

Italienischer Weinerzeuger mit eigenen erfolgreichen Marken



Unternehmensprofil & Geschäftsmodell

UNTERNEHMENSPROFIL

In Italien beheimateter Weinerzeuger mit einem Exportanteil von ~79% und Firmensitz in Mailand

Fokussiert auf Vertrieb und Abfüllung von Qualitätsweinen unter eigenen Marken. Der kapitalintensive Anbau der Trauben ist ausgelagert

Distribution über zwei verschiedene Kanäle: Großhandel (Supermärkte, Discounter) und Direktvertrieb (Online, Teleselling). Fast kein Vertrieb über HoReCa⁽¹⁾-Segment, welches von Corona-Krise besonders stark getroffen ist

Mit mehr als 100 Jahren Erfahrung in der Herstellung von Wein wurde IWB in 2018 zum fünften Mal in Folge zum besten italienischen Weinproduzenten⁽²⁾ gekürt

Starkes Management mit langjähriger Erfahrung ist substantiell am Unternehmen beteiligt (~9% der ausstehenden Aktien)

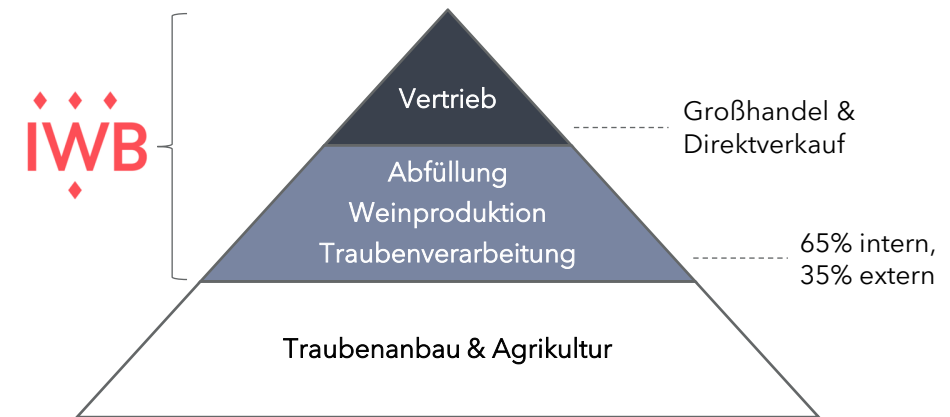
Anorganische Wachstumsmöglichkeiten in fragmentierter Branche (jüngst Akquisition von Raphael Dal Bo im Februar 2020)

Quelle: Italian Wine Brands.

1. HoReCa steht für Hotels, Restaurants, Catering.

2. Berliner Wein Trophy 2018 (https://www.giordanoweine.de/blog/berliner_wein_trophy_2018_die_begehrtesten_auszeichnungen_sprechen_italienisch).

ATTRAKTIVES GESCHÄFTSMODELL



PORTFOLIO AUS ERFOLGREICHEN MARKEN

GRANDE ALBERONE

GIORDANO
BUON VINO, BUONA VITA.



RONCO DI SASSI

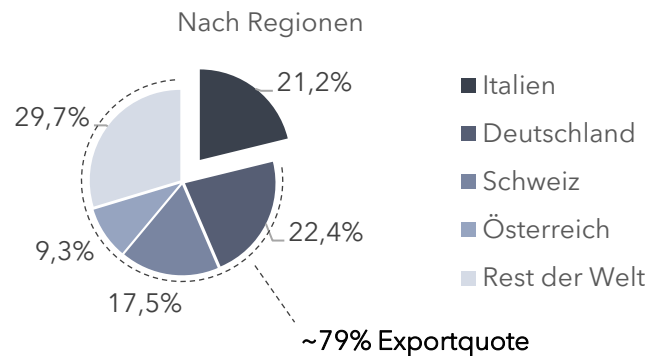
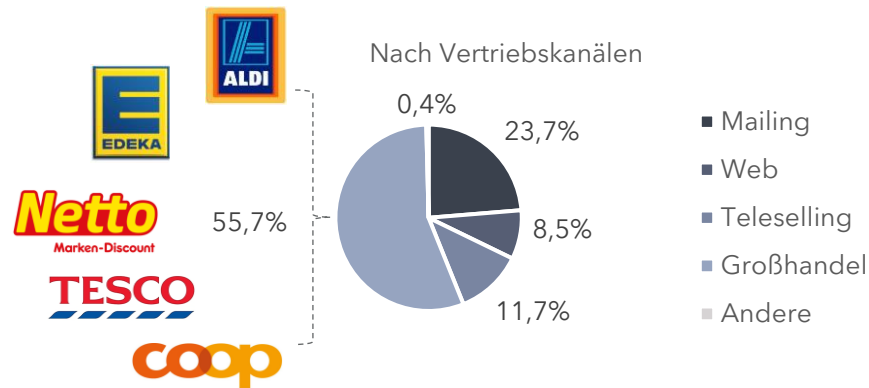


