

# Purcari Wineries

Public Company Limited  
BVB: WINE

## Prezentare Corporativă 3T 2023

Notă explicativă: Acest document reprezintă traducerea în limba română a versiunii originale în limba engleză. În cazul oricăror discrepanțe, prevalează versiunea în limba engleză.





## Vasile Tofan

Președintele Consiliului de Administrație

- Partener Senior al Horizon Capital, cu peste 15 ani de experiență în investiții în sectoarele de bunuri de consum și tehnologie.
- MBA de la Harvard Business School cu distincție, MSc în Public Management de la Universitatea Erasmus, Rotterdam
- Vorbește: EN, RO, RU, FR, NL, UA



## Raluca Ioana Man

Director Neexecutiv, Independent

- Peste 15 ani de experiență în branding, managementul reputației, marketing, afaceri și dezvoltarea talentelor; fondator RSEVEN și Director de Dezvoltare de Afaceri al ServPRO.
- BSc în Afaceri Internaționale, BSc în Finanțe și Economie, și MBA.
- Vorbește: RO, EN, GR.



## Monica Cadogan

Director Neexecutiv, Independent

- Peste 20 de ani de experiență în consultanță în management, companii de construcții, retail și logistică în CEE.
- Licență în Bănci, Finanțe Corporative și Dreptul Valorilor Mobiliare de la ASE București.



## Eugen Comendant

Director Neexecutiv

- Peste 15 ani de experiență în management în Europa de Vest și Orientul Mijlociu.
- Diplomă BBA de la HES Amsterdam University of Applied Sciences
- Vorbește: EN, RO, RU, NL, FR.



## Victor Bostan

CEO, Fondator, Director Executiv

- Fondatorul Grupului, din 2002.
- Peste 35 de ani de experiență în industria vinului.
- Licențiat în Tehnologia Vinului de la Universitatea Tehnică a Moldovei.
- Vorbește: RO, RU, FR.



## Paula Cătălina Banu

Director Neexecutiv, Independent

- Membrul al Baroului Cipru; consilier juridic cu experiență; în prezent activează în cadrul Pavlos S. Papasavvas & Associates, consilier în probleme comerciale, corporative și de dezvoltare a afacerilor; fondator PharmAlex.
- LLB în drept internațional de la Universitatea Coventry, dublu master în drept internațional. LLM de la Universitatea Maastricht, LLM de la Universitatea din Zurich.
- Vorbește: RO, EN, GR, DE.



## Neil McGregor

Director Neexecutiv, Independent

- Peste 20 de ani de experiență juridică; Fondator și partener manager al McGregor & Partners SCA, firmă de avocatură asociată cu Stephenson Harwood.
- Vicepreședinte al Camerei de Comerț Britanice Române pentru Guvernanță Corporativă și relații cu Camera de Comerț Britanică.
- Licențiat în drept (LLB) de la Universitatea din Aberdeen.

În urma Adunării Generale Anuale a Acționarilor din data de 26 mai, Consiliul de Administrație al Purcari Wineries Public Company Limited este format din 7 membri.

## 1 Purcari Wineries Group

## 2 Rezultate Operaționale 3T 2023

## 3 Ghidaj

### Freedom Blend

Manifestul nostru. Un amestec curajos care are inima Georgiei, terroir-ul Moldovei și spiritul liber al Ucrainei.

65% Saperavi  
20% Rară Neagră  
15% Bastardo

Maturat timp de 1 an în  
Barrique Seguin  
Moreaus, nou.



# 1 Purcari Wineries dintr-o privire

## Jucător de vin de întâietate în Europa Centrală și de Est...

Fondat în 1827 de coloniști francezi, grupul Purcari este acum...

- #1 Cea mai de succes vinărie din ECE la Decanter World Wine Awards 2023.
- #1 Cea mai premiată vinărie a anului din ECE în perioada 2015-2023 la Decanter London, "Wine Olympics".
- #1 Cea mai premiată vinărie din lume în 2021.
- #1 Cel mai bun brand premium de vin din România, Moldova.
- #1 Vinărie de calibrul mare cu cea mai rapidă creștere din ECE.
- #1 Cel mai mare exportator de vin îmbuteliat din Moldova.
- top 1.450+ hectare de podgorii de calitate, active top de producție.
- top Listată la Bursa de Valori București, cu acționari de renume alături de fondatorul Victor Bostan: Horizon Capital, Fiera Capital, Conseq, East Capital, Firebird, Paval Holding and Norges Bank etc.

## 7 platforme de producere și 6 branduri, care acoperă un spectru larg de segmente...



Sursă: Informații despre Companie, FAOSTAT, OIV, Decanter, Ministerul Finanțelor din România, Nielsen

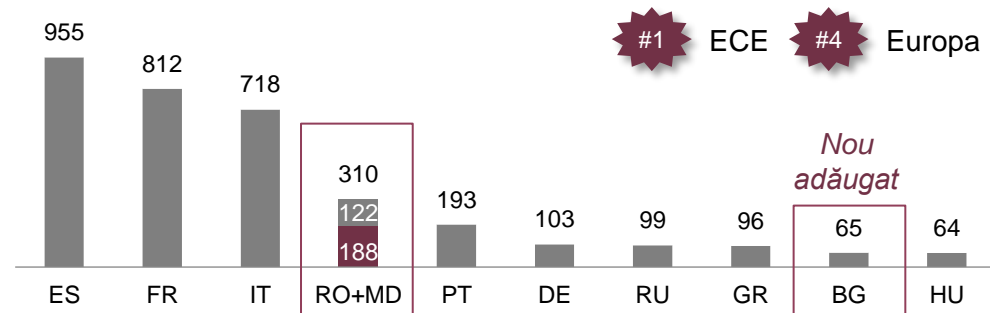
## ... cu o amprentă regională puternică și în expansiune

Defalcarea geografică a vânzărilor în termeni valorici pentru 3T 2023, %



## Situat într-o regiune cu una dintre cele mai bogate moșteniri vitivinicole

Top 10 țări europene după suprafața viticolă, kha



# 1 Bilanț puternic, în creștere de la an la an

## Rentabilitate durabilă însoțită de creștere puternică

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Venituri	142.3	168.1	199.1	203.7	248.1	302.5
Costul vânzărilor	(74.5)	(85.5)	(100.2)	(105.9)	(132.3)	(170.2)
Profit brut	67.7	82.6	98.9	97.8	115.8	132.3
Marja de profit brut, %	48%	49%	50%	48%	47%	44%
SG&A	(31.7)	(36.0)	(44.2)	(49.2)	(53.8)	(68.9)
EBITDA	42.4	54.4	65.4	60.5	75.2	110.8
marja EBITDA, %	30%	32%	33%	30%	30%	37%
Depreciere	(5.9)	(6.8)	(9.6)	(12.1)	(13.8)	(19.1)
Costul financiar net	(1.6)	1.0	(6.9)	21.7	0.1	(10.2)
Impozit pe venit	(5.9)	(7.0)	(8.5)	(10.8)	(10.4)	(12.0)
Profit net	29.0	41.7	40.5	59.2	51.2	69.4
Net profit margin, %	20%	25%	20%	29% <sup>2</sup>	21% <sup>3</sup>	23% <sup>4</sup>
Rezultat pe acțiune <sup>1</sup> , RON	na	0.96	0.91	1.42	1.19	1.64

(1) Numitorul comun fiind numărul de acțiuni la 31 decembrie 2021, în urma dublării capitalului social emis.

