

Raccontare il presente Beverage, canali e consumi a confronto

Marco Colombo
EMEA Solutions Delivery SVP

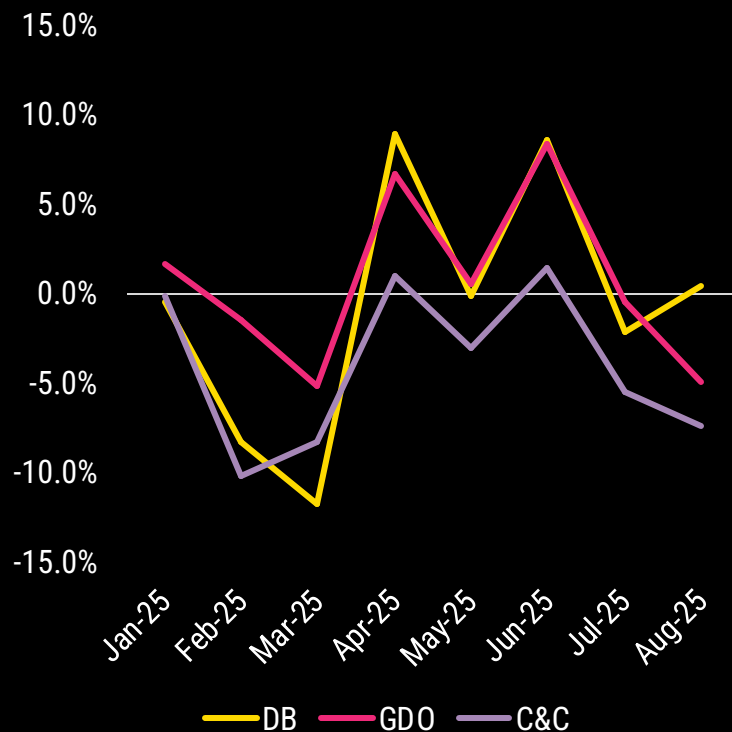


Arese, 8 Ottobre 2025

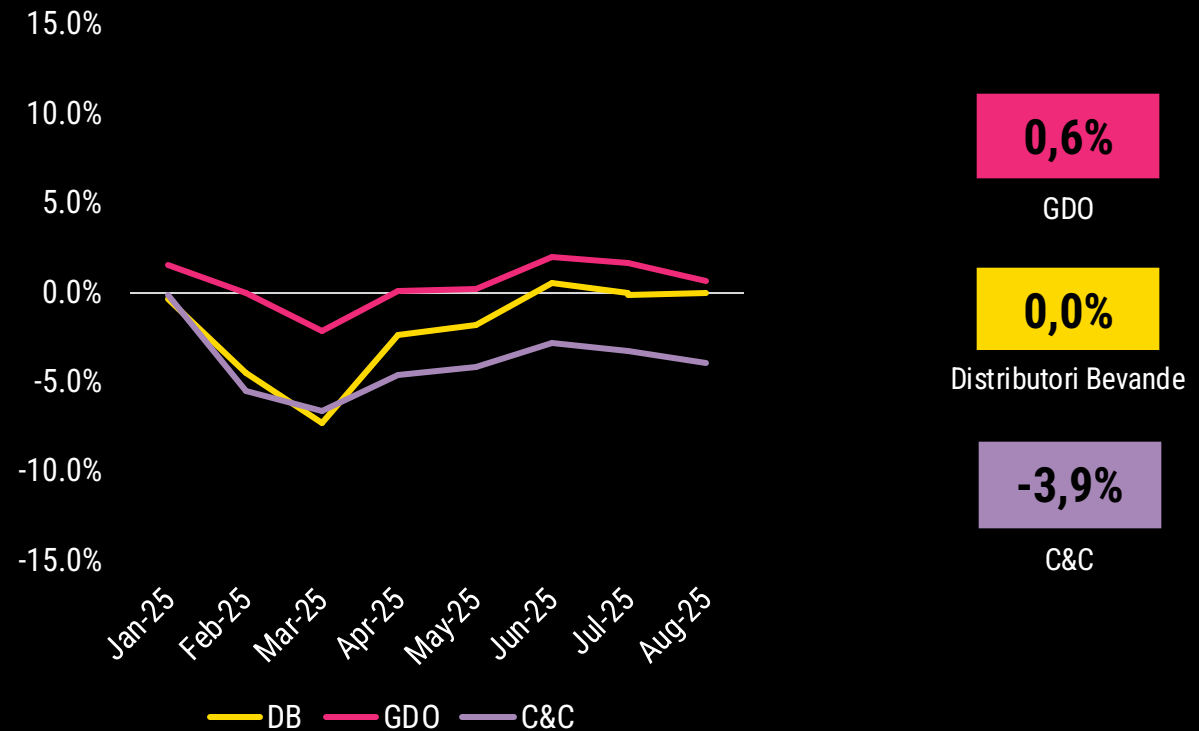