Ideal positioniert für weiteres (an-)organisches Wachstum



Analyse auf Umsatzebene

UMSATZVERTEILUNG 2019



ENTWICKLUNG DER SEGMENTE

Segment	2015	2016	2017	2018	2019	H1 2020
Großhandel	EUR 53,8m	EUR 60,3m	EUR 69,0m	EUR 77,2m	EUR 87,7m	EUR 50,6m
Wachstum		+12,1%	+11,4%	+11,9%	+13,6%	+35,5%
Direktvertrieb	EUR 90,1m	EUR 84,0m	EUR 79,8m	EUR 72,0m	EUR 69,2m	EUR 41,4m
Wachstum		-6,8%	-5,0%	-9,8%	-3,9%	+27,3%
Gesamt	EUR 144,8m	EUR 145,9m	EUR 149,7m	EUR 149,9m	EUR 157,5m	EUR 92,2m
Wachstum		+0,8%	+2,6%	+0,1%	+5,1%	+31,5%

Historisch geringes Wachstum auf Gruppenebene getrieben durch Rückgänge in den traditionellen Teleselling- und Direct Mailing-Geschäften

Allerdings **attraktives Wachstum** im Großhandelssegment mit erfolgreichen Partnern und durch Gewinn neuer Kunden

Umsätze im Segment **Direktvertrieb** haben sich nach Jahren der negativen Entwicklung **stabilisiert**. Historisches Teleselling-Geschäft trägt immer weniger zum Gesamtumsatz bei. Das Online-Segment wächst hingegen sehr stark (+114% in H1 2020)

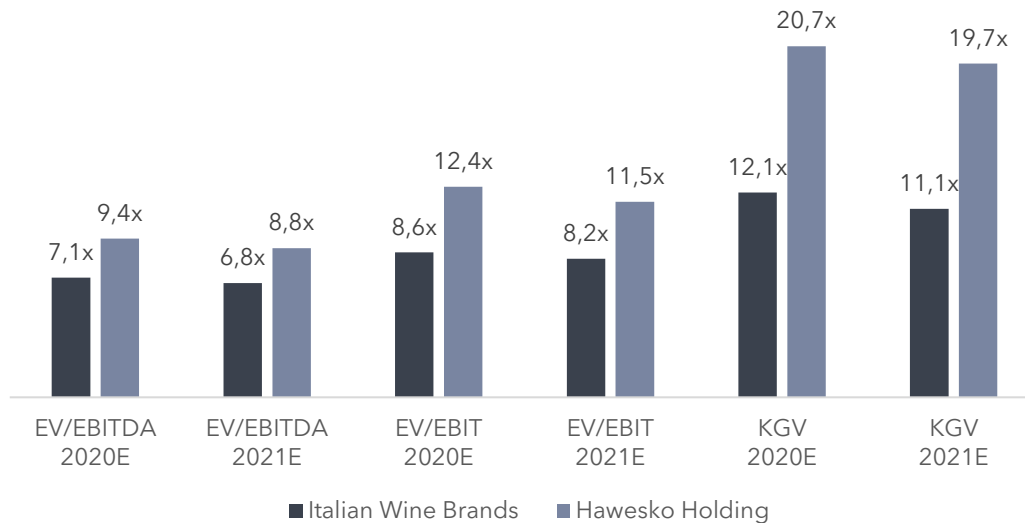
Quelle: Italian Wine Brands.