(2) Include RON 21,6 milioane în venituri din vânzarea pachetului de acțiuni Glass Container Company și RON 4,3 milioane în venituri din stingerea creanței cesionate de la Speed SRL.

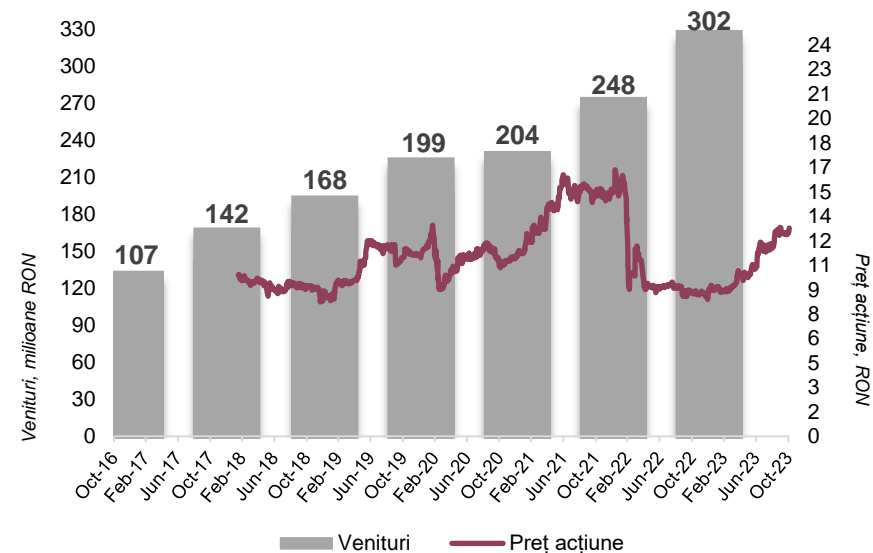
(3) Include un câștig de RON 5,6 milioane din vânzarea pachetului de acțiuni Glass Container Company.

(4) Include un câștig unic de RON 28,2 milioane din achiziția rentabilă a Angel's Estate.

## Comentarii

- OPI lansată în februarie 2018, la Bursa de Valori București
- Vânzări dublate de la perioada pre-OPI
- Rezultate operaționale puternice și producție eficientă din punct de vedere al costurilor
- SG&A stabil, la 22% din venituri
- Marjă EBITDA puternică menținută la 30%+ și o marjă de venit net la 20%+
- Flux contant de dividende: 2018 (RON 0,475 pe acțiune\*), 2020 (RON 0,65 pe acțiune), 2021 (RON 0,51 pe acțiune), 2022 (RON 0,55 pe acțiune)

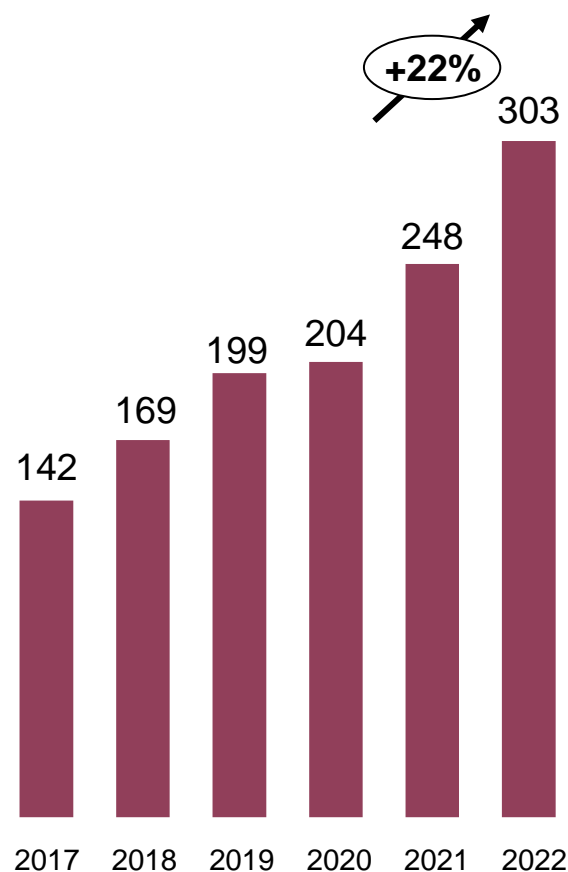
## Evoluția veniturilor vs. prețul acțiunilor



# 1 Principii solide și profitabilitate puternică

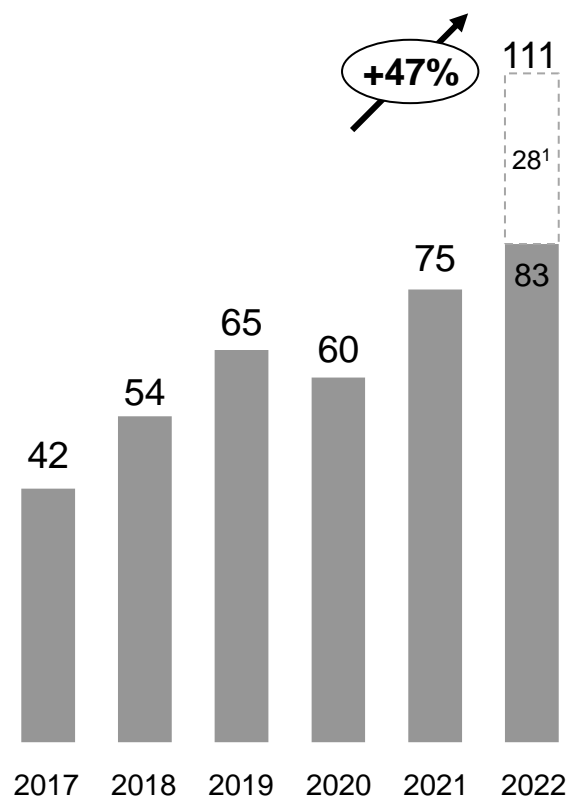
## Venituri

RON m



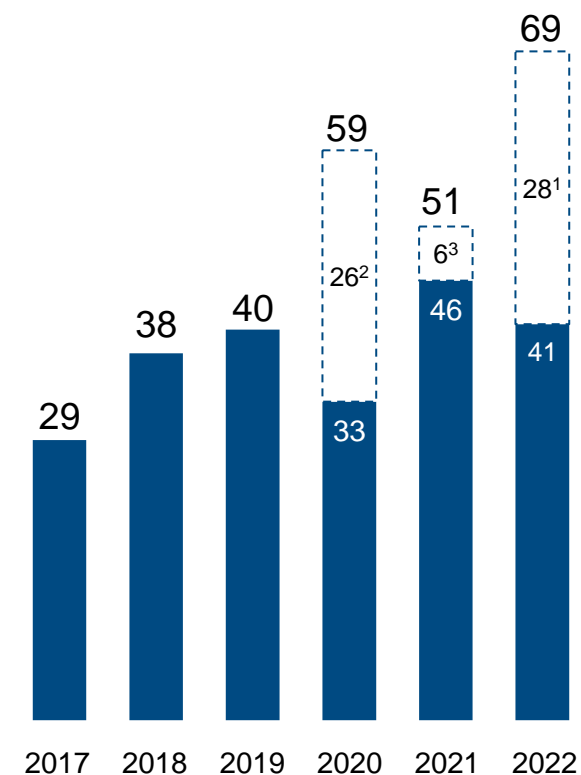
## EBITDA

RON m



## Profit Net

RON m



(1) Câștig unic de RON 28 milioane din achiziția rentabilă a Angel's Estate

(2) RON 21.6m venituri din vânzarea participației Glass Container Company și RON 4.3 milioane venituri din stingerea creanței cesionate de la Speed SRL

(3) Câștig de RON 5.6 milioane din vânzarea pachetului de acțiuni Glass Container Company

# 1 Modelul nostru de afaceri: Lux accesibil

Vinificație modernă,  
costuri competitive



Purcari este poziționat la intersecția a trei teme:

- **Vinificație modernă:**

compania este un brand, spre deosebire de altele bazate pe *Denumire (appellation)*, care duce o afacere eficientă din punct de vedere al costurilor.