Un 2025 caratterizzato da alta variabilità, con fatturato in recupero ma ancora lontano da un risultato positivo

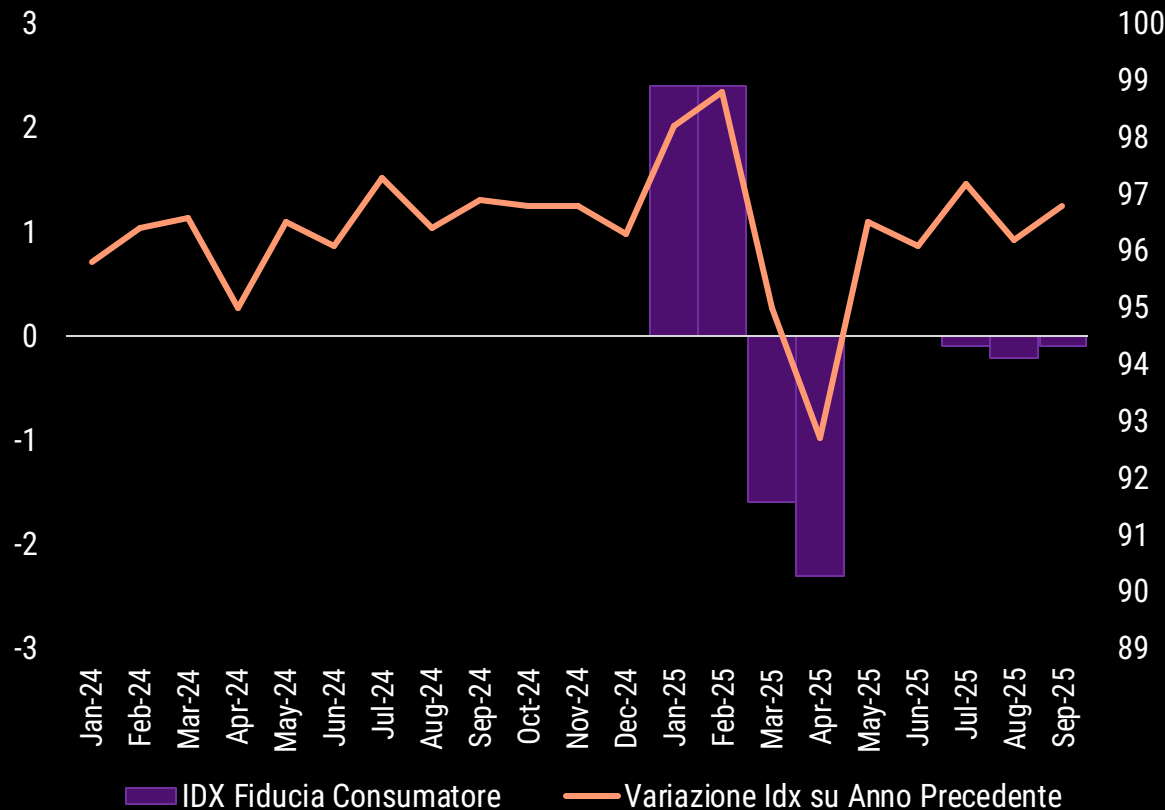
Var. % Vendite in Valore Mese su Anno Precedente



