, è obbligatorio rilevare le attività e passività, i costi e ricavi dell'accordo in base ai principi contabili di riferimento. Il Gruppo non ha in essere accordi di *joint operations*.



Strumenti finanziari

Gli strumenti finanziari sono inclusi nelle voci di bilancio di seguito descritte. La voce Partecipazioni e altre attività finanziarie non correnti include (i) le partecipazioni in imprese controllate, (ii) Altre attività finanziarie non correnti. Le attività finanziarie correnti includono (a) i crediti commerciali e (b) le disponibilità e mezzi equivalenti. In particolare, la voce Disponibilità e mezzi equivalenti include i depositi bancari. Le passività finanziarie si riferiscono ai debiti finanziari, comprensivi dei debiti per anticipazioni su ordini, cessione di crediti, nonché alle altre passività finanziarie (che includono il *fair value* negativo o positivo degli strumenti finanziari derivati).

Attività finanziarie non correnti

Le attività finanziarie non correnti diverse dalle partecipazioni, così come le passività finanziarie, sono contabilizzate secondo quanto stabilito dall' IFRS 9. I finanziamenti e i crediti non detenuti a scopo di negoziazione, le attività detenute con l'intento di mantenerle in portafoglio sino alla scadenza sono valutate al costo ammortizzato, utilizzando il metodo dell'interesse effettivo. Quando le attività finanziarie non hanno una scadenza prefissata, sono valutate al costo di acquisizione. Sono regolarmente effettuate valutazioni al fine di verificare se esista evidenza oggettiva che un'attività finanziaria possa aver subito una riduzione di valore. Se esistono evidenze oggettive, la perdita di valore deve essere rilevata come costo nel conto economico del periodo. Ad eccezione degli strumenti finanziari derivati, le passività finanziarie sono esposte al costo ammortizzato utilizzando il metodo dell'interesse effettivo.

Crediti e debiti commerciali e altri debiti

I crediti commerciali sono inizialmente iscritti al costo ammortizzato che coincide con il valore nominale rettificato, per adeguarlo al presunto valore di realizzo, tramite l'iscrizione di un fondo svalutazione. Tale fondo svalutazione è commisurato sia all'entità dei rischi relativi a specifici crediti, sia all'entità del rischio generico di mancato incasso incombente sulla generalità dei crediti, prudenzialmente stimato in base all'esperienza del passato ed al grado di equilibrio finanziario noto della generalità dei debitori.

I debiti commerciali e gli altri debiti sono iscritti al valore nominale, ritenuto rappresentativo del valore di estinzione. I crediti ed i debiti in valute estere sono allineati ai cambi correnti alla data di chiusura dell'esercizio e gli utili o le perdite derivanti da tale conversione sono imputati a conto economico.

I crediti ceduti a seguito di operazioni di factoring sono eliminati dall'attivo patrimoniale se i rischi ed i benefici correlati alla loro titolarità sono stati sostanzialmente trasferiti al cessionario, configurandosi pertanto una cessione pro-soluto. La quota di oneri della cessione, certa nel quantum, è iscritta tra le passività finanziarie.



Gli incassi ricevuti per conto della società di factoring e non ancora trasferiti, generati dalle condizioni contrattuali che prevedono il trasferimento periodico e predeterminato, sono classificati tra le passività finanziarie.

Disponibilità liquide e strumenti equivalenti

La voce relativa a disponibilità liquide e strumenti equivalenti include cassa, conti correnti bancari, conti correnti postali, depositi rimborsabili a domanda ed altri investimenti finanziari a breve termine ad elevata liquidità che sono prontamente convertibili in cassa e sono soggetti ad un rischio non significativo di variazione di valore.

Debiti finanziari

Le passività finanziarie includono i debiti finanziari, comprensivi dei debiti per le parti di prezzo differito riferite alla cessione dei crediti pro-soluto, nonché altre passività finanziarie.

Le passività finanziarie, diverse dagli strumenti finanziari derivati, iscritti al fair value, sono inizialmente iscritte al valore di mercato (*fair value*) ridotto dei costi dell'operazione; successivamente sono valutate al costo ammortizzato e cioè al valore iniziale, al netto dei rimborsi in linea capitale già effettuati, rettificato (in aumento o in diminuzione) in base all'ammortamento (utilizzando il metodo dell'interesse effettivo) di eventuali differenze fra il valore iniziale e il valore alla scadenza.

Rimanenze

Le rimanenze di magazzino sono iscritte al minore fra il costo di acquisto o di produzione e il valore di realizzo rappresentato dall'ammontare che l'entità si attende di ottenere dalla loro vendita nel normale svolgimento dell'attività. La configurazione di costo adottata è il costo medio specifico ponderato. I costi di acquisto comprendono i prezzi corrisposti ai fornitori aumentati dalle spese accessorie sostenute fino all'ingresso nei magazzini, al netto di sconti ed abbuoni. I costi di produzione comprendono sia i costi diretti dei materiali e della mano d'opera, sia i costi indiretti di produzione ragionevolmente attribuibili. Nella ripartizione delle spese generali di produzione, per l'imputazione del costo dei prodotti si tiene conto della normale capacità produttiva degli impianti.

A fronte del valore delle rimanenze così determinato sono effettuati accantonamenti per tenere conto delle giacenze considerate obsolete o a lenta rotazione.

Le rimanenze includono anche il costo di produzione relativo ai resi attesi nei periodi futuri connessi a consegne già effettuate, stimato sulla base del valore di vendita dedotto del margine medio applicato.

Attività non correnti e passività possedute per la vendita

Le attività non correnti e passività possedute per la vendita e *discontinued operation* sono classificate come tali se il loro valore contabile sarà recuperato principalmente attraverso la



vendita piuttosto che attraverso l'utilizzo continuativo. Tali condizioni sono considerate avverate nel momento in cui la vendita o la discontinuità del Gruppo di attività in dismissione sono considerati altamente probabili e le attività e passività sono immediatamente disponibili per la vendita nelle condizioni in cui si trovano.

Quando l'entità è coinvolta in un piano di dismissione che comporta la perdita di controllo di una partecipata, tutte le attività e passività di tale partecipata sono classificate come possedute per la vendita quando le condizioni sopra descritte sono avverate, anche nel caso in cui, dopo la dismissione, l'entità continui a detenere una partecipazione di minoranza nella controllata.

Le attività non correnti possedute per la vendita sono valutate al minore tra il loro valore netto contabile e il *fair value* al netto dei costi di vendita.

Benefici ai dipendenti

I premi pagati a fronte di piani a contributi definiti sono rilevati a conto economico per la parte maturata nell'esercizio.

Sino al 31 dicembre 2006 il fondo trattamento di fine rapporto (TFR) era considerato un piano a benefici definiti. La disciplina di tale fondo è stata modificata dalla Legge 27 dicembre 2006, n. 296 ("Legge Finanziaria 2007") e successivi Decreti e Regolamenti emanati nei primi mesi del 2007. Alla luce di tali modifiche, e in particolare con riferimento alle società con almeno 50 dipendenti, tale istituto è ora da considerarsi un piano a benefici definiti esclusivamente per le quote maturate anteriormente al 1° gennaio 2007 (e non ancora liquidate alla data di bilancio), mentre per le quote maturate successivamente a tale data esso è assimilabile ad un piano a contribuzione definita.

I piani pensionistici a benefici definiti, tra i quali rientra anche il trattamento di fine rapporto dovuto ai dipendenti ai sensi dell'articolo 2120 del Codice Civile, sono basati sulla vita lavorativa dei dipendenti e sulla remunerazione percepita dal dipendente nel corso di un predeterminato periodo di servizio. In particolare, la passività che rappresenta il beneficio dovuto ai dipendenti in base ai piani a prestazioni definite è iscritta in bilancio al valore attuariale della stessa.

L'iscrizione in bilancio dei piani a prestazioni definite richiede la stima con tecniche attuariali dell'ammontare delle prestazioni maturate dai dipendenti in cambio dell'attività lavorativa prestata nell'esercizio corrente e in quelli precedenti e l'attualizzazione di tali prestazioni al fine di determinare il valore attuale degli impegni dell'entità. La determinazione del valore attuale degli impegni è effettuata da un attuario indipendente con il "metodo della proiezione unitaria" (*"Projected Unit Credit Method"*). Tale metodo considera ogni periodo di servizio prestato dai lavoratori presso l'azienda come una unità di diritto addizionale: la passività attuariale deve quindi essere quantificata sulla base delle sole anzianità maturate alla data di valutazione; pertanto, la passività totale viene di norma riproporzionata in base al rapporto tra gli anni di servizio maturati alla data di riferimento delle valutazioni e l'anzianità



complessivamente raggiunta all'epoca prevista per la liquidazione del beneficio. Inoltre, il predetto metodo prevede di considerare i futuri incrementi retributivi, a qualsiasi causa dovuti (inflazione, carriera, rinnovi contrattuali etc.), fino all'epoca di cessazione del rapporto di lavoro.

Il costo per i piani a prestazioni definite maturato nell'anno e iscritto a conto economico nell'ambito delle spese per il personale è pari alla somma del valore attuale medio dei diritti maturati dai lavoratori presenti per l'attività prestata nell'esercizio, e dell'interesse annuo maturato sul valore attuale degli impegni dell'entità ad inizio anno, calcolato utilizzando il tasso di attualizzazione degli esborsi futuri adottato per la stima della passività al termine dell'esercizio precedente. Il tasso annuo di attualizzazione adottato per le elaborazioni è assunto pari al tasso di mercato a fine periodo relativo a zero coupon bonds con scadenza pari alla durata media residua della passività.

L'ammontare delle perdite e degli utili attuariali, derivanti da variazioni nelle stime effettuate, è imputato a conto economico.

Si segnala che la valutazione del TFR in base allo IAS 19 ha riguardato IWB S.p.A., Giordano Vini S.p.A. ed IWB Italia S.p.A. i cui bilanci e reporting package sono rispettivamente redatti in base agli IAS/IFRS.

Benefici retributivi sotto forma di partecipazione al capitale

Il Gruppo retribuisce il proprio top management anche attraverso piani di *stock grant*. In tali casi, il beneficio teorico attribuito ai soggetti interessati è addebitato a conto economico negli esercizi presi a riferimento dal piano con contropartita a riserva di patrimonio netto e a debiti verso dipendenti e/o amministratori per la componente da riconoscere in denaro. Tale beneficio viene quantificato misurando alla data di assegnazione il *fair value* dello strumento assegnato attraverso tecniche di valutazione finanziaria, includendo nella valutazione eventuali condizioni di mercato ed adeguando ad ogni data di bilancio il numero dei diritti che si ritiene verranno assegnati.