- **Lux accesibil:**

ca brand de aspirație, vinurile Purcari sunt un exemplu de lux la prețuri accesibile, bazându-se pe o moștenire care datează din 1827 și clasându-se printre cele mai premiate vinării din Europa.

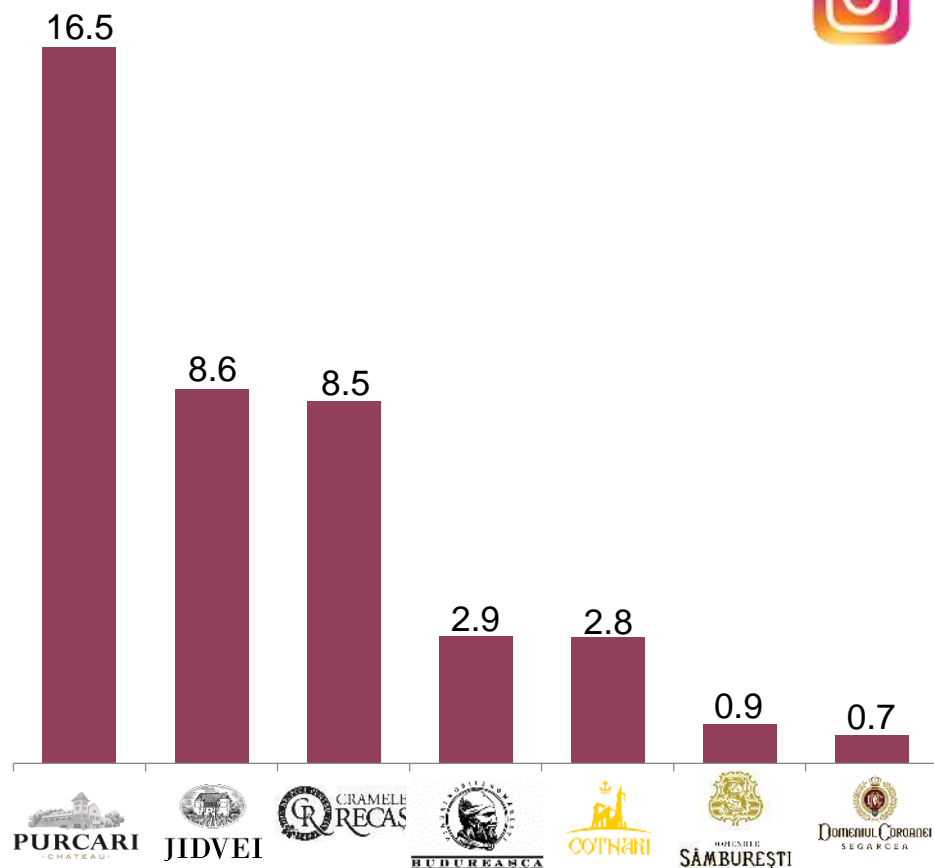
- **Marketing diferențiat:**

companiei nu îi este frică să fie neobișnuită în ceea ce privește modul în care abordează marketingul, acordând prioritate canalelor digitale și concentrându-se pe conținut captivant, spre deosebire de publicitatea tradițională.

# 1 În topul competiției la angajament și calitate

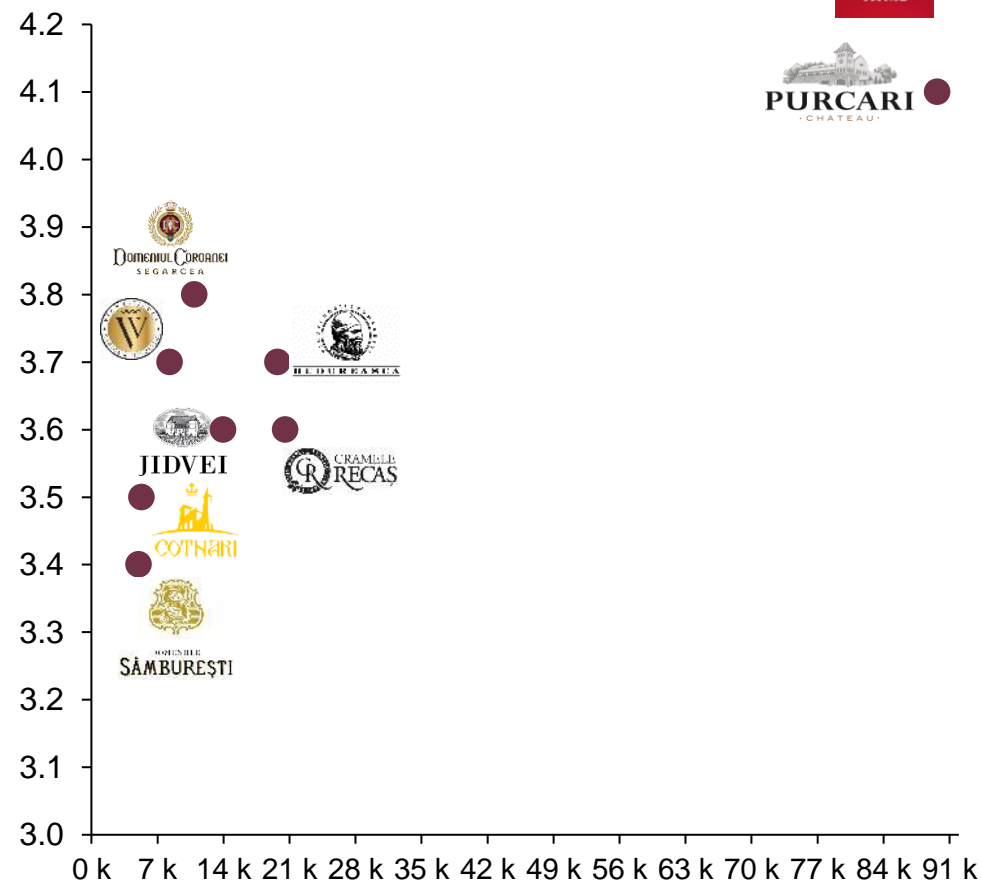
## Aspirational brand - consumatorilor le place să-l împărtășească

