

Wine Suite si espande negli USA con Performant Capital e punta a diventare leader globale nel CRM per il vino

scritto da Redazione Wine Meridian | 1 Luglio 2025



Wine Suite, azienda italiana specializzata in software per cantine, riceve un investimento da Performant Capital, fondo statunitense. L'operazione mira a creare un gruppo tecnologico leader nel settore vinicolo, unendo Wine Suite e OrderPort (già acquisita da Performant Capital). L'obiettivo è espandere le soluzioni CRM e marketing a livello globale, supportando le aziende vinicole nell'enoturismo e nella vendita diretta.

L'impresa tecnologica italiana **Wine Suite** diventa grande con un fondo statunitense. Grazie infatti all'ingresso nel suo capitale di Performant Capital, società di private equity

statunitense specializzata in investimenti in società tecnologiche, entra in una nuova e importante fase di crescita. Dopo aver acquisito a marzo 2025 OrderPort, azienda leader nelle soluzioni digitali per il vino negli Stati Uniti, Performant Capital rafforza ora il proprio progetto globale con l'ingresso nel capitale di Wine Suite. L'obiettivo è aggregare due aziende complementari e innovative – OrderPort negli Stati Uniti e Wine Suite in Europa – per creare un **gruppo tecnologico integrato e scalabile** nei due mercati strategici.

Questa operazione mette quindi in campo la competenza e la conoscenza di realtà verticali nel settore del vino e dell'innovazione, portando una concreta crescita di know how e tecnologia a vantaggio di tutto il comparto vinicolo italiano ed europeo. “Con *Wine Suite*, – commenta Matteo Ranghetti, Co-Founder – il nostro software CRM e marketing dedicato alle cantine, siamo partiti ispirandoci ai modelli statunitensi, dove il direct-to-consumer è il principale canale di vendita del vino. Oggi, vedere questo progetto unire le forze con uno dei principali player del mercato americano è per noi motivo di grande orgoglio. È un traguardo che valorizza il percorso fatto e apre le porte a una nuova fase ancora più ambiziosa. Siamo entusiasti di collaborare con i team di OrderPort e Performant Capital per dare vita alla **piattaforma CRM e marketing di riferimento, a livello globale, per il mondo del vino**”.

Nuova linfa finanziaria, e all'interno restano fondatori, investitori e management. L'investimento di Performant Capital conferisce a Wine Suite una **rinnovata capacità finanziaria permettendole di accelerare** in modo significativo verso il raggiungimento dei propri obiettivi di crescita e sviluppo nel suo mercato di riferimento. Ma non solo. L'acquisizione posiziona la realtà italiana al centro di un progetto tecnologico mondiale per il mondo del vino e, a testimonianza della solidità dell'iniziativa, ha spinto gli attuali

fondatori e i gruppi vitivinicoli che hanno sostenuto finanziariamente fino a oggi il progetto, a scegliere di restare all'interno di Wine Suite come soci. Tra questi ci sono Le Tenute del Leone Alato di Generali, Alessandro e Sebastiano Marzotto per Herita Marzotto Wine Estate e la famiglia Gussalli Beretta per Agricola Gussalli Beretta.

«Questo importante investimento sottolinea il nostro impegno nel **sostenere aziende guidate dai loro fondatori**, che hanno sviluppato soluzioni software essenziali, dove l'expertise operativa di Performant Capital può contribuire a sbloccare il potenziale di crescita futura», dichiara Michael Ciaglia, Partner di Performant Capital. «Siamo entusiasti di poter affiancare il team di Wine Suite in qualità di partner strategico e di supportarne lo sviluppo continuo in tutta Europa».

Con Wine Suite l'Italia fa da traino a una nuova hub del vino in Europa. In questi anni Wine Suite ha dimostrato di essere la soluzione crm e marketing leader in Italia e ora, con le sue tecnologie e competenze, è **pronta per scalare il business in Europa**. «Questa operazione – sottolinea Filippo Galanti, Co Founder di Wine Suite – dimostra che anche in Italia è possibile costruire imprese tecnologiche di successo, soprattutto in settori strategici come quello del vino. Per me, Matteo, i colleghi e i nostri Soci non si tratta di un traguardo finale, ma di una tappa importante nel nostro percorso. Un passo che ci permetterà di ampliare ulteriormente la nostra visione e creare un impatto concreto per le aziende vinicole che desiderano cogliere le opportunità offerte dall'enoturismo e dalla vendita diretta»

Un impatto positivo per il mondo del vino e del turismo italiano. Negli anni Wine Suite ha costruito un modello di business sostenibile fondato su un **software crm e marketing che è diventato una soluzione essenziale** scelta da oltre 500 aziende vitivinicole italiane con l'ambizione di incrementare il flusso di visitatori in cantina e di migliorare le vendite

dirette. Questo sistema ha permesso loro, grazie a una reale conoscenza del consumatore finale, di valorizzare il prodotto vino, il turismo in cantina e più in generale il Made in Italy nel mondo, puntando sull'unicità di ogni cantina nei diversi territori vinicoli. Obiettivi che ora puntano a crescere in modo esponenziale grazie ai nuovi investimenti e alle rinnovate risorse finanziarie.

Punti chiave

1. **Wine Suite entra in Performant Capital**, accelerando la crescita per un gruppo tecnologico globale del vino.
2. **L'obiettivo è creare una piattaforma CRM e marketing globale per il vino**, unendo Europa e USA.
3. **L'investimento rafforza l'Italia come hub tecnologico europeo per l'enoturismo** e le vendite dirette.
4. **Fondatori e investitori restano soci**, dimostrando fiducia nel progetto mondiale di Wine Suite.