Fondi per rischi ed oneri futuri

Si tratta di stanziamenti derivanti da obbligazioni attuali (legali o implicite) e relativi ad un evento passato, per l'adempimento delle quali è probabile che si renderà necessario un impiego di risorse il cui ammontare può essere stimato in maniera attendibile. Qualora le attese di impiego di risorse vadano oltre l'esercizio successivo, l'obbligazione è iscritta al valore attuale determinato attraverso l'attualizzazione dei flussi futuri attesi scontati ad un tasso che tenga anche conto del costo del denaro e del rischio della passività.

Gli accantonamenti sono riesaminati ad ogni data di riferimento del bilancio ed eventualmente rettificati per riflettere la miglior stima corrente; eventuali variazioni di stima sono riflesse nel conto economico del periodo in cui la variazione è avvenuta.



I rischi per i quali il manifestarsi di una passività è soltanto possibile, sono menzionati nelle note esplicative senza procedere ad alcuno stanziamento.

Ricavi delle vendite

I ricavi sono rilevati nella misura in cui è probabile che all'entità affluiranno dei benefici economici e il loro ammontare può essere determinato in modo attendibile. I ricavi sono rilevati al netto di sconti, abbuoni e resi.

I ricavi relativi divisione *distance selling* sono rilevati al momento della consegna al cliente da parte del vettore. I ricavi per vendite di vino, prodotti alimentari e *gadget* sono rilevati unitariamente.

La divisione *distance selling* accetta, per ragioni commerciali, resi da parte dei clienti per vendita a distanza secondo i termini previsti dalle condizioni di vendita. In relazione a tale prassi, gli importi fatturati al momento della spedizione della merce sono rettificati degli ammontari per i quali, anche in base all'esperienza storica, si può ragionevolmente prevedere che alla data di bilancio non tutti i rischi significativi e i benefici connessi alla proprietà dei beni siano stati trasferiti. I resi così determinati sono iscritti nel conto economico a riduzione dei ricavi.

Proventi finanziari

Gli interessi attivi sono registrati a conto economico in base a criteri di competenza secondo il metodo del tasso effettivo di rendimento. Si riferiscono principalmente a conti correnti bancari.

Contributi pubblici

I contributi pubblici sono registrati quando vi è la ragionevole certezza che gli stessi possano essere ricevuti (tale momento coincide con la delibera formale degli enti pubblici eroganti) e siano stati soddisfatti tutti i requisiti dettati dalle condizioni per ottenerli.

I ricavi per contributi pubblici sono iscritti a conto economico in base al sostenimento dei costi per i quali sono stati concessi.

Dividendi

La distribuzione dei dividendi agli azionisti, qualora deliberata, genera la nascita di un debito al momento dell'approvazione dell'Assemblea degli azionisti.

Riconoscimento dei costi

Le spese di vendita e di marketing sono riconosciute a conto economico nel momento in cui sono sostenute o il servizio viene reso.



I costi per le campagne promozionali, mailing o altri mezzi sono spese al momento della spedizione del materiale.

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

Oneri finanziari

Gli interessi passivi sono rilevati in applicazione del principio della competenza temporale, sulla base dell'importo finanziato e del tasso di interesse effettivo applicabile.

Imposte

Le imposte dell'esercizio rappresentano la somma delle imposte correnti e differite.

Le imposte correnti sono basate sul risultato imponibile dell'esercizio. Il reddito imponibile differisce dal risultato riportato nel conto economico poiché esclude componenti positivi e negativi che saranno tassabili o deducibili in altri esercizi e esclude inoltre voci che non saranno mai tassabili o deducibili. La passività per imposte correnti è calcolata utilizzando le aliquote vigenti o di fatto vigenti alla data di bilancio, o qualora conosciute, quelle che saranno in vigore al momento del realizzo dell'attività o dell'estinzione della passività.

Le imposte anticipate e differite sono le imposte che ci si aspetta di pagare o di recuperare sulle differenze temporanee fra il valore contabile delle attività e delle passività di bilancio e il corrispondente valore fiscale utilizzato nel calcolo dell'imponibile fiscale, contabilizzate secondo il metodo dello stanziamento globale della passività. Le passività fiscali differite sono generalmente rilevate per tutte le differenze temporanee imponibili, mentre le attività fiscali differite sono rilevate nella misura in cui si ritenga probabile che vi saranno risultati fiscali imponibili in futuro che consentano l'utilizzo delle differenze temporanee deducibili. Tali attività e passività non sono rilevate se le differenze temporanee derivano da avviamento o dall'iscrizione iniziale (non in operazioni di aggregazioni di imprese) di altre attività o passività in operazioni che non hanno influenza né sul risultato contabile né sul risultato imponibile. Il beneficio fiscale derivante dal riporto a nuovo di perdite fiscali è rilevato quando e nella misura in cui sia ritenuta probabile la disponibilità di redditi imponibili futuri a fronte dei quali tali perdite possano essere utilizzate.

Il valore di carico delle attività fiscali differite è rivisto ad ogni data di bilancio e ridotto nella misura in cui non sia più probabile l'esistenza di sufficienti redditi imponibili tali da consentire in tutto o in parte il recupero di tali attività.

Le imposte differite sono calcolate in base all'aliquota fiscale che ci si aspetta sarà in vigore al momento del realizzo dell'attività o dell'estinzione della passività.

Le imposte differite sono imputate direttamente al conto economico, ad eccezione di quelle relative a voci rilevate direttamente a patrimonio netto, nel qual caso anche le relative imposte differite sono anch'esse imputate al patrimonio netto.



Attività finanziarie valutate al fair value rilevato nelle altre componenti di conto economico complessivo (FVOCI)

Rientrano in questa categoria valutativa gli strumenti di equity per i quali il Gruppo - al momento della rilevazione iniziale oppure alla transizione - ha esercitato l'opzione irrevocabile di presentare gli utili e le perdite derivanti da variazioni di fair value nel patrimonio netto (FVOCI).

- Sono classificati fra le attività non correnti nella voce "Altre attività finanziarie a fair value rilevato nelle altre componenti di conto economico complessivo".
- Sono inizialmente rilevate al fair value, incluso i costi di transazione direttamente attribuibili all'acquisizione.
- Sono successivamente valutate al fair value, e gli utili e le perdite derivanti da variazioni di fair value sono riconosciuti in una specifica riserva di patrimonio netto. Tale riserva non rigirerà a conto economico. In caso di cessione dell'attività finanziaria, l'ammontare sospeso ad equity viene riclassificato negli utili a nuovo.

I dividendi derivanti da tali attività finanziarie sono rilevati a conto economico nel momento in cui sorge il diritto all'incasso.

Attività finanziarie valutate al fair value rilevato a conto economico (FVPL)

Rientrano in questa categoria valutativa:

- 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";
- 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";
- gli strumenti derivati, ad eccezione di quelli designati come strumenti di copertura, classificati nella voce "strumenti finanziari derivati".

Sono inizialmente rilevate al *fair value*. I costi di transazione direttamente attribuibili all'acquisizione sono rilevati in conto economico. Sono successivamente valutate al *fair value*, e gli utili e le perdite derivanti da variazioni di *fair value* sono riconosciuti a conto economico.



Strumenti finanziari derivati designati come strumenti di copertura

Coerentemente con quanto stabilito da IFRS 9, gli strumenti finanziari derivati sono contabilizzati secondo le modalità stabilite per l'hedge accounting solo quando:

- gli elementi coperti e gli strumenti di copertura soddisfano i requisiti di ammissibilità;
- all'inizio della relazione di copertura vi è una designazione e documentazione formale della relazione di copertura, degli obiettivi del Gruppo nella gestione del rischio e della strategia nell'effettuare la copertura;
- la relazione di copertura soddisfa tutti i seguenti requisiti di efficacia:
 - esiste una relazione economica fra l'elemento coperto e lo strumento di copertura;
 - l'effetto del rischio credito non è dominante rispetto alle variazioni associate al rischio coperto;
 - il rapporto di copertura (*hedge ratio*) definito nella relazione di copertura è rispettato, anche attraverso azioni di ribilanciamento ed è coerente con la strategia di gestione dei rischi adottata dal Gruppo.

Tali strumenti derivati sono valutati al *fair value*.

A seconda della tipologia di copertura, si applicano i seguenti trattamenti contabili:

- *Fair value hedge* – se uno strumento finanziario derivato è designato come copertura dell'esposizione alle variazioni del *fair value* di un'attività o di una passività attribuibile ad un particolare rischio, l'utile o la perdita derivante dalle successive variazioni di *fair value* dello strumento di copertura è rilevato a Conto economico. L'utile o la perdita sull'elemento coperto, per la parte attribuibile al rischio coperto, modifica il valore contabile di tale attività o passività (*basis adjustment*) e viene anch'esso rilevato a Conto economico;
- *Cash flow hedge* - se uno strumento finanziario derivato è designato come copertura dell'esposizione alla variabilità dei flussi finanziari di un'attività o passività iscritta in Bilancio o di una transazione futura altamente probabile, la porzione efficace della variazione di *fair value* del derivato di copertura viene rilevata direttamente a patrimonio netto, mentre la parte inefficace viene rilevata immediatamente a Conto economico. Gli importi che sono stati rilevati direttamente nel patrimonio netto vengono riclassificati nel Conto economico nell'esercizio in cui l'elemento coperto produce un effetto sul Conto economico.

Se la copertura di una transazione futura altamente probabile comporta successivamente la rilevazione di un'attività o passività non finanziaria, gli importi che sono sospesi a patrimonio netto vengono inclusi nel valore iniziale dell'attività o passività non finanziaria.



La stima del fair value

Il *fair value* degli strumenti finanziari quotati in un mercato attivo è determinato in base ai prezzi di mercato alla data di chiusura del bilancio. Il prezzo di mercato di riferimento per le attività finanziarie detenute è il prezzo corrente di vendita (prezzo d'acquisto per le passività finanziarie).

Il *fair value* degli strumenti finanziari che non sono trattati in un mercato attivo è determinato attraverso varie tecniche valutative e delle ipotesi in base alle condizioni di mercato esistenti alla data di chiusura del bilancio. Per le passività a medio e lungo termine si confrontano i prezzi di strumenti finanziari simili quotati, per le altre categorie di strumenti finanziari si attualizzano i flussi finanziari.

Il *fair value* degli IRS è determinato attualizzando i flussi finanziari stimati da esso derivanti alla data di bilancio. Per i crediti s'ipotizza che il valore nominale al netto delle eventuali rettifiche apportate per tenere conto della loro esigibilità, approssimi il *fair value*. Il *fair value* delle passività finanziarie ai fini dell'informativa è determinato attualizzando i flussi finanziari da contratto ad un tasso d'interesse che approssima il tasso di mercato al quale l'entità si finanzia.