Numărul de utilizări #brand pe Instagram, mii, de către branduri cheie românești



## Cel mai mare număr de evaluări și cele mai mari scoruri pe Vivino

Axa X – numărul de evaluări Vivino; axa Y – scor mediu Vivino



Notă: Purcari - #purcari, Cramele Recas - #recas, Jidvei - #jidvei, Cotnari - #cotnari, Budureasca - #budureasca, Samburesti - #samburesti, Segarcea - #segarcea  
Sursă: Instagram, Vivino din noiembrie 2023



prezența #1 în segmentul crucial RON 30-60, deținând 13 poziții din TOP-25

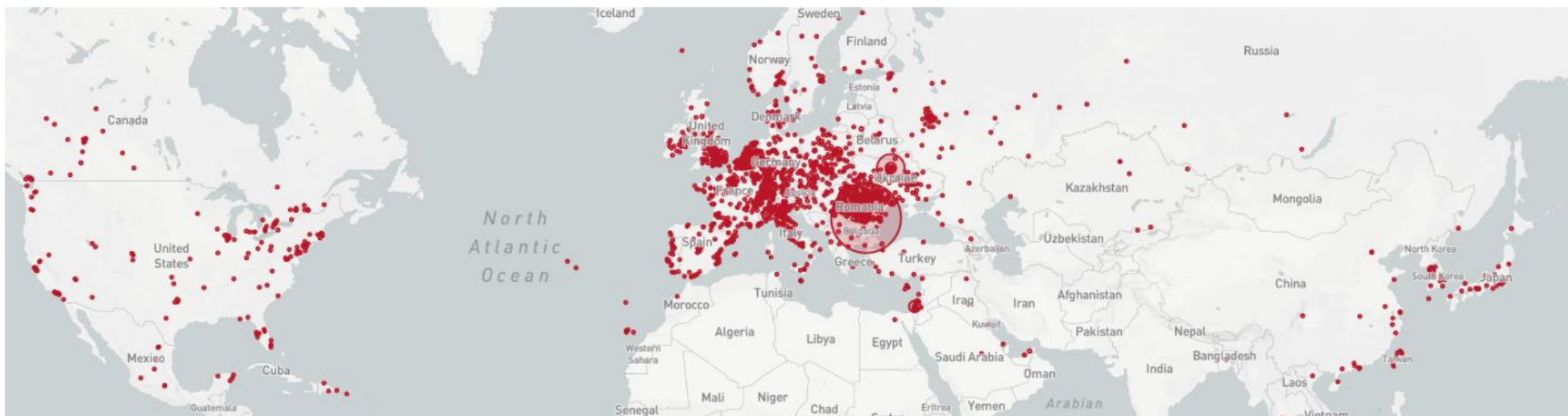


#1



- Rămânem **obsedați de calitatea vinurilor noastre**, care dă roade cu feedback-ul excelent al consumatorilor.
- În segmentul nostru de bază, premium 30-60 RON per sticlă la preț de raft, dominăm categoria cu **13 vinuri, din cele mai bine cotate în top 25 ale Vivino.**
- Negru de Purcari 2015 – încadrat în **top 1% din toate vinurile din lume.**
- Rămânem convinși că este **produsul care va face diferența** pe termen mediu și lung pentru consumatori, astfel ne concentrăm pe realizarea vinurilor interesante, care captează imaginația oamenilor.

Notă: conform Vivino din noiembrie 2023



**4,16**

Scor mediu din 5.0 în  
3T 2023

**12.347**

Rara Neagră 1827, cele mai  
multe evaluări printre vinurile  
Purcari

**Top 1%**

Clasament global bazat  
pe medie punctaj primit

**8.501**

Scanări Vivino in  
3T 2023

**71%**

Rata de conversie din  
totalul scanărilor

**97**

# de țări în care Purcari  
a fost scanat

1 Purcari Wineries Group

2 Rezultate Operaționale 3T 2023

3 Ghidaj

## Maluri de Prut

Un vin bogat, cu un caracter puternic, dar tandru, care îmbină tot ce este mai bun de pe ambele maluri ale râului Prut.

65% Fetească Neagră  
35% Rară Neagră

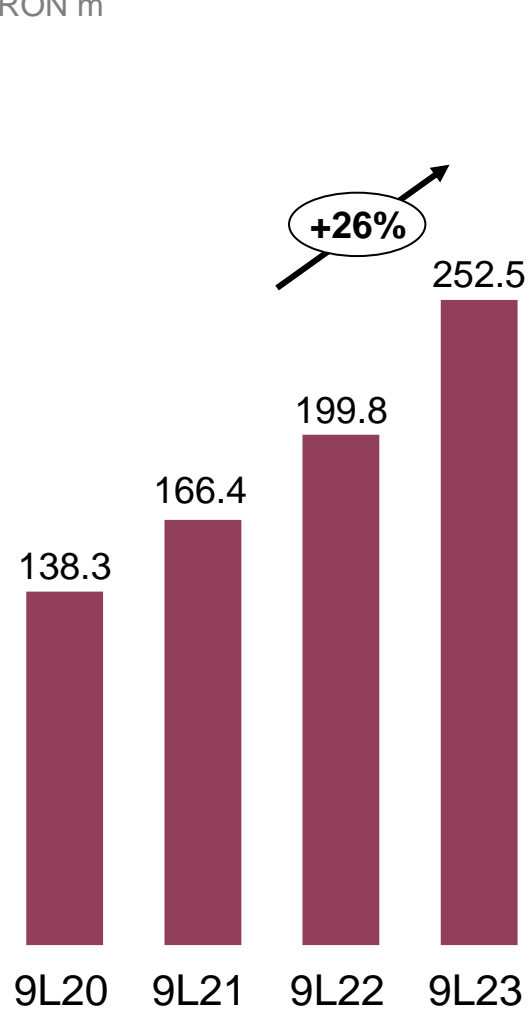
Maturat timp de 6 luni  
în Barrique Seguin  
Moreau francez.



