

# Winelivery, raccolta da 3,5 milioni per espandere la linea Bar&Enoteca e acquisire una media company

scritto da Redazione Wine Meridian | 28 Novembre 2023



**Winelivery**, noto brand nel settore Wine&Beverage, annuncia una significativa raccolta di capitali di €3,5 milioni. Questo passo strategico mira ad **accelerare l'espansione dell'azienda**, nota per il suo servizio di consegna a domicilio a temperatura di vini e alcolici e per la recente apertura della sua innovativa catena di Winebar.

Una parte del capitale necessario per il piano di sviluppo di Winelivery è già stata raccolta, grazie a investimenti per € 1,5 milioni da parte di già soci e player di alto profilo quali **XEquity** e **Gellify** da anni lead investor dell'azienda.

**Fabio Nalucci**, founder di Gellify/FNDX, Lead Investor del SAFE, ha dichiarato: *“Winelivery ha dimostrato la capacità di rendere profitabile il business del delivery che, dopo il periodo del Covid, è diventato meno attraente per gli investitori. In aggiunta a questo, il modello della catena dei locali fisici unito al delivery rende Winelivery una piattaforma di data monetization con grande potenziale futuro”*.

**Marco Campagnacci**, Presidente di XEquity, Investitore nel SAFE, ha sottolineato: *“Winelivery ci ha convinto perché è uscita dalla fase early stage e ha dimostrato capacità di crescita sostenibile e minori rischi complessivi. È un ottimo target per il nostro veicolo di investimento che mira a iniziative meno estreme”*.

Ad oggi, con 1,6 milioni di download (dato al 30/6/2023), quella di Winelivery è **l'app italiana del beverage più scaricata**. A questo primato, si aggiungono una serie di risultati che mostrano il percorso di sviluppo della società, tra cui il 1° posto nella classifica [Leader della crescita 2022](#) del Sole 24 Ore, e il 9° posto nell'[FT100 Europe Fastest Growing Companies 2022](#) del Financial Times.

Francesco Magro, CEO & Founder di Winelivery, afferma: *“Siamo riusciti a creare un brand di rilievo sul panorama italiano, diventando un caso di studio nel mondo digitale. Ora puntiamo a sfruttare il nostro marchio, la nostra community e la nostra tecnologia per fare la differenza anche nel mondo fisico con il progetto Bar&Enoteca”*.

La società punta ora ad accelerare la propria crescita. In questi ultimi due anni post pandemia l'azienda è riuscita a mantenere i volumi guadagnati nel periodo pandemico e, secondo le previsioni, nel 2027 è stimato un fatturato di € 18 milioni con un Ebitda superiore a quota € 4 milioni. Per raggiungere tali risultati, Winelivery utilizzerà i capitali della raccolta per espandere la linea di business Bar&Enoteca, che

attualmente conta quattro locali di proprietà già operativi a Milano, Roma, Trani, tre in franchising a Parma, Roma e Andria, e otto in allestimento. L'obiettivo è arrivare a fine piano (2027) con **più di 80 punti vendita**.

Oltre a questo, Winelivery investirà ulteriormente nella linea Data&Media, puntando a consolidare la propria digital marketing agency "Wedia", che sfrutta le proprie community e i dati proprietari per aiutare le aziende clienti (del mondo Wine&Beverage o settori affini) ad aumentare l'efficienza delle campagne e prendere decisioni data driven. In questo caso, il piano di sviluppo passa dall'**acquisizione di una media company**, già identificata e con cui sono in corso trattative.

L'attuale raccolta di Winelivery viene **effettuata attraverso lo strumento del SAFE** (Simple Agreement for Future Equity). Si tratta di un metodo semplice per investire in maniera vantaggiosa in una società.

In pratica un soggetto effettua un investimento in una società, ma ottiene le relative quote in un secondo momento, al verificarsi di uno specifico evento che immette nuova liquidità in azienda (nuovo finanziamento, aumento di capitale, vendita quote di partecipazione etc.). Il Safe è particolarmente vantaggioso per gli investitori poiché consente di convertire le somme investite in quote della società finanziata a condizioni di favore rispetto a coloro che investono nei successivi round di finanziamento. Il SAFE di Winelivery prevede:

- Sconto su prossima valutazione (M&A o Aucap): 20%
- Deadline di conversione a sconto: 28/2/2025
- Valore di conversione a scadenza: € 18 milioni (-30% su ultima post-money)

Winelivery ha stretto un accordo con CrowdFundMe, portale di

crowdfunding su cui la società ha raccolto dei capitali nelle prime fasi di sviluppo, al fine di pubblicare una pagina informativa sul suo sito e raggiungere un maggior numero di investitori.

Per ulteriori  
informazioni: <https://www.crowdfundme.it/landing/winelivery-news/>