Misurazione del fair value

In relazione agli strumenti finanziari valutati al *fair value*, si riporta di seguito la classificazione di tali strumenti sulla base della gerarchia di livelli prevista dall'IFRS 13, che riflette la significatività degli input utilizzati nella determinazione del *fair value*. Si distinguono i seguenti livelli:

Livello 1 – quotazioni non rettificate rilevate su un mercato attivo per attività o passività oggetto di valutazione;

Livello 2 – input diversi dai prezzi quotati di cui al punto precedente, che sono osservabili sul mercato, direttamente (come nel caso dei prezzi) o indirettamente (cioè, in quanto derivati dai prezzi);

Livello 3 – input che non sono basati su dati di mercato osservabili.



<i>Valori in migliaia di euro</i>	30.06.2026	Livello 1	Livello 2	Livello 3
<i>Attività finanziarie</i>				
Attività finanziarie derivate	-		-	
<i>Valori in migliaia di euro</i>	31.12.2025	Livello 1	Livello 2	Livello 3
<i>Attività finanziarie</i>				
Attività finanziarie derivate	0,6		0,6	

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

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

<i>Valori in migliaia di euro</i>	30.06.2026		31.12.2025	
	Valore contabile	Fair Value	Valore contabile	Fair Value
<i>Attività finanziarie</i>				
Crediti commerciali	33.507	33.507	39.536	39.536
Disponibilità liquide e strumenti equivalenti	59.067	59.067	90.160	90.160
Crediti finanziari	155	155	60	60
<i>Passività finanziarie</i>				
Debiti commerciali	88.356	88.356	104.602	104.602
Debiti finanziari	131.568	131.568	136.975	136.975



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, 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, sono state utilizzate, tra l'altro, per:

- gli accantonamenti per rischi su crediti e svalutazione di attivo;
- valutazioni delle obbligazioni a benefici definiti per quanto riguarda le principali ipotesi attuariali;
- calcolo del fair value delle attività biologiche sulla base di dati di input significativi;
- acquisizione di una società controllata relativamente al fair value del corrispettivo trasferito (compreso il corrispettivo potenziale) ed al fair value delle attività acquisite e delle passività assunte, valutate a titolo provvisorio;
- la definizione della vita utile delle immobilizzazioni ed i correlati ammortamenti;
- gli accantonamenti per fondi rischi di natura ambientale e per passività correlate a contenziosi di natura legale e fiscale; 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;
- le imposte differite attive, la cui iscrizione è supportata dalle prospettive d'imponibilità del Gruppo risultanti dalla redditività attesa prevista dai piani industriali e dalla previsione di composizione dei "consolidati fiscali";
- la procedura di verifica della tenuta di valore dell'avviamento, delle attività immateriali, degli immobili, impianti e macchinari e delle partecipazioni, descritta all'apposito principio contabile implica - nella stima del valore d'uso - l'utilizzo di Piani finanziari delle partecipate che sono basati su un insieme di assunzioni e ipotesi relative ad eventi futuri legati ad aspetti macroeconomici e geopolitici, a possibili impatti dei cambiamenti climatici e alle azioni degli organi amministrativi delle partecipate, che non necessariamente si verificheranno. Analoghi processi estimativi sono necessari in caso di riferimento al valore del fair value al netto dei costi di dismissione causa dell'incertezza insita in ogni negoziazione.

Alla data del bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2026 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, variazione dei tassi, al rischio di credito e al rischio di liquidità oltre che ai rischi operativi afferenti il mercato di riferimento.

Rischi derivanti da variazione dei cambi

Il Gruppo è soggetto al rischio di mercato derivante dalla fluttuazione dei cambi, in quanto opera in contesto internazionale, con transazioni condotte in diverse valute pur mantenendo una prevalenza molto significativa delle vendite in euro. L'esposizione al rischio deriva principalmente dai rapporti intercompany tra IWB Italia S.p.A. ed Enovation Brands Inc., dalle vendite in sterline effettuate dalla divisione B2C in UK e dai ricavi in CHF realizzati attraverso la controllata Raphael Dal Bo AG.

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.

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 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 rischio 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 costituite da linee a breve termine revocabili nelle forme di finanziamento caldo, scoperti di conto corrente e credito di firma che unite alla liquidità sono ampiamente sufficienti a garantire il fabbisogno finanziario di breve e medio periodo.

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. In considerazione della composizione della posizione finanziaria netta al 30 giugno 2026 il rischio è considerato sostanzialmente inesistente e sono rispettati dal Gruppo.

Rischi operativi e gestionali

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

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

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

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

L'investimento nell'impianto fotovoltaico (x) è parte del percorso di sostenibilità che IWB ha intrapreso su base volontaria ottenendo la certificazione Viva per la controllata IWB Italia (y)



sta contribuendo a ridurre i costi energetici e il rischio di eventuali oscillazioni imprevedute del costo del kWh.

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

Rischi legati ai dazi e alle politiche commerciali internazionali

Le tensioni commerciali internazionali e le politiche tariffarie adottate dagli Stati Uniti a partire da aprile 2025 rappresentano un potenziale fattore di rischio per l'attività del Gruppo, in particolare per Enovation Brands Inc.

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

4. Principi contabili

4.1 Principi contabili e interpretazioni omologati in vigore a partire dal 1° gennaio 2026

Ai sensi dello IAS 8 "Principi contabili, cambiamenti nelle stime contabili ed errori" vengono qui di seguito indicati gli IFRS entrati in vigore a partire dal 1° gennaio 2026:

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



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

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

- Annual Improvements Volume 11.

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

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

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

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

Come richiesto dallo IAS 8 - "Principi contabili, cambiamenti nelle stime contabili ed errori", vengono di seguito indicati i nuovi Principi o le Interpretazioni già emessi, ma non ancora entrati in vigore oppure non ancora omologati dall'Unione Europea al 30 giugno 2026 e pertanto non applicabili, e i prevedibili impatti sul Bilancio Consolidato.

- IFRS18 Presentazione e informativa di bilancio

Il nuovo principio introduce tre serie di nuovi requisiti per migliorare la rendicontazione delle prestazioni finanziarie delle società e fornire agli investitori una base migliore per analizzare e confrontare le società: migliore comparabilità nel conto economico, maggiore trasparenza delle misure di performance definite dal management, raggruppamento più utile delle



informazioni nel bilancio. L'IFRS 18 sostituisce lo IAS 1 Presentazione del bilancio, è stato emanato il 9 aprile 2024 e sarà in vigore per gli esercizi annuali che hanno inizio dal 1° gennaio 2027 o successivamente, ma le società potranno applicarlo in via anticipata. Sono in corso approfondimenti in merito a eventuali impatti sull'informativa finanziaria.

- IFRS19 Società controllate senza responsabilità pubblica Informativa;

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

- IFRS 14 – Regulatory Deferral Accounts

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

- Modifiche allo IAS 21 – Translation to a Hyperinflationary Presentation Currency

Nel novembre 2025, l'International Accounting Standards Board (IASB) ha pubblicato "Translation to a Hyperinflationary Presentation Currency", che ha modificato lo IAS 21 "Effetti delle variazioni dei tassi di cambio".

Le modifiche sono rilevanti solo per le entità che presentano una currency of presentation appartenente a un'economia iperinflazionata e che hanno come functional currency (propria o delle loro operazioni estere) la valuta di un'economia non in iper-inflazione.

Le modifiche richiedono che tutti gli importi (inclusi quelli comparativi) vengano tradotti da una functional currency che appartiene a un'economia non iperinflazionata a una presentation currency che appartiene a un'economia iperinflazionata utilizzando il tasso di chiusura alla data dell'ultimo stato patrimoniale.

Le modifiche sono efficaci per i periodi amministrativi che iniziano il o dopo il 1° gennaio 2027. Non si prevedono impatti sul bilancio consolidato di gruppo derivanti dall'adozione del presente principio.

- IFRS 20 – Regulatory Assets and Regulatory Liabilities

L'IFRS 20, emanato dallo IASB il 27 maggio 2026, introduce un quadro organico per la contabilizzazione degli effetti della regolamentazione tariffaria ("rate regulation") sul bilancio.



Il principio mira a:

- migliorare la rappresentazione della performance economico-finanziaria delle entità regolamentate
- fornire informazioni sulla compensazione totale (total allowed compensation) a cui l'impresa ha diritto
- aumentare trasparenza e comparabilità tra operatori dei settori regolati (es. utilities)

L'IFRS 20 si applica alle entità soggette ad accordi di regolazione tariffaria che (i) determinano quanto l'impresa può addebitare ai clienti e (ii) stabiliscono quando tale importo può essere fatturato (Tipicamente riguarda i settori legati a energia, acqua, trasporti e infrastrutture regolamentate).

Il principio non è ancora stato omologato e sarà in vigore per gli esercizi annuali che hanno inizio dal 1° gennaio 2029. Non si prevedono impatti sul bilancio consolidato di gruppo derivanti dall'adozione del presente principio.

Segment Reporting

Un settore operativo è una componente di un'entità:

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

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

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

Sino al 31 dicembre 2023 il Gruppo ha redatto informazioni periodiche relative alla situazione economica e patrimoniale delle società e un'analisi dei ricavi netti per area geografica e per



canale di distribuzione che vengono sottoposte al CODM che le utilizza per allocare le risorse e valutare la performance del gruppo nel suo insieme.

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

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

A fronte della riorganizzazione del Gruppo, efficace dal 1° gennaio 2024 come descritta in dettaglio al paragrafo 1.2 pag. 16 è possibile concludere che dal 1° gennaio 2024 il Gruppo ha 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 30 e in nota Integrativa alla nota 24;
- le informazioni sugli investimenti richieste dal paragrafo 33b dell'IFRS 8 sono espresse di seguito:

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	31.12.2025	30.06.2025
Italia	278.761	278.183	277.817
Stati Uniti	17.535	17.599	17.503
Svizzera	12.864	12.865	12.867
Totale attività non correnti *	309.159	308.647	308.187

* 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).

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



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

Si specifica che i dati settoriali indicati all'interno della nota illustrativa devono essere letti insieme agli indicatori di performance espressi nella relazione intermedia degli amministratori sulla gestione.

Di seguito si riportano i dati per il periodo dal 01 gennaio 2026 al 30 giugno 2026.