## 2 Continuăm să oferim o creștere de două cifre și marje puternice

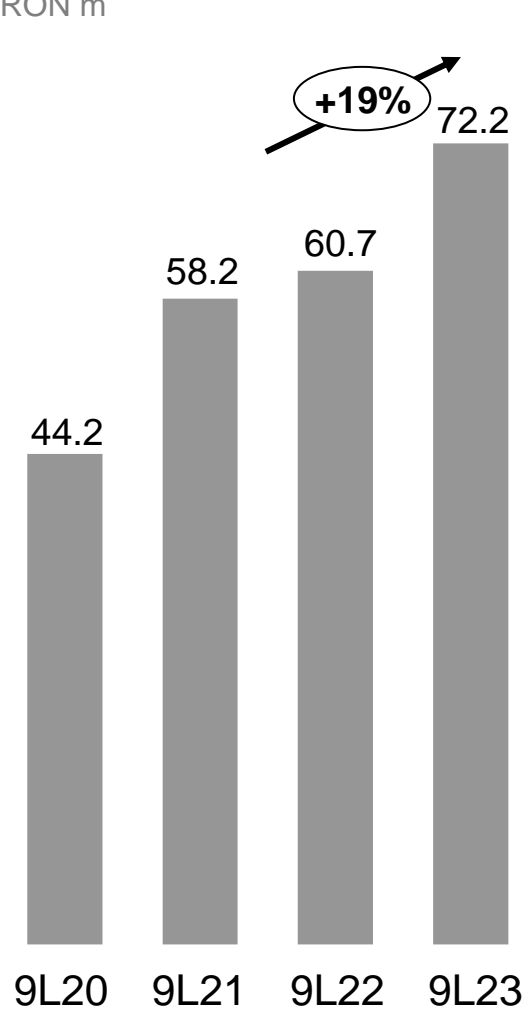
### Venituri

RON m



### EBITDA

RON m



32%

35%

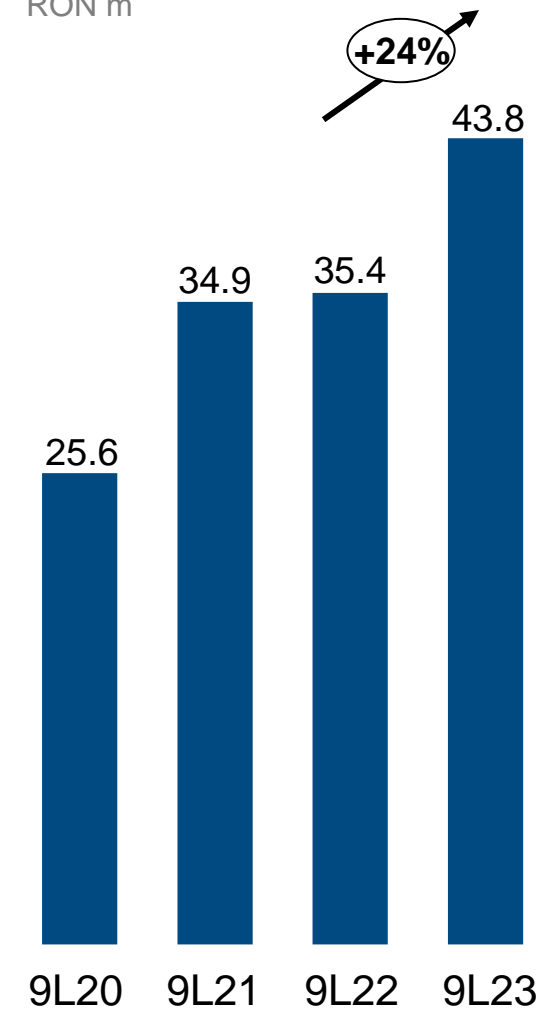
30%

29%

Marjă EBITDA

### Profit Net

RON m



19%

21%

18%

17%

Marjă Profit Net

## 2 Aspecte operaționale principale pentru 3T 2023

### Creștere continuă a veniturilor

- Veniturile au crescut cu 26% până la RON 252.2m în baza volumelor mai mari, unui mix mai bun și creșterea selectivă a prețurilor depășind ghidajul. Veniturile pentru segmentul de bază Vin +23% față de anul precedent, Ecosmart contribuind adițional cu RON 22.4m.
- Purcari and Crama Ceptura demonstrează o performanță puternică, Purcari conducând creșterea cu 31% an la an.
- Vânzările Angel's Estate (recent adăugat), încorporate în conturile 9L, reprezentând 3% din vânzările totale.
- Consum solid în România, în creștere cu 37% pentru 9L'23 an la an.
- Cerere slabă continuă în China, reflectând starea generală a pieței.

### Menținerea marjelor puternice, în ciuda mediului dificil

- EBITDA de RON 72.2m și Profit Net de RON 43.8m, livrând o creștere de 19% și 24% pentru 9L, an la an.
- Marja EBITDA la 29% și marja Profitului Net la 17%, peste ghidaj.
- Se așteaptă o scădere suplimentară a presiunii costului mărfurilor vândute în 4T23, din cauza costurilor mai mici de ambalare și a scăderii ponderii vinului vrac mai scump din 2020-2021 din volumul total.
- Presiune asupra marjelor din cauza costurilor de finanțare mai mari; depreciere mai mare din Capex executat în perioadele anterioare.

### Agendă IR activă

- #4 cu cea mai bună performanță dintre companiile din indicele BET, cu o creștere de +56% YTD<sup>1</sup>.
- Lichiditate sporită a cotei WINE în raport cu capitalizarea pieței; menținut în FTSE Global Micro Cap Index conform revizuirii din august 2023.
- Dividend plătit de 0,55 RON/acțiune, cu un randament de 6% la data anunțului. Data de înregistrare (ex-date) pe 28 iulie, 2023.

### Evoluțiile celor mai recente companii adăugate

- Îmbunătățiri continue pentru Ecosmart, contribuind la nivel de Grup cu RON 22,4m în venituri, RON 2,2m în EBITDA și RON 0,9m în Profit Net, având încă destule posibilități pentru îmbunătățiri ale profitabilității.
- Angel's Estate contribuie cu 3% la totalul vânzărilor Grupului, venitul net fiind totuși încă negativ. Implementarea cu succes a primei faze din plan de redresare: dublarea randamentelor recoltei, restructurarea portofoliului de branduri, renegocierea termenilor comerciali, introducerea noilor SKU Purcari pe piața bulgară.

## 2 PL: Performanță puternică în ciuda volatilității macroeconomice

RON m	Purcari Group			Purcari Group		
	3T23	3T22	Δ 3T	9L'23	9L'22	Δ 9L
Venituri	91.1	75.9	20%	252.5	199.8	26%
Costul Vânzărilor	(54.2)	(44.0)	23%	(148.7)	(109.2)	36%
Profit Brut	36.9	31.9	16%	103.8	90.6	15%
<i>Marja Profitului Brut</i>	<i>40%</i>	<i>42%</i>	<i>(2 pp)</i>	<i>41%</i>	<i>45%</i>	<i>(4 pp)</i>

SG&A:	(19.3)	(14.3)	35%	(56.0)	(41.7)	34%
<i>Marketing și vânzări</i>	<i>(10.0)</i>	<i>(7.3)</i>	<i>37%</i>	<i>(29.2)</i>	<i>(20.0)</i>	<i>46%</i>
<i>General și Administrativ</i>	<i>(9.3)</i>	<i>(7.0)</i>	<i>34%</i>	<i>(26.8)</i>	<i>(21.7)</i>	<i>24%</i>
Alte venituri/ (cheltuieli):	4.0	0.3	nm	4.8	(1.2)	nm

EBITDA	27.7	22.1	25%	72.2	60.7	19%
<i>Marjă EBITDA</i>	<i>30%</i>	<i>29%</i>	<i>1 pp</i>	<i>29%</i>	<i>30%</i>	<i>(2 pp)</i>

Profit Net	18.2	14.5	26%	43.8	35.4	24%
<i>Marjă Profit Net</i>	<i>20%</i>	<i>19%</i>	<i>1 pp</i>	<i>17%</i>	<i>18%</i>	<i>-</i>

### Comentarii

- Marja brută la 41%, pe baza prețurilor de ambalare mai mari față de anul trecut și a unei cote semnificative a vracului scump din recoltele 2020-2021. Marja brută pentru 3T23 s-a îmbunătățit cu 1,6 pp față de 2T23; tendința se așteaptă să continue, pe baza costurilor mai mici de ambalare și a ponderii mai mici a vracului scump care trece prin P&L.
- Cheltuieli de marketing și vânzări la 12% din venituri; +46% în 9L an la an, deoarece activitățile de marketing și vânzare din 2022 au fost mutate în mod disproporționat în T4, din cauza incertitudinii războiului din Ucraina. Agendă activă de marketing pentru a sprijini planul ambițios de vânzări.
- Menținerea cheltuielilor G&A la 11% din venituri. G&A la +24% pentru 9L an la an, pentru cheltuieli legate de entitățile nou încorporate, adică amortizarea suplimentară a imobilizărilor necorporale legate de evaluarea Angel's Estate și Ecosmart, amortizarea din noile CAPEX, creșteri ale costurilor salariale, inclusiv noi FTE, cheltuieli de călătorie și taxe locale mai mari..
- EBITDA 9L'23 a crescut cu 19%, până la RON 72.2 milioane, cu o marjă de 29%, peste ghidaj. Marja EBITDA 3T la 30%, cea mai mare dintre celelalte trimestre din 2023.
- Profit net de RON 43,8 milioane, cu +24% peste rezultatele de anul trecut, cu o marjă de 17% - depășind limita superioară a ghidajului.