Qualität des Geschäftsmodells deutlich unterbewertet

Vergleich mit Wettbewerbern



ERHEBLICHER DISCOUNT ZU VERGLEICHSUNTERNEHMEN



IWB IST PROFITABLER BEI ÄHNLICHEM WACHSTUM

IWB	2015	2016	2017	2018	2019
Umsatz	EUR 144,8m	EUR 145,9m	EUR 149,7m	EUR 149,9m	EUR 157,5m
Wachstum		+0,8%	+2,6%	+0,1%	+5,1%
EBIT	EUR 10,4m	EUR 8,3m	EUR 10,8m	EUR 9,9m	EUR 11,7m
Marge	7,2%	5,7%	7,2%	6,5%	7,4%

Hawesko	2015	2016	2017	2018	2019
Umsatz	EUR 476,8m	EUR 480,9m	EUR 507,0m	EUR 524,3m	EUR 556,0m
Wachstum		+0,9%	+5,4%	+3,4%	+6,0%
EBIT	EUR 20,1m	EUR 29,6m	EUR 30,4m	EUR 27,7m	EUR 29,2m
Marge	4,2%	6,2%	6,0%	5,3%	5,2%

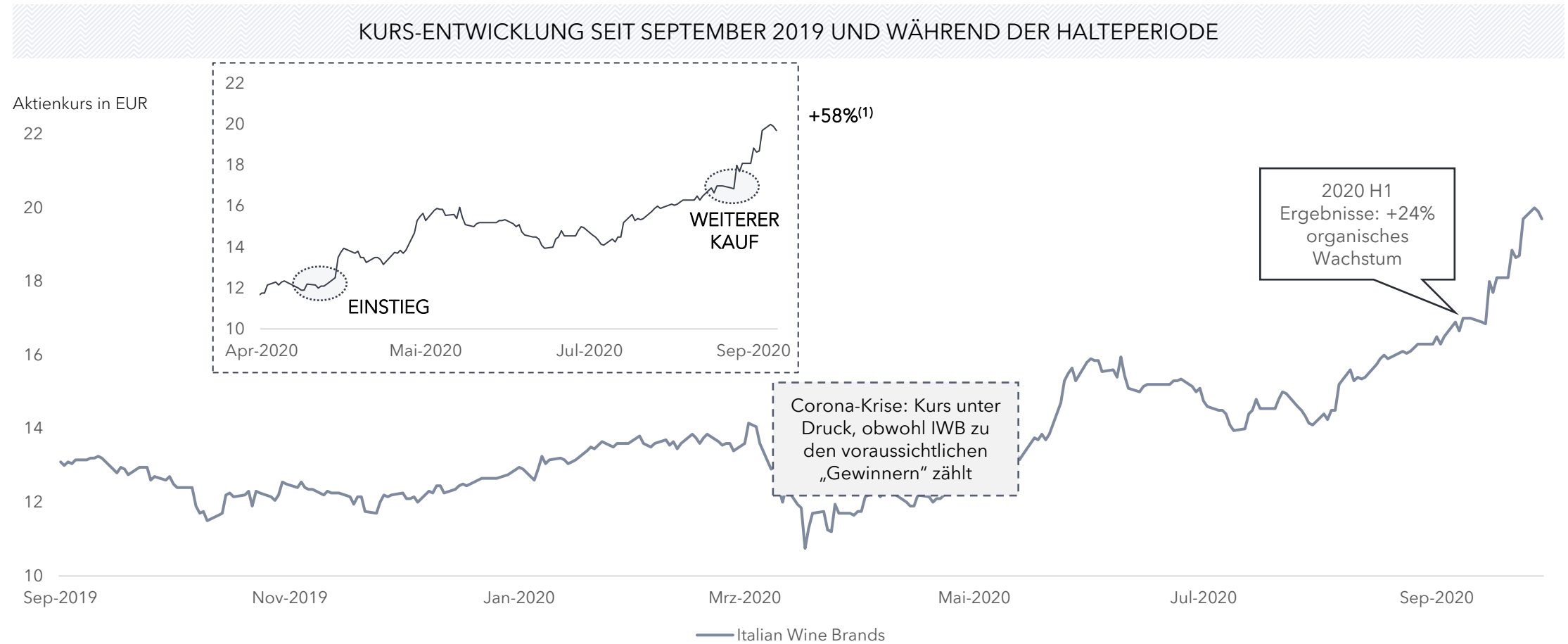
Italian Wine Brands handelt zu deutlichen Abschlägen zu Wettbewerbern an der Börse. Anfang 2020 wurde außerdem das private Unternehmen Farnese Vini für eine Bewertung von 10x EBIT von Platinum Equity übernommen, welches die (zu) günstige Bewertung von IWB unterstreicht

Quelle: Italian Wine Brands; Hawesko Holding AG; Gehlen Bräutigam Capital, Stand: 30.09.2020.