Segment Reporting

CONTO ECONOMICO

Valori in migliaia di euro

	HOLDING	B2B	B2C	Elisioni	Consolidato
<i>Wholesales</i>		132.684		(5.477)	127.207
<i>Ho.re.ca.</i>		27.558			27.558
<i>Distance selling</i>			20.551	(56)	20.495
<i>Others</i>	1.018		208	(1.182)	45
Ricavi delle vendite	1.018	160.243	20.759	(6.715)	175.304
Variazione delle rimanenze	-	6.736	702	-	7.438
Altri proventi	153	1.161	359	(19)	1.653
Totale ricavi	1.171	168.139	21.820	(6.734)	184.395
Costi per acquisti	-	(117.632)	(10.064)	5.625	(122.071)
Costi per servizi	(972)	(18.730)	(10.168)	1.110	(28.760)
Costo del personale	(446)	(12.095)	(1.344)	-	(13.884)
Altri costi operativi	(131)	(403)	(64)	(0)	(598)
Costi operativi	(1.549)	(148.860)	(21.639)	6.734	(165.313)
Margine Lordo operativo Adjusted	(378)	19.279	181	-	19.082
Ammortamenti	(69)	(2.307)	(2.181)	-	(4.557)
Accantonamenti per rischi	-	-	-	-	-
Rivalutazioni / (svalutazioni)	-	(78)	(294)	-	(372)
Risultato operativo Adjusted	(447)	16.893	(2.294)	-	14.152
Oneri di natura non ricorrente	(172)	(538)	(100)		(810)
Risultato operativo	(619)	16.355	(2.394)	-	13.342
Proventi finanziari					527
Oneri finanziari					(2.977)
Proventi (oneri) finanziari netti					(2.450)
Risultato prima delle imposte					10.892
Imposte					(3.027)
(Perdita) utile connesso ad attività cessate ed in dismissione					-
Risultato netto (A)					7.865
Attribuibile a:					
(Utile)/ perdita di pertinenza dei terzi					(50)
Risultato di pertinenza del Gruppo					7.815



Segment Reporting

SITUAZIONE PATRIMONIALE-FINANZIARIA

	HOLDING	B2B	B2C	Elisioni	Consolidato
<i>Valori in migliaia di euro</i>					
Attività non correnti					
Immobilizzazioni immateriali	64	23.041	6.140	8.586	37.832
Avviamento	-	44.166	-	171.803	215.969
Terreni, immobili, impianti e macchinari	34	44.903	534	-	45.471
Attività per diritti d'uso	412	5.947	3.487	-	9.846
Partecipazioni	291.258	13.801	1	(305.057)	3
Altre attività non correnti	19	-	20	-	39
Attività finanziarie non correnti	-	-	-	-	-
Attività fiscali differite	12	456	700	8	1.177
Totale attività non correnti					310.336
Attività correnti					
Rimanenze	-	72.260	6.574	-	78.834
Crediti commerciali	212	40.992	3.487	(11.184)	33.507
Altre attività correnti	3.107	3.007	2.466	(5.035)	3.545
Attività per imposte correnti	-	864	-	-	864
Attività finanziarie correnti	-	-	-	-	155
Disponibilità liquide e strumenti equivalenti	-	-	-	-	59.067
Totale attività correnti					175.971
Attività non correnti possedute per la vendita	-	-	-	-	-
Totale attivo					486.307
Patrimonio netto					
Capitale sociale	-	-	-	-	1.124
Riserve	-	-	-	-	187.051
Riserva piani a benefici definiti	-	-	-	-	67
Riserva per stock grant	-	-	-	-	-
Utile (perdite) portate a nuovo	-	-	-	-	38.783
Risultato netto del periodo	-	-	-	-	7.815
Totale patrimonio netto attribuibile agli azionisti della Capogruppo					234.841
Patrimonio netto di terzi	-	-	-	-	423
Totale patrimonio netto					235.265
Passività non correnti					
Debiti finanziari	-	-	-	-	463
Passività per leasing	324	3.276	2.621	-	6.221
Fondo per altri benefici ai dipendenti	78	1.024	199	-	1.301
Fondo per rischi ed oneri futuri	-	100	-	-	100
Imposte differite passive	-	6.055	-	2.395	8.450
Altre passività non correnti	-	-	-	-	-
Totale passività non correnti					16.535
Passività correnti					
Debiti finanziari	-	-	-	-	131.105
Passività per leasing	98	1.867	1.253	-	3.219
Debiti commerciali	239	80.122	19.178	(11.184)	88.356
Altre passività correnti	2.819	11.264	932	(5.035)	9.980
Passività per imposte correnti	236	1.094	518	-	1.847
Fondo per rischi ed oneri futuri	-	-	-	-	-
Totale passività correnti					234.507
Passività direttamente correlate ad attività possedute per la vendita	-	-	-	-	-
Totale patrimonio netto e passivo					486.307



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

Segment Reporting

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



Segment Reporting

SITUAZIONE PATRIMONIALE-FINANZIARIA

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



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

IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI						
Valore netto contabile						
Valore netto contabile	01.01.2026	incrementi	alienazioni	ammortamenti	riclassifiche/altre variazioni	30.06.2026
Marchi e Brevetti	31.561	29	-	(188)	10	31.411
Software	656	27	-	(189)	-	493
Spese di impianto	49	-	-	(9)	-	40
Altre immobilizzazioni immateriali	5.812	1.045	-	(1.383)	120	5.594
Immob. immateriali in corso e acconti	160	254	-	-	(120)	293
Valore netto contabile imm. immateriali	38.238	1.354	-	(1.770)	10	37.832

La voce marchi e brevetti indicata è rappresentata principalmente:

- dal marchio Giordano Vini per euro 21.116 migliaia, costituito dal valore emerso dall'operazione di fusione della Ferdinando Giordano S.p.A. nella Giordano Vini S.p.A. (già Alpha S.r.l.) effettuata in anni precedenti; in data 16 dicembre 2024, il marchio Giordano Vini è stato trasferito, con atto di scissione efficace dal 31 dicembre 2024, alla consociata IWB Italia S.p.A. come completamento della riorganizzazione aziendale iniziata nel corso del 2023;
- dai marchi di proprietà di Provinco Italia S.p.A. (ora IWB Italia S.p.A.) per euro 8.586 migliaia valorizzati in sede di allocazione del prezzo di acquisizione effettuato ai sensi del principio IFRS 3.

Si segnala che suddetti marchi sono identificati come aventi vita utile indefinita e, conseguentemente non sono assoggettati ad ammortamento bensì ad impairment test alla stregua dell'avviamento (si rimanda alla nota 6). Il valore di iscrizione è invariato rispetto a quello della Relazione Finanziaria Annuale consolidata al 31 dicembre 2025, in linea con quanto effettuato ai fini dell'avviamento per cui si rimanda al paragrafo successivo.



Gli incrementi del primo semestre 2026 sono relativi principalmente a:

- (i) per euro 1.299 migliaia allo sviluppo delle seguenti attività che hanno riguardato la società Giordano Vini S.p.A.:
 - sviluppo dei siti funzionali alla vendita web;
 - sviluppo della base clienti attraverso l'acquisizione mirata con campagne di marketing a successo ("CPA");
 - sviluppo SW;
- (ii) per euro 29 migliaia per la registrazione di nuovi marchi e allo sviluppo del relativo packaging;
- (iii) per euro 27 migliaia per sviluppo sw.

6. Avviamento

L'avviamento complessivo è dettagliato nella seguente tabella:

Valori in migliaia di euro

Società	30.06.2026	31.12.2025
IWB Italia S.p.A.	186.077	186.077
Enovation Brands Inc	17.038	17.038
Raphael Dal Bo AG	12.854	12.854
Totale Avviamento	215.969	215.969

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

Al 31 dicembre 2025, l'avviamento e le immobilizzazioni immateriali a vita utile indefinita sono stati sottoposti a test di impairment, che consiste nella stima del valore recuperabile delle CGU, costituite dalle società controllate, e nel confronto con il valore netto contabile dei relativi beni, incluso l'avviamento ai sensi dello IAS 36.

Il valore d'uso corrisponde al valore attuale dei flussi finanziari futuri che si prevede saranno associati alle attività oggetto di impairment, utilizzando un tasso che riflette i rischi specifici delle singole CGU alla data di valutazione.

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



Al 31 dicembre 2025 il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi di cassa è stato sottoposto a test di impairment al fine di verificare l'esistenza di eventuali perdite di valore, attraverso il confronto fra il valore contabile dell'unità (inclusivo dell'avviamento, delle attività immateriali a vita utile definita e delle altre attività operative nette) e il valore d'uso, ovvero il valore attuale dei flussi finanziari futuri attesi che si suppone deriveranno dall'uso continuativo e dalla eventuale dismissione della medesima alla fine della sua vita utile.

Il valore d'uso è stato determinato attualizzando i flussi di cassa coerentemente alle previsioni economiche e finanziarie predisposte dalle Società. Al fine di determinare il valore d'uso della CGU sono considerati i flussi finanziari attualizzati dei cinque anni di proiezione esplicita sommati ad un valore terminale, per determinare il quale è stato utilizzato il criterio dell'attualizzazione della rendita perpetua.

Tali piani sono stati redatti sia riflettendo l'esperienza passata delle società e sia valutando opportunamente l'attuale situazione economica di riferimento. Le assunzioni operate nella previsione dei flussi di cassa nel periodo di proiezione esplicita sono state effettuate su presupposti prudenziali.

Il tasso di attualizzazione (WACC, costo medio ponderato del capitale), applicato ai flussi di cassa prospettici, è stato rivisto per tenere conto dell'evoluzione dei tassi e della composizione geografica dei ricavi; per ogni CGU è stato calcolato tenendo in considerazione il settore in cui opera la società, i mercati di sbocco del prodotto, la struttura di indebitamento a regime e l'attuale situazione congiunturale. Il tasso di attualizzazione utilizzato da ogni CGU è indicato nella tabella sottostante.

Per i flussi di cassa relativi agli esercizi successivi al periodo di proiezione esplicita, è stato ipotizzato un tasso g pari a 1 in considerazione del contesto macro-economico estremamente volatile

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 2025 non emergono 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



CGU's 2024	Goodwill 2024	Carrying Amount	Recoverable amount/VIU	Headroom	WACC
IWB Italia S.p.A.	186.077	322.848	815.031	492.183	6,4%
Giordano Vini S.p.A	0	9.468	21.242	11.774	7,5%
Raphael Dal Bo AG	12.854	11.772	89.379	77.607	6,3%
Enovation Brands Inc	17.038	14.328	31.179	16.851	6,9%
IWB GROUP TOTAL	215.969	358.416	956.831	598.414	

CGU's 2025	Goodwill 2025	Carrying Amount	Recoverable amount/VIU	Headroom	WACC
IWB Italia S.p.A.	186.077	315.237	581.330	266.093	6,9%
Giordano Vini S.p.A	0	1.850	2.075	225	8,8%
Raphael Dal Bo AG	12.854	11.994	75.053	63.059	6,6%
Enovation Brands Inc	17.038	16.853	44.787	27.934	8,7%
IWB GROUP TOTAL	215.969	345.934	703.245	357.311	

Al 30 giugno 2026 il Management non ha rilevato indicatori di perdite durevoli di valore.

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



7. Terreni, immobili, impianti e macchinari

La variazione delle immobilizzazioni materiali è di seguito esposta.

