

Moët Hennessy

**CAMPARI GROUP**

**CAMPARI GROUP E MOËT HENNESSY ACQUISISCONO, ATTRAVERSO LA JOINT VENTURE 50-50, LA QUOTA NON DETENUTA DI TANNICO RAGGIUNGENDO COSÌ IL 100% DEL CAPITALE SOCIALE**

*Le due aziende di spirit, già azionisti di maggioranza attraverso la JV, confermano il proprio impegno nella creazione di una piattaforma di e-commerce leader in Europa*

Milano, 1 dicembre 2022 – A un anno circa dalla sua creazione, la JV acquista le restanti quote della società, diventando così proprietaria del 100% del capitale sociale. La joint venture tra Campari Group e Moët Hennessy mira a costruire un player di e-commerce paneuropeo di fascia alta a favore di tutti i marchi di vino e spirit e dei loro consumatori europei.

Inoltre, dal 1° gennaio 2023, **Thierry Bertrand-Souleau assumerà la guida di Tannico con il ruolo di AD**. Questa evoluzione porterà una vasta esperienza internazionale nell'ambito di business omnichannel e retail, in linea con l'ambizioso percorso di crescita della piattaforma e-commerce e con l'obiettivo di affermarne la leadership in Europa per la vendita online di vini e premium spirits.

A partire dalla stessa data, il fondatore e attuale AD di Tannico, **Marco Magnocavallo, diventerà Presidente onorario**, mantenendo continuità nell'impostazione strategica della piattaforma.

*“Con questa operazione confermiamo l'impegno nel rendere Tannico la piattaforma leader europea nella vendita di vini e premium spirits.”* Ha dichiarato **Bob Kunze-Concewitz, CEO di Campari Group**. *“Grazie all'ottimo lavoro fatto fin qui dal team, Tannico è oggi un attore affermato con posizioni di leadership di mercato in Italia e in Francia, Paese dove possiede una quota di maggioranza nel sito di e-commerce francese Ventealapropriete.com. Siamo felici oggi di poter proseguire in questo progetto, portandolo in una fase successiva altrettanto ambiziosa.”*

*“Moët Hennessy è lieta di rafforzare la sua partnership con Campari Group, che, attraverso Tannico e Ventealapropriete.com, mira a sviluppare eccezionali esperienze di shopping online nel mondo dei vini e degli spirit. In questo contesto diamo un caloroso benvenuto a Thierry Bertrand Souleau, che arriva con una forte esperienza di vendita al dettaglio online e offline, sia in Italia che in Francia, e che sarà determinante nel portare questa impresa al livello successivo”.* **Ha detto Philippe Schaus, Presidente e CEO di Moët Hennessy.**

*“Sono molto orgoglioso dei risultati che abbiamo raggiunto ”* ha dichiarato **Marco Magnocavallo, fondatore di Tannico**. *“e grazie alle ottime basi costruite in questi dieci anni, sono certo del potenziale di crescita del Gruppo Tannico a lungo termine. Mi auguro che questa straordinaria avventura possa proseguire con risultati*

*altrettanto positivi, consolidando la leadership di Tannico in Italia, in Francia e a livello paneuropeo."*

### **Campari Group**

Campari Group è uno dei maggiori player a livello globale nel settore degli spirit, con un portafoglio di oltre 50 marchi che si estendono fra brand a priorità globale, regionale e locale. I brand a priorità globale rappresentano il maggiore focus di Campari Group e comprendono Aperol, Campari, SKYY, Grand Marnier, Wild Turkey e Appleton Estate. Campari Group, fondato nel 1860, è il sesto per importanza nell'industria degli spirit di marca. Ha un network distributivo su scala globale che raggiunge oltre 190 Paesi nel mondo, con posizioni di primo piano in Europa e nelle Americhe. La strategia di Campari Group punta a coniugare la propria crescita organica, attraverso un forte brand building, e la crescita esterna, attraverso acquisizioni mirate di marchi e business.

