

Moët Hennessy

CAMPARI GROUP

Moët Hennessy e Campari Group si uniscono per formare una *joint venture* 50/50 per creare un *player* paneuropeo *premium* nel canale *e-commerce* di *wine&spirit* attraverso Tannico

Parigi/Milano, 12 luglio 2021

Moët Hennessy e Campari Group sono lieti di annunciare la creazione di una *joint venture* (JV) al 50/50 con l'obiettivo di investire in società di *e-commerce* *Wine&Spirit* per costruire un *player* europeo specializzato in questo canale in crescita.

Nell'ambito della *partnership*, Campari Group conferirà alla JV la propria partecipazione in Tannico. Tannico è focalizzato nella vendita *online* a nome proprio di vini e *spirit premium*, con una quota di circa il 30% di questo segmento. Tannico possiede anche una quota di maggioranza in Ventealapropriete.com, un'importante piattaforma di *e-commerce* per la vendita di vini e liquori *premium* in Francia. Tannico e Ventealapropriete.com sono caratterizzati da complementarità a livello di modelli di *business*, presenza geografica e competenze tecnologiche, di *marketing* e logistiche. A livello aggregato le due società hanno generato vendite *pro-forma* di oltre €70 milioni nel 2020.

La *joint venture* tra Campari 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. Il nuovo *business* congiunto sarà gestito da un *team* manageriale esperto guidato da Marco Magnocavallo, attuale CEO di Tannico, che rimane un azionista di minoranza chiave nel *business*.

"Questa *partnership* è un significativo passo avanti nella nostra strategia di *e-commerce*. Mentre l'*e-commerce* era già un canale in crescita per vini e liquori, la pandemia globale ha innescato un'accelerazione significativa. Siamo quindi lieti di collaborare con Campari Group e Tannico per creare *player* paneuropeo *premium* nel canale *e-commerce* di *wine&spirit*". – Philippe Schaus, *President & CEO*, Moët Hennessy

"Siamo molto lieti di collaborare con Moët Hennessy per diventare un *player* paneuropeo *premium* nel canale *e-commerce* di *wine&spirit* attraverso Tannico. Dopo il completamento del primo passo trasformativo di Tannico con l'acquisizione di Ventealapropriete.com, grazie a questo accordo la nuova *partnership* mira a continuare a crescere, rafforzando ulteriormente la propria presenza e competenza nella vendita al dettaglio *online* di *spirit&wine*". – Bob Kunze-Concewitz, *CEO* Campari Group

“Con il supporto congiunto di Moët Hennessy e Campari Group, Tannico avrà la potenza di fuoco per consolidare il frammentato settore dell'e-commerce europeo e costituire un canale di accesso al mercato rilevante e integrato in grado di soddisfare le esigenze di tutti i suoi fornitori di vini e *spirit*” – Marco Magnocavallo, CEO Tannico

La creazione della JV prevede la vendita del 50% del capitale della JV da Campari Group a Moët Hennessy per un corrispettivo in contanti di €25,6 milioni, e il suo perfezionamento è previsto dopo il completamento di tutte le consuete autorizzazioni.

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.

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. Le priorità globali includono: Aperol, Appleton Estate, Campari, SKYY, Wild Turkey e Grand Marnier. Il Gruppo, 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 del Gruppo 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 conta 22 impianti produttivi in tutto il mondo, e una rete distributiva propria in 22 paesi. Il Gruppo 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.

Tannico

Fondata nel 2012 da Marco Magnocavallo, imprenditore con una lunga esperienza nel settore digitale, e dai suoi soci, 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 specializzate nel settore alberghiero.

Ventealapropriete.com

Ventealapropriete.com è uno dei principali rivenditori online francesi di vini e liquori che offre prodotti di alta qualità a prezzi competitivi. Tutti i vini venduti su Ventealapropriete.com vengono degustati e selezionati da un comitato composto da Olivier Poussier, il miglior sommelier del mondo (2000), Christian Martray, capo sommelier di Albert 1er a Chamonix, e Alaric de Portal, un vero appassionato.

Il sito offre una vasta selezione composta sia da marchi affermati che da marchi più recenti in ascesa. Dopo essere stato votato "Miglior servizio clienti" per due anni consecutivi da Capital Magazine, Ventealapropriete.com è stato classificato come il quinto miglior sito di e-commerce tra i competitor del settore.

Bevi responsabilmente.

Contatti Media:

Moët Hennessy

Jean-Christophe Laizeau

Email jclaizeau@moethennessy.com

Tel. +33 6 24 86 25 40

Campari Group

Enrico Bocedi

Corporate Communications Director

Email. enrico.bocedi@campari.com

Tel. +39 02 6225680