## 2 Raportare pe segmente: contribuție pozitivă din partea Ecosmart

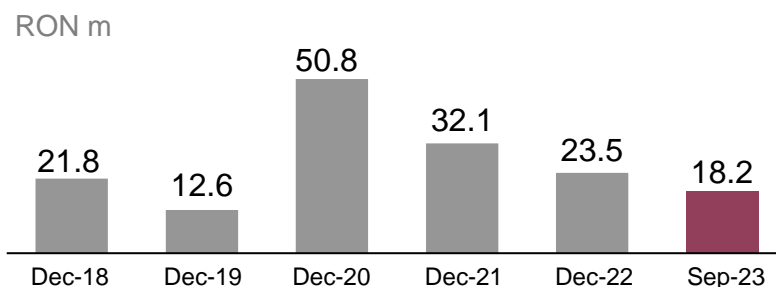
	Purcari Group			Ecosmart			WINE Business		
RON m	9L'23	9L'22	Δ 9L	9L'23	9L'22	Δ 9L	9L'23	9L'22	Δ 9L
Venituri	252.5	199.8	26%	22.4	13.1	71%	230.1	186.6	23%
Costul Vânzărilor	(148.7)	(109.2)	36%	(18.6)	(9.8)	89%	(130.1)	(99.4)	31%
Profit Brut	103.8	90.6	15%	3.9	3.3	18%	100.0	87.3	15%
<i>Marja Profitului Brut</i>	<i>41%</i>	<i>45%</i>	<i>(4 pp)</i>	<i>17%</i>	<i>25%</i>	<i>(8 pp)</i>	<i>43%</i>	<i>47%</i>	<i>(3 pp)</i>
SG&A:	(56.0)	(41.7)	34%	(2.7)	(2.4)	16%	(53.2)	(39.3)	35%
<i>Marketing și vânzări</i>	<i>(29.2)</i>	<i>(20.0)</i>	<i>46%</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>26%</i>	<i>(29.2)</i>	<i>(20.0)</i>	<i>46%</i>
<i>General și Administrativ</i>	<i>(26.8)</i>	<i>(21.7)</i>	<i>24%</i>	<i>(2.7)</i>	<i>(2.4)</i>	<i>16%</i>	<i>(24.0)</i>	<i>(19.3)</i>	<i>24%</i>
Alte venituri/ (cheltuieli):	4.8	(1.2)	nm	0.0	(2.8)	nm	4.8	1.6	nm
EBITDA	72.2	60.7	19%	2.2	(1.5)	nm	70.0	62.2	12%
<i>Marjă EBITDA</i>	<i>29%</i>	<i>30%</i>	<i>(2 pp)</i>	<i>10%</i>	<i>-11%</i>	<i>21 pp</i>	<i>30%</i>	<i>33%</i>	<i>(3 pp)</i>
Profit Net	43.8	35.4	24%	0.9	(2.3)	nm	42.8	37.7	14%
<i>Marjă Profit Net</i>	<i>17%</i>	<i>18%</i>	<i>-</i>	<i>4%</i>	<i>-18%</i>	<i>22 pp</i>	<i>19%</i>	<i>20%</i>	<i>(2 pp)</i>

- Performanță generală puternică a activității de bază pe segmentul WINE, încorporând în același timp efectele negative ale redresării celei mai recente adiții - Angel's Estate.
- Îmbunătățiri în curs de desfășurare pentru segmentul de Reciclare a deșeurilor cu o contribuție de RON 9,3 milioane în T3'23 în venituri, RON 2 milioane în EBITDA și RON 0,8 milioane în Profit Net.
- EBITDA din 9L'23 și marjele de Profit Net ale Ecosmart la 10% și, respectiv, 4%, încă în urma nivelurilor de profitabilitate a segmentului de bază.
- Marje încă modeste, cu potențial de creștere.

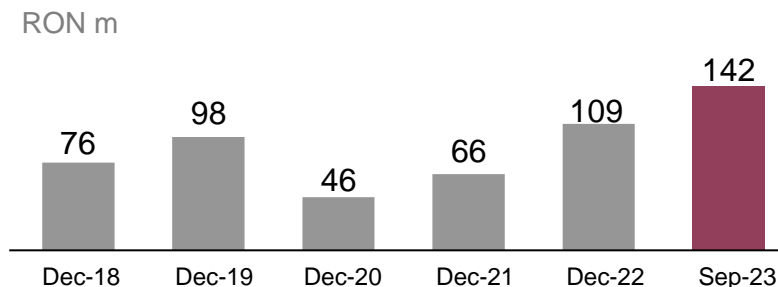
## 2 Bilanț puternic, oferind o bază solidă pentru mediul macro actual

### Numerar și creanțe

#### Poziție Numerar

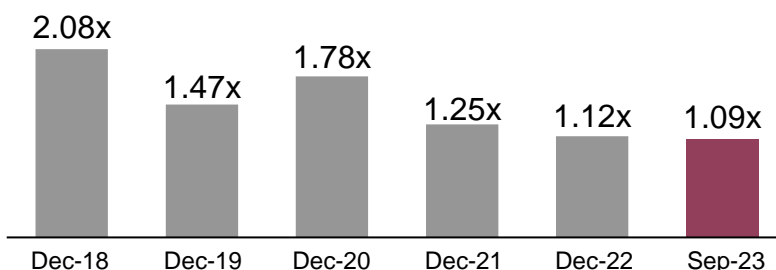


#### Datoria Netă

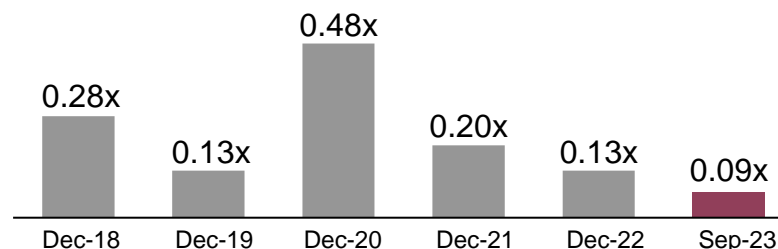


### Lichiditate

#### Raport Actual

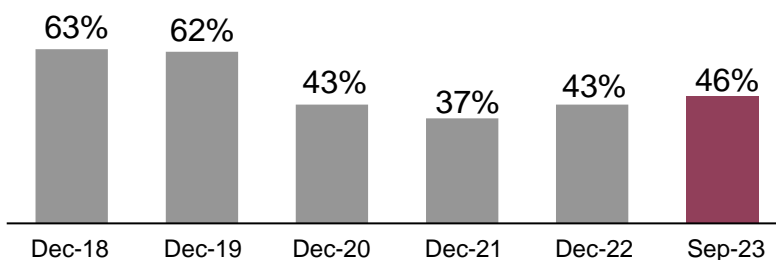


#### Rata Numerarului

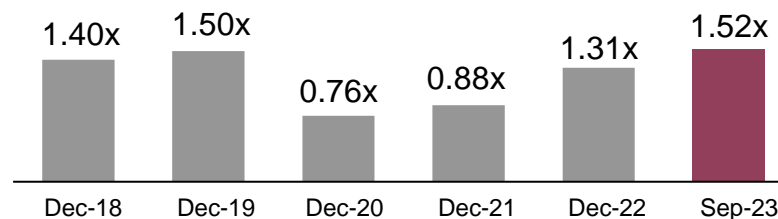


### Solvabilitate

#### Datorie în acțiuni










#### Datorie Netă/EBITDA<sup>1</sup> (LTM)







1) Excluzând câștigul unic de RON 28 milioane din achiziția rentabilă a Angel's Estate din EBITDA (LTM) în Dec'22 and Sep'23



