

Campari compra il 49% di Tannico, il leader italiano dei vini online



di [Forbes.it](#)

Staff

La redazione di Forbes.



Marco Magnocavallo, Chief executive officer e co-fondatore di Tannico (Imagoeconomica)

Campari Group ha siglato un accordo con tutti gli azionisti-inclusi i principali (il ceo Marco Magnocavallo, P101 SGR e Boox Srl) per acquisire una **partecipazione pari al 49% di Tannico**.

La struttura dell'operazione prevede che Campari Group rilevi a fermo il 39% del capitale di Tannico e sottoscriva simultaneamente un aumento di capitale riservato per raggiungere una partecipazione complessiva del 49%.

Fondata nel 2013, Tannico è il **leader di mercato nelle vendite online di vini e premium spirit in Italia**, con una quota di mercato superiore al 30%. Con oltre 7 milioni di visitatori unici negli ultimi 12 mesi, la selezione di Tannico vanta 14.000 vini provenienti da oltre 2.500 cantine italiane ed estere. Oltre ai vini, l'offerta comprende spirit di fascia alta. Sfruttando una comunicazione innovativa per il mondo del vino, una tecnologia avanzata applicata alle vendite online e all'innovativo marketing digitale, **Tannico ha progressivamente esteso la sua attività al canale B2B**, offrendo agli operatori professionali del settore servizi a elevato valore aggiunto sia nell'area della gestione dell'assortimento e del magazzino che in quella delle soluzioni personalizzate di consegna.

Nel 2019, Tannico ha realizzato vendite nette pari a €20,6 milioni (secondo principi contabili locali). Il CAGR delle vendite nette negli ultimi tre anni (2016-2019) è stato pari al 50% circa, e tale trend è cresciuto in modo significativo nel primo trimestre 2020, anche a causa dell'emergenza Covid-19, raggiungendo un sostanziale break even gestionale. **Dal 2017, Tannico ha ampliato la propria presenza a oltre 20 mercati, tra cui Stati Uniti, Germania, Regno Unito e Francia.**

Il corrispettivo complessivo per l'acquisto della partecipazione del 49% è pari a €23,4 milioni. Il corrispettivo sarà finanziato attraverso risorse disponibili e sarà pagato in contanti. **In base all'accordo di investimento, Campari Group avrà la possibilità di incrementare la partecipazione al 100% a partire dal 2025, in base a determinate condizioni.**

Bob Kunze-Concewitz, chief executive officer di Campari Group ha spiegato le ragioni alla base dell'operazione: 'Quale parte essenziale del nostro percorso di trasformazione digitale, **l'e-commerce costituisce un canale strategicamente rilevante per il nostro business.** A tale proposito, Tannico, la principale piattaforma di e-commerce per vini e premium spirit in Italia, rappresenta una **soluzione unica e strategica per i nostri obiettivi di sviluppo commerciale.** Facendo leva sull'esperienza di Tannico, saremo in grado di accelerare i nostri piani di sviluppo nell'e-commerce, canale già in crescita, ma destinato a diventare ancora più strategico a seguito delle probabili durevoli modifiche nel comportamento dei consumatori indotte dall'emergenza Covid-19, **migliorando significativamente le nostre competenze in ambito digitale.** Con il nostro supporto Tannico potrà inoltre accelerare fortemente il proprio sviluppo internazionale e nell'area dei servizi B2B, incrementando ulteriormente la velocità già estremamente ragguardevole della propria crescita.'