Starke operative Entwicklung eröffnet weiteres Kurspotenzial



Kursverlauf



Quelle: Italian Wine Brands; Yahoo Finance, Stand 30.09.2020.
1. Kursanstieg auf den ersten Einstandskurs, inkl. Dividenden.

Disclaimer/Impressum

Bei diesem Dokument handelt es sich um eine Kundeninformation („KI“) im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes, die „KI“ richtet sich an natürliche und juristische Personen mit gewöhnlichem Aufenthalt bzw. Sitz in Deutschland und wird ausschließlich zu Informationszwecken eingesetzt.

Diese „KI“ kann eine individuelle anlage- und anlegergerechte Beratung nicht ersetzen und begründet weder einen Vertrag noch irgendeine anderweitige Verpflichtung oder stellt ein irgendwie geartetes Vertragsangebot dar. Ferner stellen die Inhalte weder eine Anlageberatung, eine individuelle Anlageempfehlung, eine Einladung zur Zeichnung von Wertpapieren oder eine Willenserklärung oder Aufforderung zum Vertragsschluss über ein Geschäft in Finanzinstrumenten dar. Auch wurde Sie nicht mit der Absicht verfasst, einen rechtlichen oder steuerlichen Rat zu geben. Die steuerliche Behandlung von Transaktionen ist von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Kunden abhängig und evtl. künftigen Änderungen unterworfen. Die individuellen Verhältnisse des Empfängers (u.a. die wirtschaftliche und finanzielle Situation) wurden im Rahmen der Erstellung der „KI“ nicht berücksichtigt.

Eine Anlage in erwähnte Finanzinstrumente/Anlagestrategie/Finanzdienstleistung beinhaltet gewisse produktspezifische Risiken - z.B. Markt- oder Branchenrisiken, das Währungs-, Ausfall-, Liquiditäts-, Zins- und Bonitätsrisiko - und ist nicht für alle Anleger geeignet. Daher sollten mögliche Interessenten eine Investitionsentscheidung erst nach einem ausführlichen Anlageberatungsgespräch durch einen registrierten Anlageberater und nach Konsultation aller zur Verfügung stehenden Informationsquellen treffen. Zur weiteren Information finden Sie hier die „Wesentlichen Anlegerinformationen“ und das Wertpapierprospekt: <https://www.hansainvest.com/deutsch/fondswelt/fondsuebersicht/>

Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein zuverlässiger Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Empfehlungen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile über zukünftiges Geschehen dar, sie können sich daher bzgl. der zukünftigen Entwicklung eines Produkts als unzutreffend erweisen. Die aufgeführten Informationen beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung dieser „KI“, eine Garantie für die Aktualität und fortgeltende Richtigkeit kann nicht übernommen werden.

Der vorstehende Inhalt gibt ausschließlich die Meinungen des Verfassers wieder, eine Änderung dieser Meinung ist jederzeit möglich, ohne dass es publiziert wird. Die vorliegende „KI“ ist urheberrechtlich geschützt, jede Vervielfältigung und die gewerbliche Verwendung sind nicht gestattet. Datum: 18. November 2020.

Herausgeber: Gehlen Bräutigam Capital GmbH, Kurfürstendamm 11, 10719 Berlin handelnd als vertraglich gebundener Vermittler (§ 2 Abs. 10 KWG) im Auftrag, im Namen, für Rechnung und unter der Haftung des verantwortlichen Haftungsträgers BN & Partners Capital AG, Steinstraße 33, 50374 Erftstadt. Die BN & Partners Capital AG besitzt für die die Erbringung der Anlageberatung gemäß § 1 Abs. 1a Nr. 1a KWG und der Anlagevermittlung gemäß § 1 Abs. 1a Nr. 1 KWG eine entsprechende Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gemäß § 32 KWG.