Con sede principale in Italia, a Sesto San Giovanni, Campari Group opera 22 siti produttivi in tutto il mondo e una rete distributiva propria in 23 paesi. Il Campari Group impiega circa 4.000 persone. Le azioni della capogruppo Davide Campari-Milano N.V. (Reuters CPRI.MI - Bloomberg CPR IM) sono quotate al Mercato Telematico di Borsa Italiana dal 2001. Per maggiori informazioni: <http://www.camparigroup.com/it>.

Bevete responsabilmente.

### **Moët Hennessy**

Moët Hennessy, la Divisione Vini e Liquori di LVMH, raggruppa venticinque Maison, molte delle quali esistono da secoli, mentre altre stanno appena iniziando il loro viaggio.

La sua visione è quella di guidare il futuro dei vini e degli spirit di lusso dalla natura alle comunità.

Situato nei terroir più prestigiosi di tutto il mondo, Moët Hennessy ha un savoir-faire unico, dalla vinificazione all'art de vivre, all'ospitalità e alla gestione della vendita al dettaglio, per creare esperienze eccezionali per i consumatori.

Per molti anni, con l'ambizione di trasmettere un mondo migliore alle generazioni future, Moët Hennessy si è impegnato nel programma Living Soils Living Together strutturato attorno a quattro pilastri chiave: Rigenerare i nostri suoli, Mitigare il nostro

impatto climatico, Coinvolgere la società e Potenziare le nostre Persone. Moët Hennessy è orgoglioso di promuovere un ambiente di lavoro diversificato, equo e inclusivo per tutti.

Ao Yun, Ardbeg, Armand de Brignac, Belvedere, Cape Mentelle, Chandon, Château d'Esclans, Château Galoupet, Cheval des Andes, Clos19, Cloudy Bay, Dom Pérignon, Eminente, Glenmorangie, Hennessy, Krug, Mercier, Moët & Chandon, Newton, Numanthia, Ruinart, Terrazas de los Andes, Veuve Clicquot, Volcán de mi Tierra, Woodinville.

### **Tannico**

Fondata nel 2012 da Marco Magnocavallo, imprenditore con una lunga esperienza nel settore digitale, e dai suoi soci, il Gruppo Tannico è attivo in Italia e in Francia dal 2021 grazie all'acquisizione di VALAP. Le due società nel 2021 hanno gestito oltre 600.000 ordini e consegnato 4,5 milioni di bottiglie nel mondo.

Oggi Tannico offre un catalogo di oltre 15.000 etichette provenienti da 2.500 cantine, e la più vasta selezione di vini italiani al mondo. Tannico fa leva su cinque pilastri: tecnologia, innovazione, passione, visione e coraggio. L'azienda ha rivoluzionato la rete di distribuzione, rimuovendo gli intermediari per accelerare il processo di consegna e garantire un'esperienza di consumo ottimale.

Con il 90% del suo business B2C, la piattaforma di e-commerce di Tannico è intuitiva e diretta, offrendo una varietà di servizi che vanno dall'assistenza di un Personal Sommelier a contenuti dedicati per intenditori e appassionati, come una sezione di vini rari e oggetti da collezione. La piattaforma fornisce inoltre corsi sul vino, video tutorial e un'app mobile. In ambito B2B, Tannico offre servizi alle aziende vinicole con la piattaforma WinePlatform e al canale Ho.re.Ca. con Tannico.Biz.

## **Bevi responsabilmente**

### **Contatti Stampa :**

#### **Moët Hennessy**

##### **Alain LAVITAL**

Moët Hennessy Public Relations & Partnerships Director

Email. [alavital@moethennessy.com](mailto:alavital@moethennessy.com)

#### **Campari Group**

Enrico Bocedi

Corporate Communications Director

Email. [enrico.bocedi@campari.com](mailto:enrico.bocedi@campari.com)

Tel. +39 02 6225680