Valori in migliaia di euro

IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI						
Valore lordo						
Costo storico	01.01.2026	incrementi	alienazioni	riclassifiche/altre variazioni	incrementi da aggregazioni aziendali	30.06.2026
Terreni e fabbricati	25.698	387	-	-	-	26.085
Impianti e macchinari	42.318	1.232	-	2.140	-	45.689
Attrezzature	13.929	81	-	-	-	14.009
Altre immobilizzazioni materiali	5.164	42	-	7	-	5.212
Immobil.mat in corso e acconti	2.267	1.763	-	(2.140)	-	1.890
Attività per diritto d'uso	28.018	203	-	(3.522)	-	24.700
Totale costo storico	117.394	3.707	-	(3.516)	-	117.585
IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI						
Fondi ammortamento						
Fondi ammortamento	01.01.2026	ammortamenti	alienazioni	altre variazioni	incrementi da aggregazioni aziendali	30.06.2026
Terreni e fabbricati	(5.795)	(271)	-	-	-	(6.066)
Impianti e macchinari	(26.943)	(771)	-	-	-	(27.714)
Attrezzature	(8.574)	(206)	-	-	-	(8.780)
Altre immobilizzazioni materiali	(4.785)	(63)	-	(6)	-	(4.855)
Immobil.mat in corso e acconti	0	0	-	-	-	0
Attività per diritto d'uso	(16.900)	(1.476)	-	3.522	-	(14.854)
Totale fondo ammortamento	(62.997)	(2.788)	-	3.516	-	(62.269)
IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI						
Valore netto						
Valore netto contabile	01.01.2026	incrementi	alienazioni	ammortamenti	altre variazioni	30.06.2026
Terreni e fabbricati	19.903	386,800	-	(271)	-	20.019
Impianti e macchinari	15.375	1.231,700	-	(771)	2.140	17.975
Attrezzature	5.355	80,500	-	(206)	-	5.229
Altre immobilizzazioni materiali	379	41,500	-	(63)	0	358
Immobil.mat in corso e acconti	2.267	1.762,900	-	0	(2.140)	1.890
Attività per diritto d'uso	11.118	203	-	(1.476)	-	9.846
Totale valore netto contabile	54.398	3.707	-	(2.788)	0	55.317

Gli incrementi nel primo semestre sono relativi principalmente a:

- per euro 1.680 migliaia finalizzati a miglioramenti di processo produttivo e riduzione costi già effettivi dal secondo semestre 2026 quali (i) introduzione della tecnologia wrap (ii) impianto automatico di applicazione “pendagli”;
- per euro 500 migliaia finalizzati a miglioramenti di processo definiti a piano e relativi all’efficientamento delle tempistiche necessarie ai cambi formato/campagna nei processi produttivi;
- per euro 337 migliaia relativi alla ristrutturazione e ampliamento dello stabile di Montebello;
- per euro 200 migliaia relativi ad autoclavi e miglioramenti impiantistici presso lo stabilimento di Montebello;



- per euro 190 migliaia relativi a miglioramenti impiantistici presso lo stabilimento di Calmasino.

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 2025, è di seguito esposta:

Valori in migliaia di euro

Valore netto contabile	01.01.2026	incrementi	ammortamenti	altre variazioni	30.06.2026
Terreni e fabbricati	7.649		(1.064)		6.585
Impianti e macchinari	2.751		(247)		2.504
Attrezzature	151		(36)		115
Altre immobilizzazioni materiali	567	203	(129)		641
Totale valore netto contabile	11.118	203	(1.476)	-	9.846

Valori in migliaia di euro

Valore netto contabile	01.01.2025	incrementi	ammortamenti	altre variazioni	31.12.2025
Terreni e fabbricati	9.613	219	(2.129)	(54)	7.649
Impianti e macchinari	2.890	811	(717)	(233)	2.751
Attrezzature	338		(179)	(8)	151
Altre immobilizzazioni materiali	557	261	(251)	0	567
Totale valore netto contabile	13.399	1.290	(3.276)	(295)	11.118

Gli incrementi dell'esercizio 2026 sono:

- per euro 203 migliaia relativi ai nuovi contratti di noleggio a lungo termine delle auto del Gruppo.

Di seguito sono riportate le poste finanziarie relative ai contratti di leasing in essere suddivise per tipologia e confrontate con la situazione al 31 dicembre 2025:

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

30.06.2026

Valori in migliaia di euro

	Breve termine	Medio/lungo termine (entro 5 anni)	Lungo termine (oltre 5 anni)	Totale	Cash Out
Terreni e fabbricati	(2.415)	(5.037)	(94)	(7.546)	(1.240)
Impianti e macchinari	(499)	(506)	(152)	(1.157)	(398)
Attrezzature	(42)	(15)	-	(57)	(25)
Altre immobilizzazioni materiali	(263)	(417)	-	(680)	(155)
Totale	(3.219)	(5.976)	(245)	(9.440)	(1.818)



31.12.2025

Valori in migliaia di euro

	Breve termine	Medio/lungo termine (entro 5 anni)	Lungo termine (oltre 5 anni)	Totale	Cash Out
Terreni e fabbricati	(2.379)	(6.167)	(123)	(8.669)	(2.486)
Impianti e macchinari	(641)	(832)	(43)	(1.517)	(984)
Attrezzature	(45)	(35)	-	(80)	(166)
Altre immobilizzazioni materiali	(226)	(375)	-	(601)	(304)
Totale	(3.292)	(7.408)	(167)	(10.867)	(3.940)

Al 30 giugno 2026 la passività finanziaria legata all'applicazione dell'IFRS 16 risulta pari ad euro 9.440 migliaia (contro euro 10.867 migliaia del 31.12.2025), a fronte di incrementi di euro 203 migliaia per nuovi contratti stipulati nel primo semestre 2026, e decrementi di euro 1.630 migliaia per pagamenti del periodo (esclusa quota interessi).

Di seguito sono riportati gli interessi passivi imputati a conto economico sulle passività del leasing confrontati con la situazione al 30 giugno 2025:

Valori in migliaia di euro

Interessi	30.06.2026	30.06.2025
Terreni e fabbricati	(117)	(148)
Impianti e macchinari	(38)	(44)
Attrezzature	(2)	(5)
Altre immobilizzazioni materiali	(30)	(28)
Totale	(187)	(225)

Infine, si segnalano:

- i costi per leasing di attività di modesto valore imputati a conto economico ammontano ad euro 228 migliaia (al 30 giugno 2025: euro 150 migliaia);
- i costi relativi ai pagamenti variabili dovuti per il leasing non inclusi nella valutazione delle passività del leasing ammontano ad euro 214 migliaia (al 30 giugno 2025: euro 257 migliaia).

8. Attività non correnti possedute per la vendita

A dicembre 2025 il Gruppo IWB ha finalizzato la cessione del polo produttivo di Valle Talloria incassandone il corrispettivo.



9. Partecipazioni

La voce Partecipazioni è dettagliata come segue.

Valori in euro

	Paese	30.06.2026	31.12.2025
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
Totale		2.759	2.759

Il Gruppo detiene una serie di partecipazioni minori, in società e consorzi funzionali alla sua attività, come sopra indicate, la cui significatività risulta marginale in rapporto alle dimensioni del Gruppo. Tutte le partecipazioni sono iscritte al costo di acquisto o di sottoscrizione ritenuto rappresentativo del relativo fair value che viene ridotto per eventuali perdite di valore.

10. Altre Attività non correnti

La voce Altre attività non correnti è dettagliata come segue.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	31.12.2025
Depositi cauzionali	39	40
Totale	39	40



11. Attività fiscali differite e Imposte differite passive

La voce Attività fiscali differite e Imposte differite passive al 30 giugno 2026, rispettivamente pari ad euro 1.178 migliaia ed euro 8.450 migliaia, sono composte dalle seguenti differenze temporanee dettagliate nella tabella sotto riportata.

Valori al 30 giugno 2026

Valori in migliaia di euro

Descrizione	Imponibile	Aliquota	Saldo
Interessi passivi indeducibili	38	24,00%	9
Fondi per rischi e oneri	154	24,00%	37
Fondi per resi e svalutazione magazzino	2.245	27,90%	626
Oneri pluriennali non capitalizzabili ai fini IFRS	255	27,90%	71
Fondo svalutazione crediti	1.682	24,00%	404
Compensi amministratori	104	24,00%	25
Manutanzioni	23	24,00%	6
Altre	-	24,00%	-
Totale crediti per imposte anticipate			1.178

Descrizione			
Aggregazioni di imprese / Marchi	24.923	27,90%	6.954
Immobilizzazioni materiali e immateriali	5.364	27,90%	1.497
Totale fondo imposte differite			8.450

Per confronto si riporta la situazione al 31 dicembre 2025.

Valori al 31 Dicembre 2025

Valori in migliaia di euro

Descrizione	Imponibile	Aliquota	Saldo
Interessi passivi indeducibili	39	24,00%	9
Fondi per rischi e oneri	544	24,00%	131
Fondi per resi e svalutazione magazzino	2.696	27,90%	752
Oneri pluriennali non capitalizzabili ai fini IFRS	255	27,90%	71
Fondo svalutazione crediti	2.096	24,00%	503
Compensi amministratori	2.132	24,00%	512
Manutanzioni	64	24,00%	15
Altre	79	24,00%	19
Totale crediti per imposte anticipate			2.012

Descrizione			
Aggregazioni di imprese / Marchi	24.923	27,90%	6.954
Immobilizzazioni materiali e immateriali	5.159	27,90%	1.439
Totale fondo imposte differite			8.393



Per quanto concerne la movimentazione di tali voci si rimanda a quanto riportato nella tabella nella Nota 32 “Imposte”.

12. Rimanenze

La composizione è esposta di seguito.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	31.12.2025
Materie prime e materiale di consumo	11.486	9.337
Semilavorati	31.506	29.462
Prodotti finiti	26.983	23.693
Acconti	8.859	4.584
Totale	78.834	67.076

Le singole voci includono:

- i componenti per la realizzazione delle bottiglie (vetro, tappi ed etichette), imballaggi, prodotti enologici (materie prime);
- gli alimentari, il vino sfuso ed imbottigliato, i liquori (semilavorati);
- le confezioni ed i gadget (prodotti finiti).

L'incremento rispetto al dicembre 2025 è determinato dalla stagionalità che implica un incremento delle scorte nella prima parte dell'anno a servizio delle principali campagne di vendita concentrate nel secondo semestre oltre all'evoluzione degli acconti necessari ad assicurarsi le migliori selezioni della nuova vendemmia.

Il valore di iscrizione delle rimanenze è esposto al netto di un fondo svalutazione di euro 1.537 migliaia, la cui movimentazione nel periodo è di seguito esposta.

Valori in migliaia di euro

Fondo all'inizio del periodo 2026	2.026
Accantonamenti	123
Utilizzi	(612)
Fondo alla fine del periodo	1.537

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



13. Crediti commerciali

I crediti commerciali al 30 giugno 2026 e al 31 dicembre 2025 sono di seguito dettagliati.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	31.12.2025
Crediti commerciali	35.792	42.134
Fondo svalutazione	(2.284)	(2.598)
Totale	33.507	39.536

Tutti i crediti commerciali sono esigibili entro l'esercizio successivo e derivano da normali condizioni di vendita. Si segnala come i crediti siano esposti al netto dei fondi svalutazione stanziati nel corso degli anni a copertura dei crediti in sofferenza o di dubbia esigibilità ancora iscritti in Bilancio nell'attesa della conclusione delle relative procedure concorsuali o dei tentativi di recupero stragiudiziali.