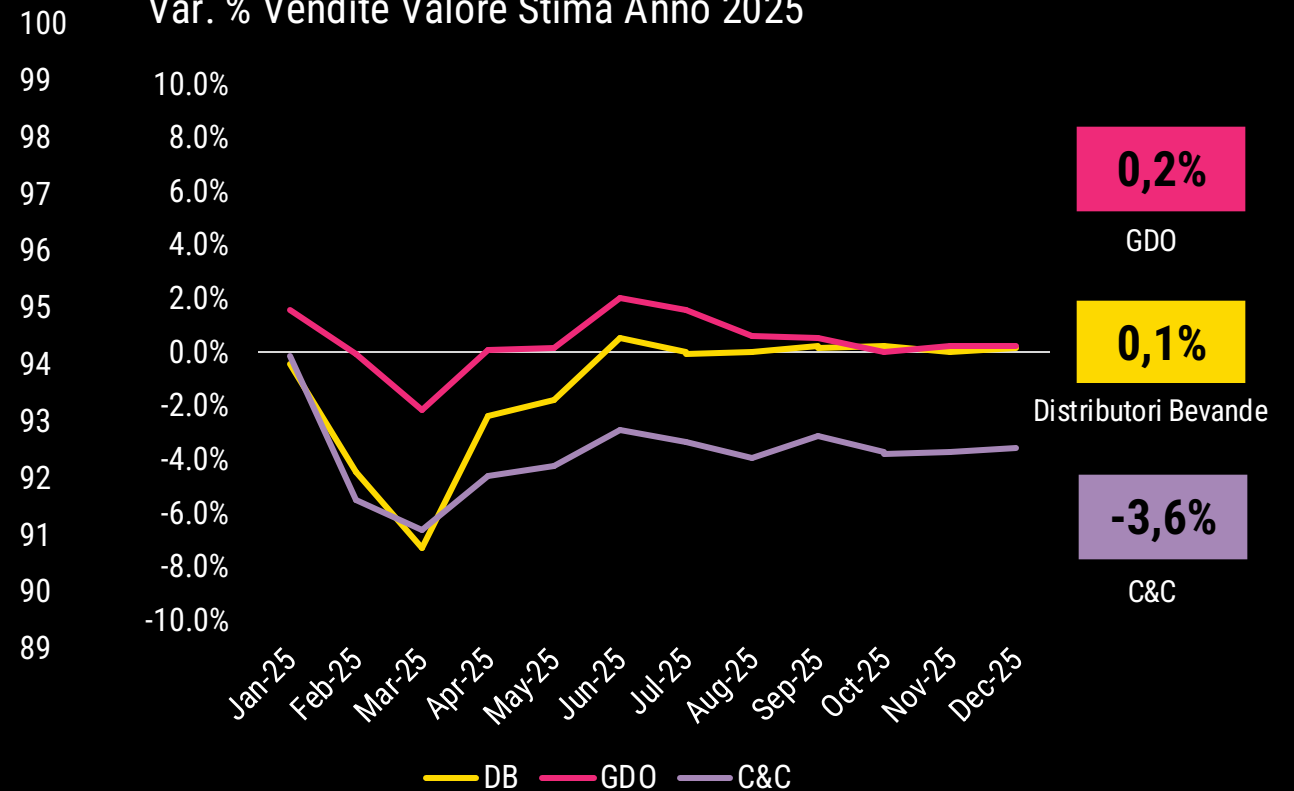
Var. % Vendite Valore Progressivo Anno su Anno Precedente



Le prospettive di fine anno non offrono elementi di ottimismo: una previsione cross-canali a 21,4 m.di €, sui livelli del 2024

