

DALL'AGGREGAZIONE DI TRE REALTÀ VINICOLE NAZIONALI NASCE VERAISON GROUP SPA

*Vendita di oltre 20 milioni di bottiglie nei prossimi due anni:
la neonata società punta a diventare uno dei top player del settore.*

Castiglione delle Stiviere, 29 agosto 2022. Diventare uno dei principali player italiani ed europei del settore beverage, e in particolare del segmento vinicolo, per vincere le sfide globali che richiedono investimenti significativi e una presenza continuativa in tutti i mercati: questo l'obiettivo di **Veraison Group Spa**, formatasi dall'unione di **Salvaterra**, **Progetti Agricoli** e **4RU**, importanti realtà commerciali e produttive italiane. Ad annunciarne la costituzione è **Edoardo Freddi**, CEO di **FreedL Group**, gruppo specializzato in investimenti in asset e società operanti nel settore beverage, che deterrà la maggioranza di capitale assumendo il ruolo di Amministratore Delegato della neonata società.

Veraison è un termine francese che indica l'**invaiatura**, ovvero la fase in cui il grappolo giunge a maturazione cambiando la sua pigmentazione. *“Volevamo un termine che esprimesse al meglio la volontà di crescere, la vocazione per i mercati internazionali e l'appartenenza al mondo del vino”*, afferma Edoardo Freddi.

Le aziende protagoniste di **Veraison Group** sono tre importanti realtà produttive che hanno saputo guadagnarsi negli anni un posto di eccellenza all'interno del panorama enologico e vitivinicolo italiano e internazionale. Queste società manterranno la loro indipendenza per le aree di produzione, gestione e controllo dei propri prodotti. Mentre la direzione e il coordinamento operativo saranno competenza del Gruppo appena formato.

Salvaterra, azienda nata nel cuore della Valpolicella, con la sua imponente presenza su oltre 40 mercati è tra le protagoniste assolute nel settore dell'Amarone. *“Siamo orgogliosi di entrare a far parte di Veraison Group. Con la guida esperta di Edoardo Freddi riusciremo a raggiungere gli obiettivi attesi nei tempi previsti. Salvaterra è pronta a conseguire una presenza ancora più importante a livello mondiale sia dal punto di vista quantitativo che qualitativo”* dichiara Luca Maulini, Amministratore Unico dell'azienda.

Progetti Agricoli, con sede a Castiglione delle Stiviere, si contraddistingue per una spinta innovativa e per una forte capillarizzazione sul territorio italiano. Una realtà dinamica che distribuisce i propri prodotti in tutto il mondo e collabora con i clienti creando partnership e sviluppando progetti personalizzati.

4RU, nata a Ravenna nel 2006 su iniziativa di alcune cantine vinicole, si caratterizza per un ampio portfolio di prodotti. Roberto Guardigli, Amministratore Unico, commenta: *“Con l'ingresso nel gruppo, 4RU potrà accedere a importanti sinergie, amplierà il proprio giro d'affari e la presenza a livello internazionale. Al tempo stesso gli altri partner di Veraison Group potranno ottenere significativi vantaggi da questa aggregazione, grazie alle conoscenze e skills che abbiamo sviluppato negli anni nei nostri mercati di riferimento. Ritengo sia un'occasione unica per tutti i partecipanti al progetto”*.

La strategia di **Veraison Group** prevede l'espansione sia in Italia sia all'estero tramite una crescita organica affiancata da acquisizioni. L'aggregato dei fatturati delle tre aziende nel 2022 raggiunge quasi quota **30 milioni di euro**, di cui la maggior parte all'estero, con l'obiettivo di ottenere, nell'arco di due anni, un fatturato complessivo superiore ai **40 milioni** solo per crescita organica, oltre all'ingresso di nuove partnership.

Ad affiancare Edoardo Freddi nella gestione di Veraison Group, tre manager dalla comprovata esperienza: **Luca Maulini**, che manterrà il ruolo di Amministratore Unico di Salvaterra, **Claudio Rizzoli**, Direttore Commerciale di Progetti Agricoli, e **Roberto Guardigli**, Amministratore Unico di 4RU. *“Questa aggregazione, oltre a una serie di sinergie commerciali e di costi, permetterà, nel medio periodo, ai partecipanti al club deal di valorizzare al meglio il supporto dato a Salvaterra nel tempo”*, afferma Roberto Giacobone, Presidente non operativo di Veraison Group e Amministratore Delegato di Finanziaria Canova.

Con all’attivo case history di successo e importanti traguardi nel mondo del wine trading italiano e internazionale, attraverso il progetto Veraison Group, **Edoardo Freddi** conferma e rafforza la volontà di farsi promotore delle migliori realtà vitivinicole nel mondo ispirandosi al celebre motto di Henry Ford: *“Mettersi insieme è un inizio, rimanere insieme è un progresso, lavorare insieme è un successo”*.

Infine, hanno contribuito all’operazione: lo Studio Deiure in merito agli aspetti fiscali e di *due diligence*; lo Studio Legale Bird & Bird, che ha agito in qualità di *deal counsel* con un team guidato dall’avv. Francesco Pezcoller e dalla junior associate Gaia Mussi, sugli aspetti di diritto societario e contrattuali. Plenitude Partners ha operato come advisor finanziario sugli aspetti Finance e Business dell’operazione.