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

Non esistono crediti di durata contrattuale superiore a cinque anni.

Al 30 giugno 2026 la posta "Crediti commerciali" presenta un decremento di euro 6.032 migliaia rispetto al 31 dicembre 2025 legato soprattutto alla stagionalità delle vendite che vede il 31 dicembre come il momento di maggior incremento dei crediti verso clienti.

Nel corso del primo semestre 2026 il fondo svalutazione crediti ha avuto la seguente movimentazione.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026
Fondo all'inizio del periodo 2026	2.598
Accantonamenti	372
Utilizzi	(686)
Fondo alla fine del periodo	2.284

Gli accantonamenti sono stati effettuati in base alla stima del presumibile valore di realizzo dei crediti, anche alla luce dei possibili rischi di inesigibilità totale o parziale dei medesimi e secondo criteri economico-statistici, in conformità al principio della prudenza. Inoltre, i fondi sono portati contabilmente in deduzione, forfettaria ed indistinta, dal totale della voce.

Nello specifico, per la svalutazione dei crediti relativi alla divisione "distance selling", il Gruppo applica un approccio semplificato, calcolando le perdite attese lungo tutta la vita dei crediti a



partire dal momento della rilevazione iniziale. Il Gruppo utilizza una matrice basata sull'esperienza storica e legata all'*aging* dei crediti stessi, rettificata per tenere conto di fattori previsionali specifici ad alcuni creditori.

14. Altre attività correnti

Le altre attività al 30 giugno 2026 e al 31 dicembre 2025 sono dettagliate come da tabella seguente:

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	31.12.2025
Depositi cauzionali	75	72
Altri	1.837	1.176
Anticipi a fornitori	64	109
Ratei e Risconti attivi	1.569	818
Totale	3.545	2.175

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

La voce Altri include principalmente crediti vs factor di IWB Italia S.p.A. pari a euro 856 migliaia (euro 398 migliaia al 31 dicembre 2025) e crediti verso enti pubblici pari a euro 560 migliaia (euro 339 migliaia al 31 dicembre 2025).

15. Attività per imposte correnti

I crediti tributari al 30 giugno 2026 e al 31 dicembre 2025 sono dettagliati come da tabella seguente:

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	31.12.2025
Crediti IVA	171	1.557
Credito d'imposta	649	314
Altri	43	29
Totale	864	1.900

Al 30 giugno 2026 le attività per imposte correnti hanno complessivamente segnato un decremento di euro 1.036 migliaia legato principalmente ad un minor valore del credito per IVA.



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 2026.

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 2026 e al 31 dicembre 2025 sono dettagliate come da tabella seguente.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	31.12.2025
Depositi bancari	58.469	89.140
Depositi postali	575	999
Cassa	24	20
Totale	59.067	90.160

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:

Valori in euro

	30.06.2026	31.12.2025
Capitale sociale	1.124.468	1.124.468
Riserva legale	224.894	224.894
Riserva da sovrapprezzo azioni	136.137.071	136.137.071
Riserva da traduzione	203.244	136.208
Riserva per acquisto azioni proprie	(3.253.175)	(4.543.079)
Altre riserve	53.738.939	36.844.863
Riserve	187.050.973	168.799.957
Riserva per utili attuariali su piani a benefici definiti	67.456	67.456
Riserva per stock grant	-	2.256.491
Utili / (perdite) pregresse	38.783.167	43.835.538
Utile / (perdita) del periodo	7.815.321	16.251.186
Totale riserve	233.716.916	231.210.628
Totale patrimonio netto di Gruppo	234.841.385	232.335.096
Patrimonio netto di terzi	423.497	373.696
Totale patrimonio netto	235.264.882	232.708.792

Il patrimonio netto al 30 giugno 2026 si incrementa rispetto al 31 dicembre 2025 per effetto essenzialmente dell'utile attribuibile ai soci della controllante del primo semestre 2026 che ha più che compensato la corresponsione del dividendo di 0,50 euro per azione deliberato dall'Assemblea del 30 aprile 2026.

Capitale sociale

Il capitale sociale al 30 giugno 2026, interamente versato, risultava composto da n. 9.459.983 azioni ordinarie prive del valore nominale per un valore di euro 1.124.468,80; non sussistono azioni privilegiate. I possessori di azioni ordinarie hanno il diritto di ricevere i dividendi di volta in volta deliberati e, per ciascuna azione posseduta, godono di un voto da esprimere nelle assemblee della Società.

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 2026 la società Capogruppo detiene n. 149.910 azioni ordinarie, rappresentative del 1,58% del capitale sociale ordinario che hanno contribuito ad incrementare:

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

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

L'Assemblea ordinaria degli azionisti IWB riunitasi in data 30 aprile 2026 *ha approvato il nuovo piano di incentivazione denominato "Piano di incentivazione 2026 – 2028 di IWB S.p.A."* rivolto a coloro che ricoprono la carica di amministratore di IWB o delle società controllate direttamente o indirettamente da IWB ai sensi dell'art. 2359 del codice civile o comunque sottoposte all'attività di direzione e coordinamento di IWB, nonché ad altre risorse ritenute chiave per particolari responsabilità e/o competenze, tra cui dirigenti, dipendenti e collaboratori della Società o delle società controllate. Il Piano prevede che ai soggetti che saranno individuati dal Consiglio di Amministrazione tra i destinatari del Piano medesimo nel rispetto delle disposizioni della *"Procedura per le operazioni con parti correlate"* adottata da IWB, ove applicabili, siano assegnati a titolo gratuito diritti che (ove maturati all'avveramento delle condizioni, nonché alle modalità e ai termini previsti dal Piano) attribuiscono il diritto di ricevere, sempre a titolo gratuito, un premio che verrà erogato per il 50% mediante la consegna di azioni ordinarie proprie in portafoglio della Società e per il restante 50% mediante l'attribuzione di c.d. *phantom shares* da liquidarsi in denaro.

La società su base annuale misura il raggiungimento dell'obiettivo che determina l'assegnazione dei diritti e, in coerenza con quanto disciplinato dal Documento informativo e dal Regolamento (approvato dal Consiglio di Amministrazione del 22 settembre 2026) nel caso di raggiungimento totale o parziale dell'obiettivo stesso, accantona:

(a) le azioni ordinarie di competenza dell'esercizio valorizzandole al "prezzo di mercato alla data di assegnazione" ovvero il 22 settembre 2026".

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



Il prospetto dei movimenti del patrimonio netto consolidato, inserito tra i prospetti contabili consolidati a cui si rimanda, illustra la movimentazione tra il 31 dicembre 2024 ed il 30 giugno 2025 e tra il 31 dicembre 2025 ed il 30 giugno 2026, delle singole poste delle riserve.

Qui di seguito il prospetto di riconciliazione al 30 giugno 2026 tra il Patrimonio Netto della Capogruppo ed il Patrimonio Netto consolidato e tra l'utile del periodo della Capogruppo e l'utile del periodo consolidato.

<i>Valori in euro</i>	30.06.2026	
	Risultato dell'esercizio	Patrimonio netto
Patrimonio netto IWB SpA - Principi IFRS	8.133.796	161.244.894
Eliminazione del valore di carico delle partecipazioni consolidate:		
Valore di carico delle partecipazioni consolidate		(291.257.562)
Pro-quota del patrimonio delle partecipazioni consolidate al netto di differenze di consolidamento	14.126.179	365.129.160
Dividendi da controllate	(14.367.729)	-
Rettifiche di consolidamento per operazioni compiute tra società consolidate	(76.924)	(275.107)
Patrimonio netto e risultato d'esercizio di competenza del Gruppo	7.815.321	234.841.385
Quota di competenza di terzi	49.801	423.497
Patrimonio netto e risultato consolidati	7.865.121	235.264.882



18. Debiti finanziari

La situazione al 30 giugno 2026 è la seguente.

Valori in migliaia di euro

				30.06.2026
	Breve termine	Medio/lungo termine (entro 5 anni)	Lungo termine (oltre 5 anni)	Totale
Prestito Obbligazionario	130.211	-	-	130.211
Altri finanziamenti oltre es. chirografari	506	300	-	806
Ratei passivi fin. e oneri da liquidare	10	-	-	10
Totale Banche	515	300	-	815
Debiti verso società di factoring	379	-	-	379
Prezzo differito acquisizioni	-	-	-	-
Altri debiti finanziari	-	163	-	163
Totale altri finanziatori	379	163	-	542
Totale	131.105	463	-	131.568

I flussi di rimborso previsti per gli anni successivi sono descritti a pagina 103.

La situazione dei debiti finanziari di Gruppo al 31 dicembre 2025 è riportata qui di seguito a titolo di raffronto.

Valori in migliaia di euro

				31.12.2025
	Breve termine	Medio/lungo termine (entro 5 anni)	Lungo termine (oltre 5 anni)	Totale
Prestito Obbligazionario	-	131.728	-	131.728
Altri finanziamenti oltre es. chirografari	728	508	-	1.236
Ratei passivi fin. e oneri da liquidare	9	-	-	9
Totale Banche	737	508	-	1.246
Debiti verso società di factoring	141	-	-	141
Prezzo differito acquisizioni	3.703	-	-	3.703
Altri debiti finanziari	-	158	-	158
Totale altri finanziatori	3.844	158	-	4.001
Totale	4.581	132.394	-	136.975



Segue tabella movimentazione delle passività finanziarie.

Valori in migliaia di euro

	31.12.2025	Erogazioni / Altre variazioni	Rimborsi / Altre variazioni	30.06.2026
Prestito Obbligazionario	131.728	1.733	(3.250)	130.211
Altri finanziamenti oltre es. chirografari	1.236		(430)	806
Ratei passivi fin. e oneri da liquidare	9	10	(9)	10
Totale Banche	1.246	10	(440)	815
Debiti verso società di factoring	141	379	(141)	379
Prezzo differito acquisizioni	3.703		(3.703)	-
Altri debiti finanziari	158		5	163
Totale altri finanziatori	4.001	379	(3.839)	542
Totale	136.975	2.122	(7.529)	131.568

L'indebitamento bancario alla data del 30 giugno 2026 è costituito dai seguenti finanziamenti:

- Prestito obbligazionario *senior*, non convertibile, non subordinato e non garantito, di euro 130 milioni emesso da Italian Wine Brands S.p.A. in data 13 maggio 2021 della durata di 6 anni (scadenza 13 maggio 2027), rimborso *bullet*, tasso fisso annuo pari al 2,50%, con liquidazione annuale degli interessi. Il prestito obbligazionario è quotato sul mercato MOT gestito da Borsa Italiana e sull'Irish Stock Exchange gestito da Euronext Dublin.
- Finanziamento a medio termine concesso in data 28 febbraio 2022 da Intesa San Paolo alla controllata Giordano Vini S.p.A. (e trasferito in IWB Italia al 31 dicembre 2023 per effetto della riorganizzazione tramite scissione) per un importo di euro 2 milioni, rimborsabile con rate trimestrali ed estinzione prevista in data 28 febbraio 2027, al tasso pari all'Euribor 3M maggiorato da uno spread del 1,45%. Il debito residuo al 30 giugno 2026 valorizzato con il metodo del costo ammortizzato ammonta a euro 306 migliaia.
- Finanziamento per euro 800 migliaia concessi a Giordano S.p.A. da Simest su progetti di sviluppo, erogato il 28 gennaio 2022 da rimborsare entro 31 dicembre 2028 con un periodo di pre-ammortamento pari a 36 mesi ed un tasso pari all' 0,055% (residuo al 30 giugno 2026 euro 500 migliaia);

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 o inferiore 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).