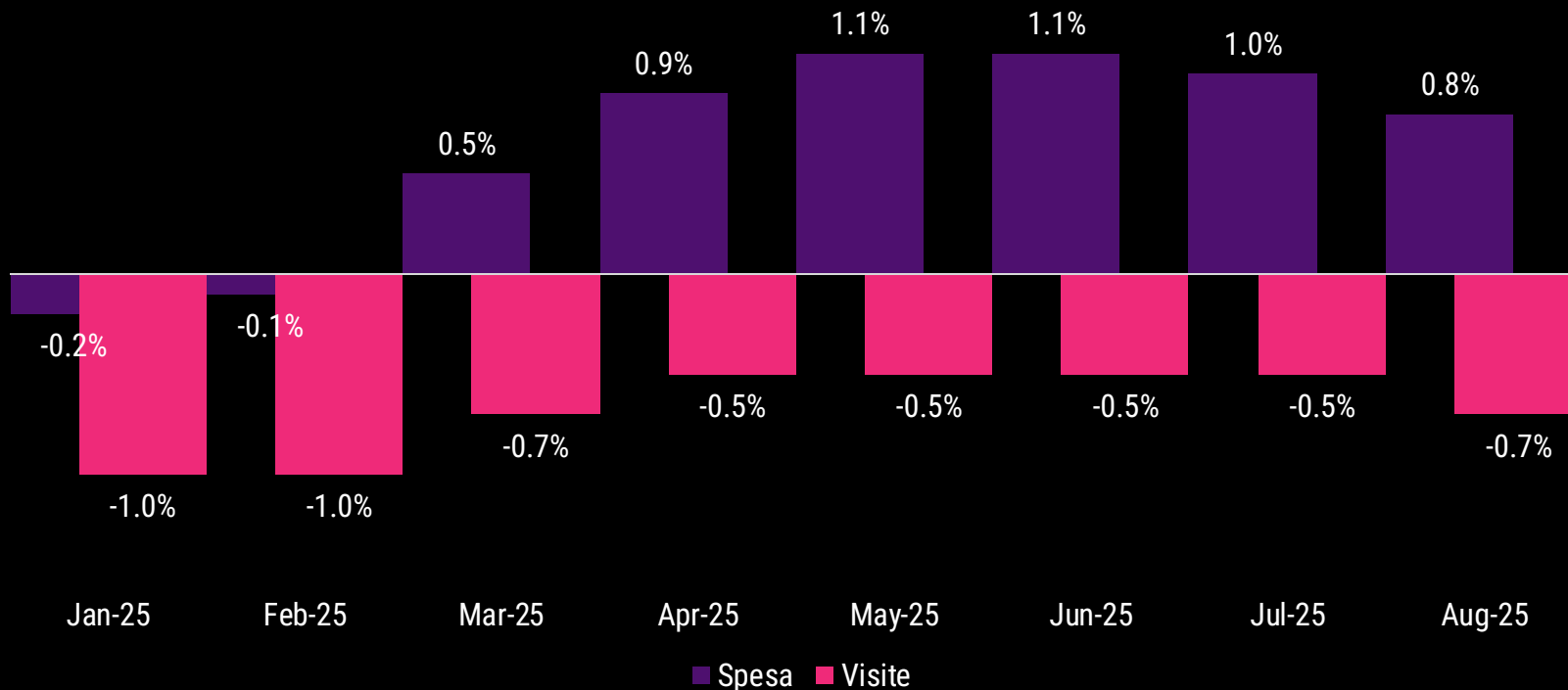


Var. % Vendite Valore Stima Anno 2025



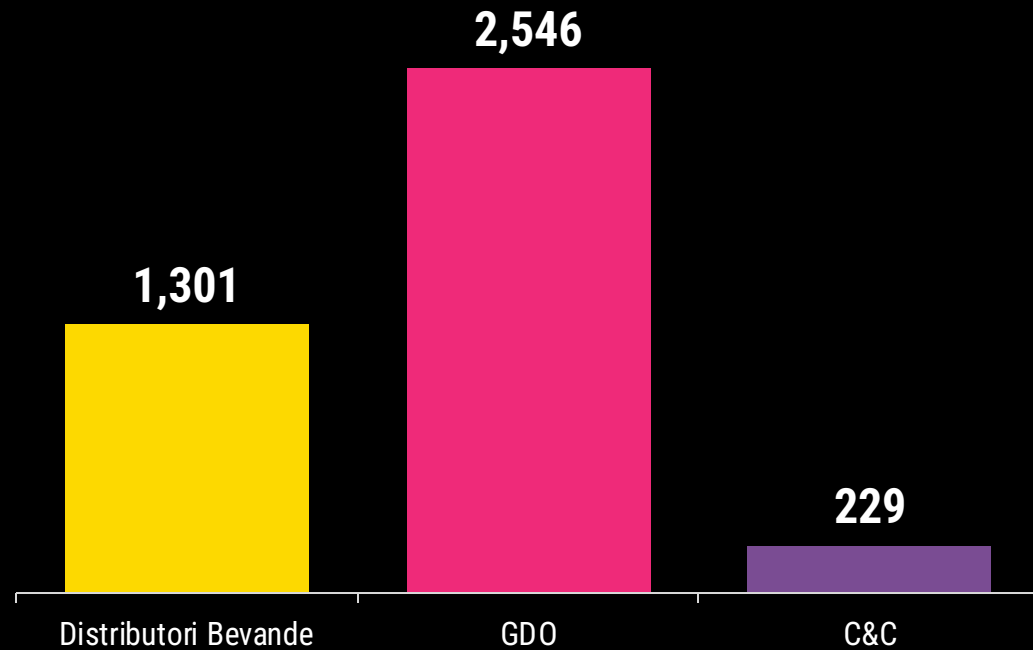
Anche osservando il comportamento del consumatore nel Fuori Casa le visite rallentano e il trend di spesa flette