## 2 Creștere continuă, determinată de performanța excelentă din România

Piață	Pondere vânzări 9L'23	Δ 9L'23 YoY	Comentarii
RO 	59%	+37%	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>RO:</b> Creștere puternică pentru toate brandurile, Purcari fiind un performer remarcabil. Seria Nocturne își continuă succesul extraordinar într-un mediu HoReCa bun, dinamică puternică pentru Cuvee și colecțiile limitate. Crama Ceptura, brandul nostru național, menține o creștere rapidă de +31% în 3T23 al la an. Bardar își menține impulsul puternic. Domeniile Cuza accelerează de 3x an la an, deși de la o bază mai mică.</li> </ul>
MD 	18%	+3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>MD:</b> Purcari dă dovadă de rezistență și continuă creșterea. Scădere a vânzărilor pentru Bostavan și Bardar din cauza încrederii moderate a consumatorilor și modificărilor în canalul Duty Free, deoarece facilitățile fiscale au fost anulate. Prioritizarea marjei față de volum.</li> </ul>
PL 	6%	-6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>PL:</b> Presiunile pe piața principală a vinurilor continuă, inclusiv pe întregul segment de vin din Moldova. Creștere de două cifre pentru Purcari, în timp ce se extinde în HoReCa și își construiește prezența în segmentul premium. Prioritizarea marjelor față de volum cu Bostavan.</li> </ul>
ASIA 	2%	-53%	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>ASIA:</b> Primele semne de redresare economică în China în T3, încă nereflectate în comerțul economic. În general, o piața chineză a vinurilor încă slabă. Activitate continuă de marketing și promovare a echipei locale. Investiții în dezvoltarea gradului de conștientizare a brandului și a prezenței locale.</li> </ul>
CZ SK 	2%	1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>CZ&amp;SK:</b> Performanță bună cu brandurile Bostavan pe canalul Tesco. În general, piața vinului este slabă, deoarece consumatorii adoptă un comportament orientat spre economii. Prioritizarea marjelor față de volume cu Bostavan. Focus pe premiumizare, Purcari arătând o creștere de două cifre la RON 9 milioane an la an, deși de la o bază mai mică.</li> </ul>
UA 	2%	+99%	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>UA:</b> 9L'23 puternice atât pentru mărcile Purcari, cât și pentru Bostavan, marginal în urma cifrelor pentru 9L'21 de dinainte de război. Menținerea echipei locale și creșterea distribuției pe canalele IKA. Continuarea extinderii geografiei vânzărilor Bardar în parteneriat cu Coca-Cola Beverages Ukraine.</li> </ul>
RoW 	11%	+43%	

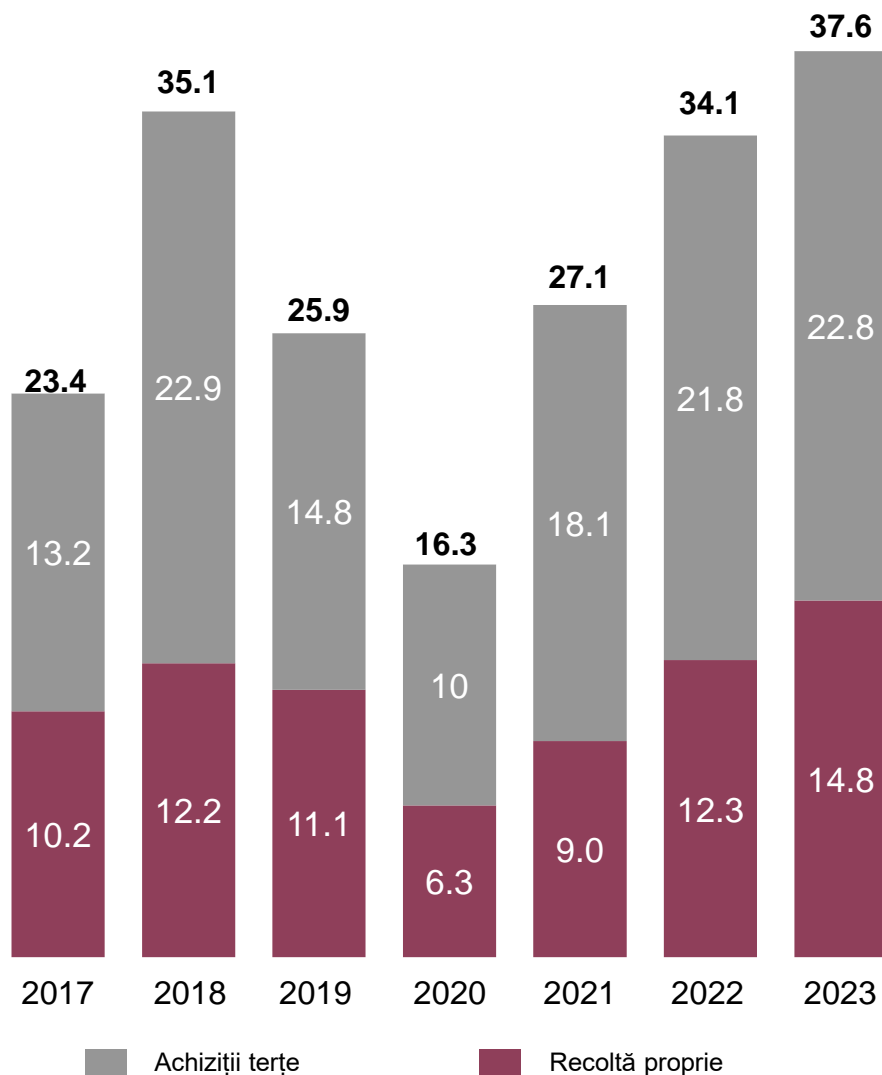
## 2 Segmentele de vin premium își demonstrează reziliența