Nel primo semestre 2026:

- a) La posizione finanziaria netta è stata pari a: euro 81,8 milioni
- b) L'Ebitda adjusted è stato pari a: euro 19,1 milioni
- c) Covenant (PFN / Ebitda Adj. LMT) è stato pari a: 1,77

Nel primo semestre 2026 i parametri finanziari sono sostanzialmente invariati rispetto al 31 dicembre 2025.

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



19. Trattamento di fine rapporto

Piani a contribuzione definita

Nel caso di piani a contribuzione definita, la Società versa dei contributi a istituti assicurativi pubblici o privati sulla base di un obbligo di legge o contrattuale, oppure su base volontaria. Con il pagamento dei contributi il Gruppo adempie a tutti i suoi obblighi.

I debiti per contributi da versare alla data di chiusura sono inclusi nella voce “Altre passività correnti”; il costo di competenza del periodo matura sulla base del servizio reso dal dipendente ed è rilevato nella voce “Costi per il personale” nell’area di appartenenza.

Piani a benefici definiti

I piani a favore dei dipendenti, configurabili come piani a benefici definiti, sono rappresentati dal trattamento di fine rapporto (TFR); la passività viene invece determinata su base attuariale con il metodo della “proiezione unitaria del credito”. Gli utili e le perdite attuariali determinati nel calcolo di tali poste, vengono esposti in una specifica riserva di Patrimonio netto. Si riportano di seguito i movimenti della passività per TFR alla data del 30 giugno 2026.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	31.12.2025
Fondo all'inizio del periodo	1.267	1.548
Accantonamenti	43	51
Indennità liquidate nel periodo	(9)	(327)
(utile) / perdita attuariale	0	(36)
Oneri finanziari	0	31
Fondo alla fine del periodo	1.301	1.267

La componente “accantonamento costi per benefici ai dipendenti”, “contribuzione / benefici pagati” sono iscritte a conto economico nella voce “Costi per il personale” nell’area di appartenenza. La componente “oneri / (proventi) finanziari è rilevata nel conto economico nella voce “Proventi (oneri) finanziari”, mentre la componente “utili/(perdite) attuariali” viene esposta tra gli *other comprehensive income* e confluita in una Riserva di Patrimonio netto denominata “Riserva piani a benefici definiti”.

Al 30 giugno 2026 non si è provveduto ad aggiornare la valutazione del TFR secondo lo IAS19 in quanto non materiale.

È stato mantenuto il valore al 31 dicembre 25 e verrà aggiornato nuovamente a fine di questo esercizio.



20. Fondi per rischi e Oneri

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

<i>Valori in migliaia di euro</i>			30.06.2026
	Non correnti	Correnti	Totale
Fondo all'inizio del periodo 2026	245	0	245
Accantonamenti	0	0	0
Rilasci	0	0	0
Utilizzi	(145)	0	(145)
Fondo alla fine del periodo	100	0	100

<i>Valori in migliaia di euro</i>			31.12.2025
	Non correnti	Correnti	Totale
Fondo all'inizio del periodo 2025	166	0	166
Accantonamenti	145	0	145
Rilasci	0	0	0
Utilizzi	(66)	0	(66)
Fondo alla fine del periodo	245	0	245

L'utilizzo del primo semestre 2026 deriva dall'incasso nel corso del semestre di fondi da riparto di un fallimento che potevano essere soggetti ad osservazioni e quindi revocati per i quali era stato costituito un fondo al 31 dicembre 2025.

Tra le passività non correnti è incluso un fondo pari a euro 100 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

	30.06.2026	31.12.2025
Fornitori Italia	82.830	98.088
Fornitori Estero	5.526	6.515
Totale	88.356	104.602

Al 30 giugno 2026 la posta presenta un decremento netto di euro 16.246 migliaia rispetto al 31 dicembre 2025.

Non sono iscritti in Bilancio debiti commerciali di durata residua superiore ai 5 anni.

Al 30 giugno 2026 non sono presenti debiti scaduti di importo significativo.

In merito ai debiti commerciali al 30 giugno 2026 si segnala che, per un ammontare pari a euro 12.643 migliaia, sono stato oggetto di contratto di confirming con primaria società di factor e che verranno liquidati al factor nei termini stabiliti contrattualmente a fronte di una commissione pari a euro 110 migliaia; rispetto all'importo indicato euro 454 migliaia sono relativi a pagamenti in acconto.

22. Altre passività correnti

Le Altre passività sono costituite come segue.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	31.12.2025
Verso personale dipendente	5.435	5.251
Verso enti previdenziali	1.526	1.782
Verso amministratori	119	2.131
Ratei e Risconti passivi	2.258	2.062
Altri	642	698
Totale	9.980	11.925

Il debito verso il personale dipendente accoglie principalmente le retribuzioni del mese di giugno 2026 liquidate nel mese di luglio 2026 e le competenze differite per ferie e festività maturate e non ancora godute.

Il decremento dei debiti verso amministratori è relativo alla liquidazione nel corso del primo semestre 2026 del Piano di incentivazione stanziato al 31 dicembre 2025.



La voce Ratei e Risconti passivi è prevalentemente costituita dalla quota di competenza degli esercizi futuri dei contributi in conto impianti ottenuti a fronte di progetti Industry 4.0 e crediti di imposta afferente a IWB Italia S.p.A.

La voce Altri include principalmente: anticipi da clienti per euro 283 migliaia, debiti vs collegio sindacale per euro 40 migliaia ed euro 155 migliaia relativi a contenziosi in corso.

23. Passività per imposte correnti

Sono costituite come segue.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	31.12.2025
IVA	0	0
IRES	540	2.734
Ritenute IRPEF	767	1.023
IRAP	488	786
Accise	40	30
Altre imposte	12	11
Totale	1.847	4.583

Al 30 giugno 2026 la posta in esame presenta un saldo pari ad euro 1.877 migliaia, in diminuzione rispetto al saldo al 31 dicembre 2025 di complessivi euro 2.736 migliaia, tale decremento è principalmente dovuto alla diminuzione del debito Ires derivante da un minor reddito imponibile rispetto all'anno precedente e da maggiori acconti versati nel corso dell'anno.

Si segnala che ad oggi non esistono scaduti relativamente alla voce in esame.



24. Ricavi delle vendite

I ricavi delle vendite al 30 giugno 2026, confrontati con quelli del periodo precedente sono di seguito dettagliati.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	30.06.2025
Ricavi delle Vendite - Italia	31.311	31.812
Ricavi delle Vendite - Estero	143.948	153.277
Inghilterra	42.372	44.419
Germania	23.381	26.851
Svizzera	16.963	17.831
USA	13.379	15.761
Polonia	4.679	5.744
Austria	4.784	5.199
Olanda	4.537	4.387
Canada	3.628	3.796
Francia	3.821	3.646
Danimarca	1.768	2.824
Belgio	2.667	2.506
Irlanda	2.392	2.307
Svezia	911	938
Cina	628	651
Altri paesi	18.040	16.417
Altri ricavi	45	45
Totale Ricavi delle Vendite	175.304	185.133

Al 30 giugno 2026 il fatturato è pari ad euro 175.304 migliaia, con un decremento di euro 9.829 migliaia, pari al 5,31% rispetto al 30 giugno 2025. Per un'approfondita analisi delle vendite si rinvia a quanto riportato nella relazione sulla gestione, al paragrafo "1.3 Ricavi e Marginalità".

A questo si segnala che il fatturato relativo ai due clienti principali ammonta rispettivamente a (i) euro 26.617 migliaia rispetto a euro. 28.331 migliaia al 30 giugno 2025 per il primo cliente e (ii) euro 23.932 migliaia rispetto a euro 23.227 migliaia al 30 giugno 2025 per il secondo cliente.

Le vendite in Russia si confermano marginali e pari a euro 749 migliaia, sostanzialmente in linea con l'anno precedente e a fronte di pagamenti anticipati. Si precisa che i clienti del Gruppo sono prevalentemente clienti internazionali con vendite riferite ad una molteplicità di Paesi; i Ricavi sono attribuiti ai Paesi in funzione della destinazione dei prodotti. Si segnala che



le vendite per prodotto a livello complessivo cliente non sono significative, in quanto il Gruppo vende sostanzialmente vino e il costo del report al momento sarebbe eccessivo.

25. Altri Proventi

Gli Altri Proventi al 30 giugno 2026, confrontati con quelli del periodo precedente sono di seguito dettagliati.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	30.06.2025
Plusvalenze	5	10
Contributi e crediti d'imposta	446	421
Affitti attivi	266	243
Riaddebiti	64	74
Sopravvenienze attive	478	515
Altri	394	241
Totale Altri proventi	1.653	1.505

La voce Altri Proventi accoglie principalmente elementi di ricavo quali contributi in conto esercizio, proventi derivanti da crediti d'imposta, affitti attivi, plusvalenze su dismissioni di cespiti e sopravvenienze attive di costi e ricavi legati ad esercizi precedenti per differenze di stime.

26. Costi per acquisti

I costi per acquisti sono suddivisi per società come segue.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	30.06.2025
Giordano Vini S.p.A.	4.654	4.967
IWB Italia S.p.A.	115.676	122.719
Enovation Brands Inc	851	1.114
Raphael Dal Bo AG	1.043	1.168
IWB S.p.A.	0	0
Totale	122.225	129.968

La voce Costi per acquisti include principalmente acquisti di Vino sfuso, vino e olio confezionato, prodotti enologici e altri prodotti alimentari.