Total OOH – Spesa e Visite Var. % Progressivo per Mese

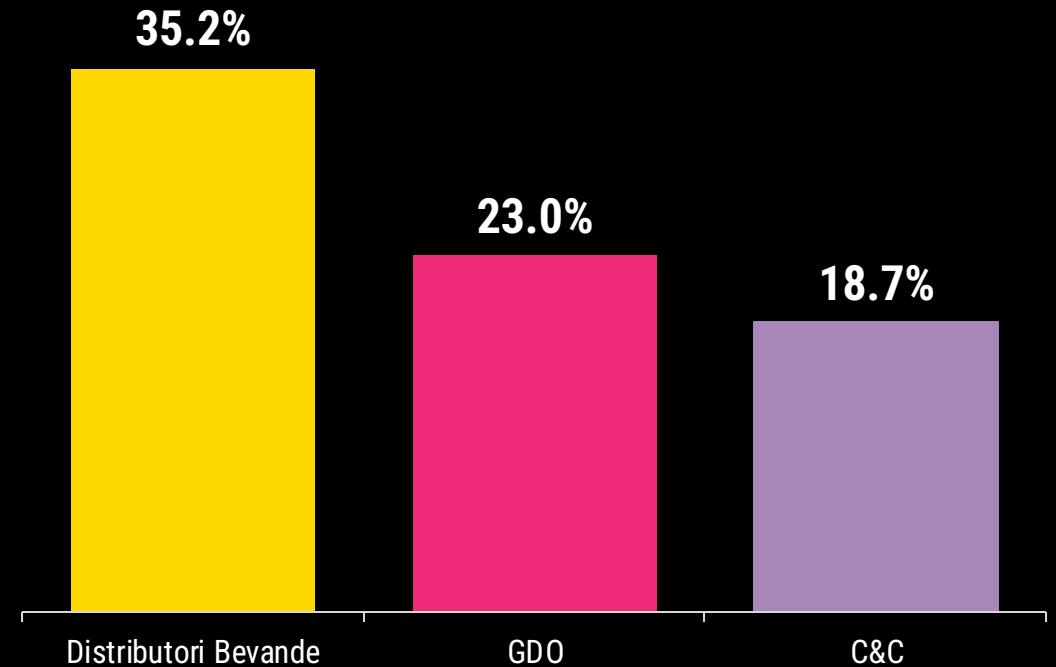


In tutti i canali lo sviluppo del beverage è stato rilevante negli ultimi anni guidato da domanda/offerta e fattori esogeni