Brand	Pondere vânzări, 9L'23	Δ 9L'23 YoY	Comentarii
 <p>PURCARI CHATEAU 1827 SINCE</p>	55%	+31%	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>PURCARI:</b> Creștere semnificativă a volumului împreună cu creșterea prețurilor. Cererea consumatorilor sa dovedit rezistentă, iar strategia de premiumizare continuă să ofere rezultate excelente. România conduce creșterea, cu performanțe puternice pe toate canalele.</li> </ul>
BOSTAVAN	17%	-5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>BOSTAVAN:</b> Condiții provocatoare pentru brandurile principale, deoarece cererea consumatorilor se diminuează. Prioritizarea marjei față de volume. Performanță bună în Cehia și Slovacia, România și Ucraina.</li> </ul>
 <p>CRAMA CEPTURA</p>	15%	+23%	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>CRAMA CEPTURA:</b> Continuarea creșterii puternice, atingând 89% din vânzările totale din 2022 în 9M23. Focus pe dezvoltarea portofoliului și premiumizare.</li> </ul>
 <p>FONDAT 1929 DIVIN BARDAR</p>	10%	-3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>BARDAR:</b> Comportamentul consumatorilor moldoveni se răcește din cauza concurenței locale ridicate, majorarea accizelor în vigoare de la 1 ianuarie pentru produsele brandy. Schimbări în canalul Duty Free, deoarece facilitățile fiscale sunt anulate. O rețea de benzinării și-a suspendat operațiunile, reducând punctele de vânzare în canalul comercial fragmentat. Creștere de două cifre în România, a doua piață după mărime, extinzându-se prin canale.</li> </ul>
 <p>ANGEL'S ESTATE SA</p>	3%	n/a	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Angel's Estate:</b> Vânzările au contribuit cu 3% la vânzările totale Grupului. Focus pe restructurarea portofoliului moștenit, cu accent pe segmentele marginale înalte. Introducerea noilor SKU Purcari pe piață și extinderea pe noi canale. Integrarea activităților operaționale și comerciale - în proces. Consolidarea echipei locale de marketing și comercial.</li> </ul>

## 2 Rezultate puternice în 2023, pe fondul unei recolte scăzute la nivel mondial

### Recoltă bună în 2023<sup>1</sup>

Recoltă proprie și achiziții terțe de struguri, milioane kg



### Comentarii

- Recoltă proprie puternică în condiții meteorologice nefavorabile cu ploi moderate și valuri de căldură chiar înainte de recoltare.
- Îndeplinirea stocurilor necesare din achiziții de la părți terțe; mediu de preș favorabil pentru a influența pozitiv marjele viitoare.
- Sistemul de irigare din podgoriile Vinăriei Purcari, funcțional din 1 iulie 2022, și-a dovedit eficiența. Podgoriile oferă struguri de înaltă calitate și volume în condiții meteorologice dificile. Implementarea sistemului de irigații în podgoriile Cuza (Bostavan) este planificată pentru 2024.
- Volumul producției mondiale<sup>2</sup> de vin se estimează că va fi cel mai mic din ultimii 60 de ani. Scăderea bruscă în 2023 față de recolta slabă din 2022 în Spania -14%, Italia -12%, Grecia -45%. România și Bulgaria conduc creșterea cu 15% și +7%.
- Recoltă globală mai mică, poate crea un mediu de prețuri mai bun pentru producători precum Purcari.

## 2 Rezultate remarcabile la cele mai renumite competiții de vinuri

### **Cel mai bun Producător din Moldova 2023**

Precum și 24 de distincții acordate de  
Mundus Vini Spring Tasting



### **Aur la Concours Mondial de Bruxelles - Rosé Selection** Singurul Rosé din MD premial cu Aur



### **10 Medalii de Aur Colectate Berliner Wein Trophy 2023**



### **17 Medalii de Aur Colectate Challenge International du Vin 2023**



### **Cel mai bun Vin din Moldova în Competiție** Și 7 Medalii de Aur de la Concours International de Lyon



### **Cea mai de succes vinărie din ECE la Decanter World Wine Awards 2023** 3 Medalii de Aur pentru Château Purcari



## 2 Agendă activă de marketing, explorând oportunități la nivel mondial

### Japan's Food Export Fair 2023

Vizitați de un număr mare de oameni pasionați de vin și oaspeți de vază



### Crama Ceptura la Chefi la Cuțițe

Plasare de produs în prime time-ul emisiunii, TV, online, SoMe etc.



### Academia Purcari - Podcast Partnership cu Fain si Simplu

Plasare de produs de Mihai Morar, influencer și jurnalist



### Degustare Vinuri Purcari - Lithuania

Eveniment de degustare de vinuri organizat la Hotel & Restaurant Vila Komoda and Zelve Village & Spa



### Atelier Culinar Black Doktor

Atelier organizat în Polonia pentru clienții din comerțul tradițional



### Purcari la Brazil Wine Day

Reprezentanții Purcari au participat la Ziua Vinului din Brazilia. Vin foarte apreciat de nenumărați vizitatori.



## 2 Continuăm să susținem, să ne implicăm, să inspirăm

### ***Donație prin Fundația Purcari***

*Peste 400 de tablete trimise copiilor ucraineni din 9 regiuni din Herson – donație făcută prin Campania Freedom Blend*



### ***Nocturne Night Run la Chateau Purcari***

*Relansarea primei competiții de alergare nocturnă din Moldova*



### ***Al 2-lea Summit al Comunității Politice Europene***

*Purcari a primit o diplomă de onoare pentru implicarea sa în organizare Summit-ului*



### ***Campionatul Mondial de Kolon Golf***

*Unul dintre principalii sponsori în timpul Campionatului de Golf Kolon din Coreea.*



### ***Foarte apreciat la Seoul International Wines & Spirits Expo 2023***

*În prima zi, expoziția a fost vizitată exclusiv de demnitari*



### ***Campanie de imagine Domeniile Cuza – TVC, online***

*Campanie de conștientizare cu ambasadorul brandului Horia Brenciu*



1 Purcari Wineries Group

2 Rezultate Operaționale 3T 2023

3 Ghidaj

## Vinohora Rară Neagră & Malbec

O armonie perfectă între soiurile roșii moldovenești și argentine. Un vin cu caracter unic, cu accente emoționale de cireș și ciocolată.

51% Rară Neagră  
49% Malbec

Maturat timp de 6 luni în Barrique Seguin Moreau francez.



### 3 Ghidaj 2023: mai sus de treapta de referință T3

Țintă	Ghidaj 2023	9L 2023	Statut	Comentarii
Creșterea veniturilor	+18-22%	+26%	>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Creștere în 9L peste ghidaj, pe fondul unui context macro provocator și al volatilității geopolitice.</li> <li>Poziționare de lux la prețuri accesibile dă randament bun și în mediul actual.</li> <li>Condiții provocatoare pentru brandurile de nivel inferior, mărirea prețurilor fiind principalul factor de creștere.</li> </ul>
Creșterea veniturilor, WINE <sup>1</sup>	+14-18%	+23%	>	
Marja EBITDA	22-26%	29%	>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Inflația continuă să scadă, căile de aprovizionare revenind încet la o funcționare eficientă.</li> <li>Materiale de ambalare achiziționate la prețuri mai mari în 2S'22 – 1S'23 pe fondul penuriei de aprovizionare scad treptat, fiind gradual utilizate.</li> <li>COGS încă include o parte din stocurile de vin mai scumpe din anii 2020 și 2021.</li> <li>Presiune asupra Profitului Net din cauza costurilor de finanțare mai mari și a deprecierei mai mari din Capex, executate în perioadele anterioare.</li> </ul>
Marja Profit Net	12-16%	17%	>	

(1) Segmentul principal de vin, cu excepția veniturilor Ecosmart

***Ne așteptăm la un 2023F la nivelul de top al ghidajului anunțat sau puțin peste acesta***



