

## **Prosit Group chiude il bilancio 2022 con 83 milioni di fatturato trainato da acquisizioni ed export**

- L'export del gruppo aumenta di una percentuale superiore al 100%, passando da 14,3 a 50,5 milioni di euro, tra crescita organica e acquisizioni.
- Fatturato consolidato pari a 83 milioni di euro in crescita di oltre 54 milioni di euro rispetto al 2021 e margine operativo lordo pari al 4.6% del fatturato.

*Bologna, 26 giugno 2023.* Prosit Group chiude il bilancio dell'esercizio 2022 raggiungendo un **fatturato consolidato pari a 83 milioni di euro**, mentre il **margine operativo lordo**, penalizzato dei forti incrementi di costo dell'energia e del packaging, si è **attestato intorno ai 4 milioni pari al 4.6% del fatturato**. Tali risultati sono frutto della crescita organica e delle acquisizioni effettuate nel 2022: a marzo Cantina di Montalcino e a maggio Casa Vinicola Caldirola.

L'export, pari al 61% conferma il forte interesse dei mercati esteri nei confronti dei vini premium italiano premiando la strategia del Gruppo basata sul portafoglio diversificato e sulla capacità di aggregare eccellenti cantine regionali.

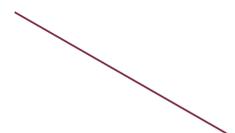
Assume particolare rilevanza il fatturato estero dell'azienda, che è passato da 14,3 a 50,5 milioni di euro, con al primo posto gli Stati Uniti grazie anche al contributo dato dall'importatore e distributore nordamericano Votto Vines Importing, acquisito nel 2021.

Inoltre, Prosit Group punta sia a consolidare la propria presenza nel canale Ho.Re.Ca., sia a espandere la propria gamma di vini di qualità nel canale GDO offrendo un ampio e qualitativo portafoglio di brand regionali espressione dei territori di appartenenza in risposta alla crescente richiesta di qualità e tipicità da parte dei consumatori.

Tra gli obiettivi a breve termine, il focus è sul completamento del portafoglio di brand di cantine premium, la cui qualità si basa sull'ottimale posizione e gestione dei vigneti, oltre che sulla grande competenza enologica.

### **Prosit Group**

Fondato nel 2018, Prosit Group nasce per affrontare le sfide del vino italiano in un mercato globale sempre più competitivo grazie a un business model innovativo. L'azienda si pone l'obiettivo di sviluppare



brand forti, riconoscibili e territoriali valorizzando l'unicità delle singole cantine all'interno di un'offerta di Vino-Paese con posizionamento premium.

L'azienda, unica per modello di business, dà forza all'aggregazione di alcune tipiche cantine italiane in Veneto, Abruzzo, Toscana, Puglia e Lombardia per meglio affrontare un contesto internazionale sempre più competitivo.

In portafoglio attualmente sono presenti i seguenti brand: Cantina di Montalcino (Toscana), Torrento (Puglia), Nestore Bosco (Abruzzo), Tenuta di Collalbrigo (Veneto), oltre allo storico marchio La Cacciatora Di Casa Vinicola Caldirola.

#### **Ufficio stampa**

#### **Homina Comunicazione e Relazioni Pubbliche**

Roberta Marchetti, cell. 335 7631588, roberta.marchetti@homina.it

Francesco Zanardo, cell. 331 6667552, francesco.zanardo@homina.it