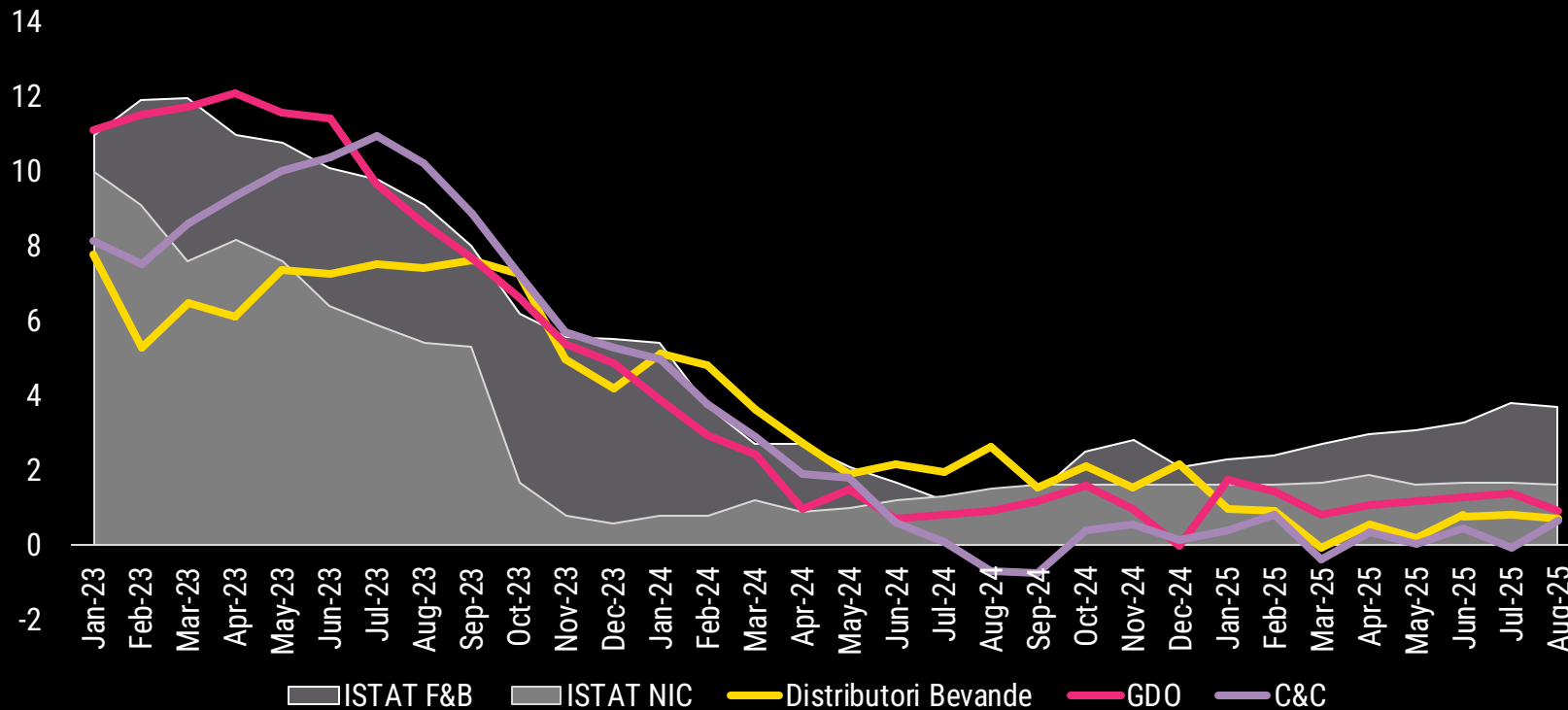
Variazione Valori Mio € 2025 su 2019



Variazione % Valori Mio 2025 su 2019

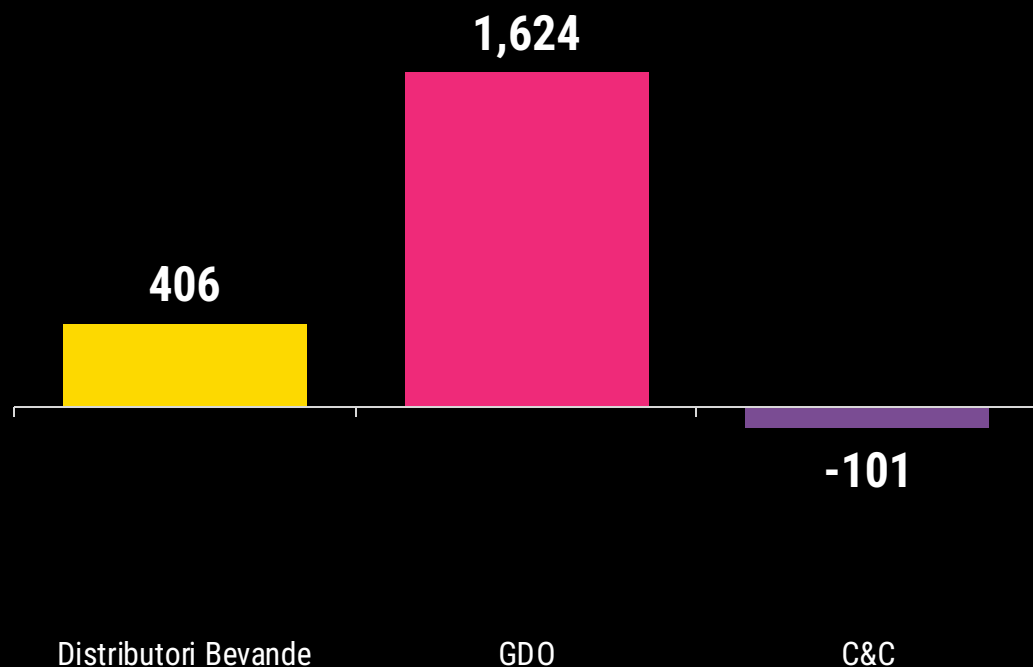


Rispetto all'indice Istat, l'impatto dell'inflazione nel beverage si è progressivamente ridotto, con distinte dinamiche guidate dal ruolo di canale