27. Costi per servizi

I costi per servizi al 30 giugno 2026, confrontati con quelli del periodo precedente, sono di seguito dettagliati.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	30.06.2025
Servizi da terzi	7.707	8.625
Trasporti	6.371	6.278
Spese di postalizzazione	1.221	1.857
Canoni ed affitti	846	815
Consulenze	1.329	1.223
Costi di pubblicità	1.295	685
Utenze	1.352	1.361
Compensi amministratori sindaci e ODV	1.000	996
Manutenzioni	1.302	1.243
Costi per outsourcing	2.353	2.684
Provvigioni	979	1.176
Altri costi per servizi	3.655	3.524
Totale	29.410	30.469

La tabella evidenzia costi per servizi in diminuzione rispetto al semestre precedente per euro 1.059 migliaia. Per quanto riguarda l'analisi di tale voce si rimanda a quanto precedentemente descritto nel paragrafo "1.3 Ricavi e Marginalità" della relazione sulla gestione.

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

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	30.06.2025
Amministratori	896	891
Sindaci	67	68
ODV	37	37
Totale	1.000	996



Si segnala che, nel corso del 2026, i compensi per la Società di Revisione sono così ripartiti.

Valori in migliaia di euro

	Revisione	Consulenza
Capogruppo	36	0
Controllate	77	0
Totale	113	0

28. Costo del personale

I costi del personale al 30 giugno 2026, confrontati con quelli dell'esercizio precedente, sono di seguito dettagliati.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	30.06.2025
Salari e stipendi	10.107	9.348
Oneri sociali	2.826	2.509
Trattamento di fine rapporto	543	464
Stock Grant	0	0
Costo di somministrazione	282	1.337
Altri costi	127	146
Totale	13.884	13.804

La tabella che segue espone il numero dei dipendenti.

	N. puntuale 30.06.2026	N. medio 30.06.2026	N. puntuale 30.06.2025	N. medio 30.06.2025
Dirigenti	8	8	7	8
Quadri	21	21	20	20
Impiegati	195	190	188	183
Operai	171	171	135	134
Totale	395	391	350	344

Si segnala un incremento dei costi di manodopera interna determinato da un aumento del numero dei dipendenti e dall'adeguamento salariale compensato da una forte riduzione dei contratti di somministrazione tramite agenzia.



29. Altri costi operativi

Gli altri costi operativi al 30 giugno 2026, confrontati con quelli del periodo precedente, sono di seguito dettagliati.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	30.06.2025
Minusvalenze	0	102
Imposte e Tasse	141	167
Danni, sanzioni/multe	147	101
Concessioni e Licenze	145	144
Sopravvenienze passive	121	66
Altri	51	84
Totale	604	665

La voce Altri costi operativi accoglie principalmente elementi di costo quali concessioni, licenze, IMU e altre tasse diverse, multe e sanzioni per ritardati pagamenti, minusvalenze su dismissioni di cespiti e sopravvenienze passive di costi e ricavi legati ad esercizi precedenti per differenze di stime.

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

	30.06.2026	30.06.2025
Su conti correnti	238	224
Differenze cambio	289	649
Altri	1	142
Totale	527	1.015

La voce Altri include nel 2026 interessi attivi diversi.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	30.06.2025
Su prestito obbligazionario	(1.733)	(1.730)
Su finanziamenti	(10)	(18)
Su passività per leasing	(187)	(225)
Su conti correnti bancari	(0)	0
Su strumenti finanziari	(1)	(8)
Su Factoring	(521)	(380)
Commissioni e spese bancarie	(172)	(224)
Differenze cambio	(310)	(661)
Altri	(44)	(53)
Totale	(2.977)	(3.298)

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 2026 confrontate con quelle dell'esercizio precedente sono di seguito dettagliate.

Valori in migliaia di euro

	30.06.2026	30.06.2025
IRES	(1.577)	(2.573)
IRAP	(539)	(614)
Imposte di esercizi precedenti	(10)	(0)
Totale imposte correnti	(2.126)	(3.187)
Imposte anticipate	(843)	(328)
Imposte differite	(57)	(54)
Totale fiscalità differita	(901)	(382)
Totale	(3.027)	(3.569)



33. Rapporti con parti correlate

Le operazioni poste in essere rientrano nella normale gestione d'impresa, nell'ambito dell'attività tipica di ciascun soggetto interessato, e sono regolate a condizione standard.

In sintesi si segnala:

- (i) un contratto di locazione commerciale stipulato in data 1° febbraio 2012 tra IWB Italia S.p.A. e Provinco S.r.l. ai sensi del quale Provinco S.r.l. ha concesso in locazione a Provinco Italia S.p.A. (oggi IWB Italia S.p.A.) l'immobile sito in Rovereto (TN) – Via per Marco, 12/b; la locazione ha durata di sei anni (fino al 31 gennaio 2018) con tacito rinnovo per ugual periodo salvo disdetta da inviarsi 12 mesi prima della scadenza; il canone pattuito è pari ad euro 60 migliaia annui indicizzato all'indice ISTAT oltre IVA. Per il primo semestre 2026 il canone è stato pari a euro 35,4 migliaia;
- (ii) un contratto di servizio con Electa S.p.A. avente ad oggetto supporto alle attività di relazione con gli investitori per un importo pari a euro 40 migliaia su base annuale;

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

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

34. Operazioni atipiche e inusuali

Ai sensi della comunicazione Consob n. DEM/6064293 del 28 luglio 2006, si precisa che nel corso del periodo il Gruppo non ha effettuato operazioni atipiche o inusuali, così come definito dalla comunicazione stessa, secondo la quale le operazioni atipiche e/o inusuali sono quelle operazioni che per significatività/rilevanza, natura delle controparti, oggetto della transazione, modalità di determinazione del prezzo di trasferimento e tempistica dell'accadimento possono dare luogo a dubbi in ordine: alla correttezza/completezza delle informazioni in bilancio, al conflitto di interessi, alla salvaguardia del patrimonio aziendale, alla tutela degli azionisti di minoranza.

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

In ottemperanza all'obbligo di trasparenza di cui al comma 125 dell'art. 1 della L. 124/2017, si segnalano di seguito i contributi incassati nel corso del primo semestre 2026:

- (i) contributi OCM per promozioni sui mercati per euro 11.230,87;
- (ii) credito d'imposta investimenti per euro 172.293,99;
- (iii) contributo Fondimpresa per euro 11.200,00.



36. Fatti di rilievo

36.1 Fatti di rilievo avvenuti nel semestre

Nel primo trimestre 2026 IWB ha confermato la partecipazione a tutte le principali fiere di settore (Wine Paris, Prowein, Vinitaly) raddoppiando gli appuntamenti e gli incontri con clienti e distributori internazionali rispetto a quanto realizzato per gli stessi eventi nel 2025. L'interesse dimostrato verso il Gruppo da parte dei principali operatori del mercato rafforza le prospettive di crescita e di sviluppo i nuovi mercati.

In data 30 aprile 2026 l'assemblea degli azionisti ha:

- (i) *nominato il Collegio Sindacale*
- (ii) *approvato il nuovo piano di incentivazione denominato "Piano di incentivazione 2026 – 2028 di IWB S.p.A." rivolto a coloro che ricoprono la carica di amministratore di IWB o delle società controllate direttamente o indirettamente da IWB ai sensi dell'art. 2359 del codice civile o comunque sottoposte all'attività di direzione e coordinamento di IWB, nonché ad altre risorse ritenute chiave per particolari responsabilità e/o competenze, tra cui dirigenti, dipendenti e collaboratori della Società o delle società controllate. Il Piano prevede che ai soggetti che saranno individuati dal Consiglio di Amministrazione tra i destinatari del Piano medesimo nel rispetto delle disposizioni della "Procedura per le operazioni con parti correlate" adottata da IWB, ove applicabili, siano assegnati a titolo gratuito diritti che (ove maturati all'avveramento delle condizioni, nonché alle modalità e ai termini previsti dal Piano) attribuiscono il diritto di ricevere, sempre a titolo gratuito, un premio che verrà erogato per il 50% mediante la consegna di azioni ordinarie proprie in portafoglio della Società e per il restante 50% mediante l'attribuzione di c.d. *phantom shares* da liquidarsi in denaro.*
- (iii) *deliberato l'autorizzazione all'acquisto e disposizione di azioni proprie per un controvalore massimo di euro 10.000.000 per il periodo massimo consentito dalla normativa *pro tempore* applicabile (ossia diciotto mesi a far data dalla delibera dell'Assemblea)*

36.2 Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura del semestre

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



3. Evoluzione prevedibile della gestione

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

Si osservano alcune tendenze chiave:

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

Nei prossimi mesi le aziende del settore vinicolo affronteranno una fase di stabilizzazione complessa, dominata da un alto livello di scorte in cantina e da un export prudente, con una ripresa più decisa attesa solo verso il 2027 per effetto di:

- *pressione sulle scorte*: le giacenze accumulate nelle cantine restano elevate frenando la spinta sui prezzi dei vini sfusi e imponendo una gestione oculata dei volumi.
- *vendemmia in corso*: la raccolta 2026 si presenta anticipata a causa del clima caldo, ma con un'ottima qualità delle uve che premierà le denominazioni più forti e identitarie.

Il mercato del vino in Italia e nel mondo è chiamato quindi ad affrontare un periodo di profonda selettività.

Il gruppo Italian Wine Brands, primo operatore vinicolo privato quotato in Borsa, mostra una notevole resilienza rispetto alla media del settore con una strategia focalizzata su:

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



da realizzare mantenendo la centralità di alcuni fronti prioritari, molto concreti:

- (i) **il consumatore**: il mercato è sempre più internazionale e sempre meno locale; dobbiamo essere comprensibili a chi sceglie una bottiglia in pochi secondi, magari a migliaia di chilometri dal territorio di origine. Pochi messaggi, chiari, coerenti, ripetuti bene.
- (ii) **la sostenibilità**, anche economica. Energia, acqua, packaging, filiera e tracciabilità sono temi fondamentali. Ma sostenibilità significa anche che un'impresa deve, generare margini, generare cassa, investire. Senza cassa non c'è innovazione. Senza innovazione si resta fermi.
- (iii) **il digitale**: dati, previsioni, relazione con il cliente, efficienza interna, intelligenza artificiale. Il digitale deve aiutarci a capire prima dove va il mercato, quali prodotti funzionano, quali no, quali clienti crescono, quali canali richiedono attenzione. Deve essere uno strumento operativo, non una moda.
- (iv) **la capacità di fare sistema**. consorzi, reti, accordi di filiera, holding: sono strumenti diversi, non alternativi. Ognuno può servire a un obiettivo diverso.
- (v) **le persone**: le imprese crescono se crescono le competenze. Oggi servono enologi e agronomi, certo, ma anche competenze su marketing, dati, export, finanza, sostenibilità, comunicazione.

A seguito della sentenza della Corte Suprema degli Stati Uniti del 20 febbraio 2026 che ha invalidato i dazi imposti nell'aprile 2025, la società Enovation Brand Inc. nel mese di luglio 2026 ha ottenuto un rimborso di circa dollari 611 migliaia per dazi pagati nel corso dell'anno precedente.

Milano, 22 settembre 2026

Per il Consiglio di Amministrazione

Il Presidente e Amministratore Delegato

Alessandro Mutinelli