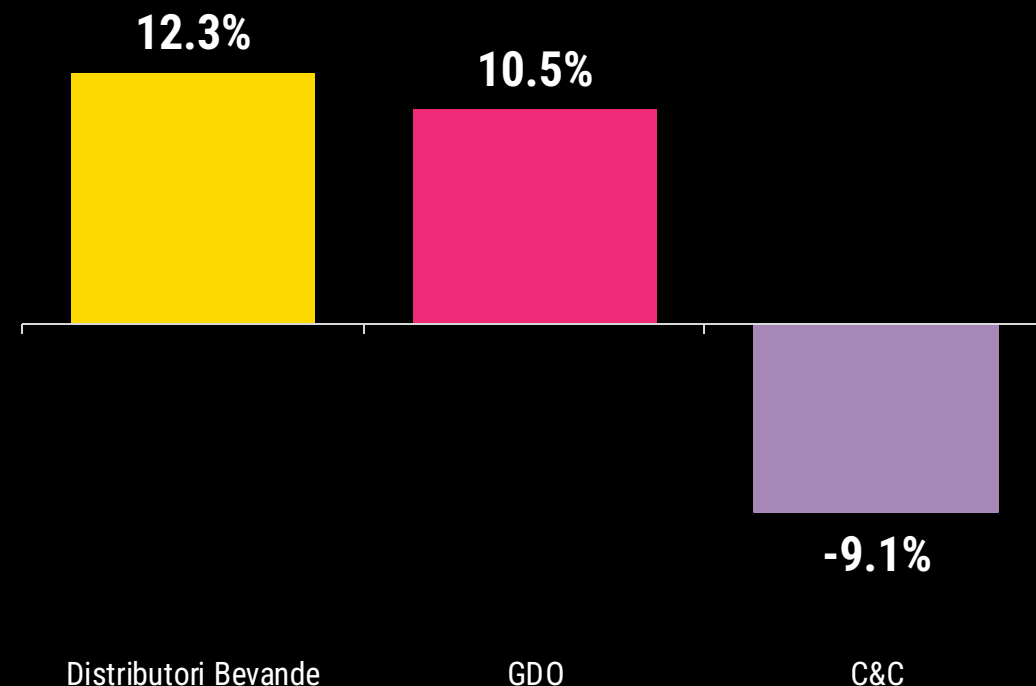


I Volumi offrono una prospettiva della dinamica di sviluppo improntata alla cautela

Variazione Volumi Mio Litri 2025 su 2019



Variazione % Volumi 2025 su 2019



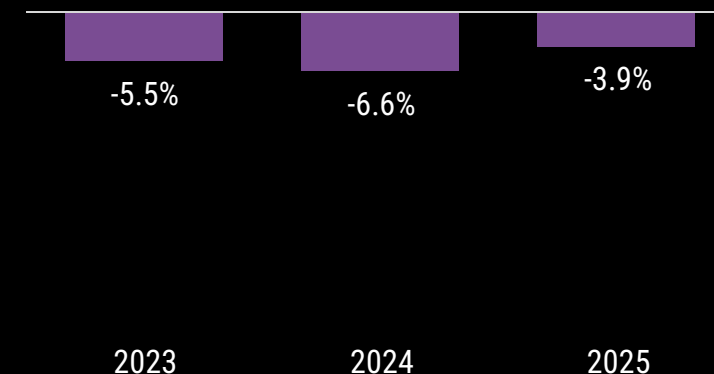
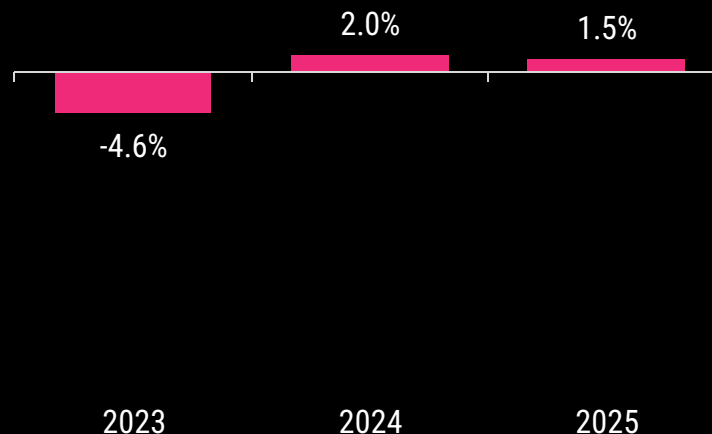
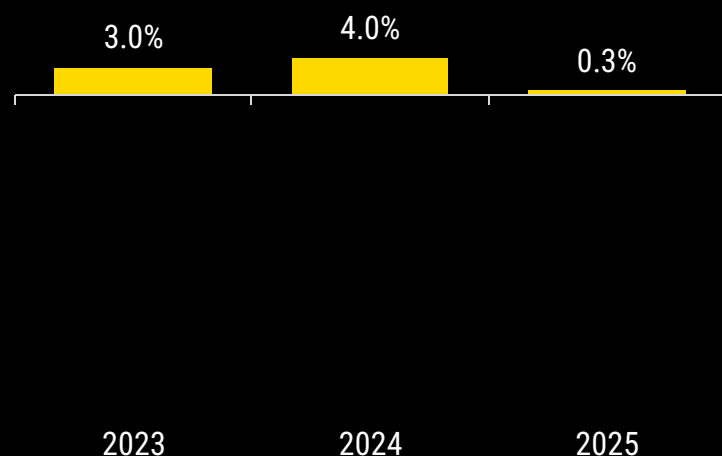
In particolare se ci concentriamo sugli ultimi tre anni, la crescita di volume è prossima alla parità.

Progressivo Gennaio-Agosto – Vendite in Volume Variazione su Anno precedente

Distributori Bevande

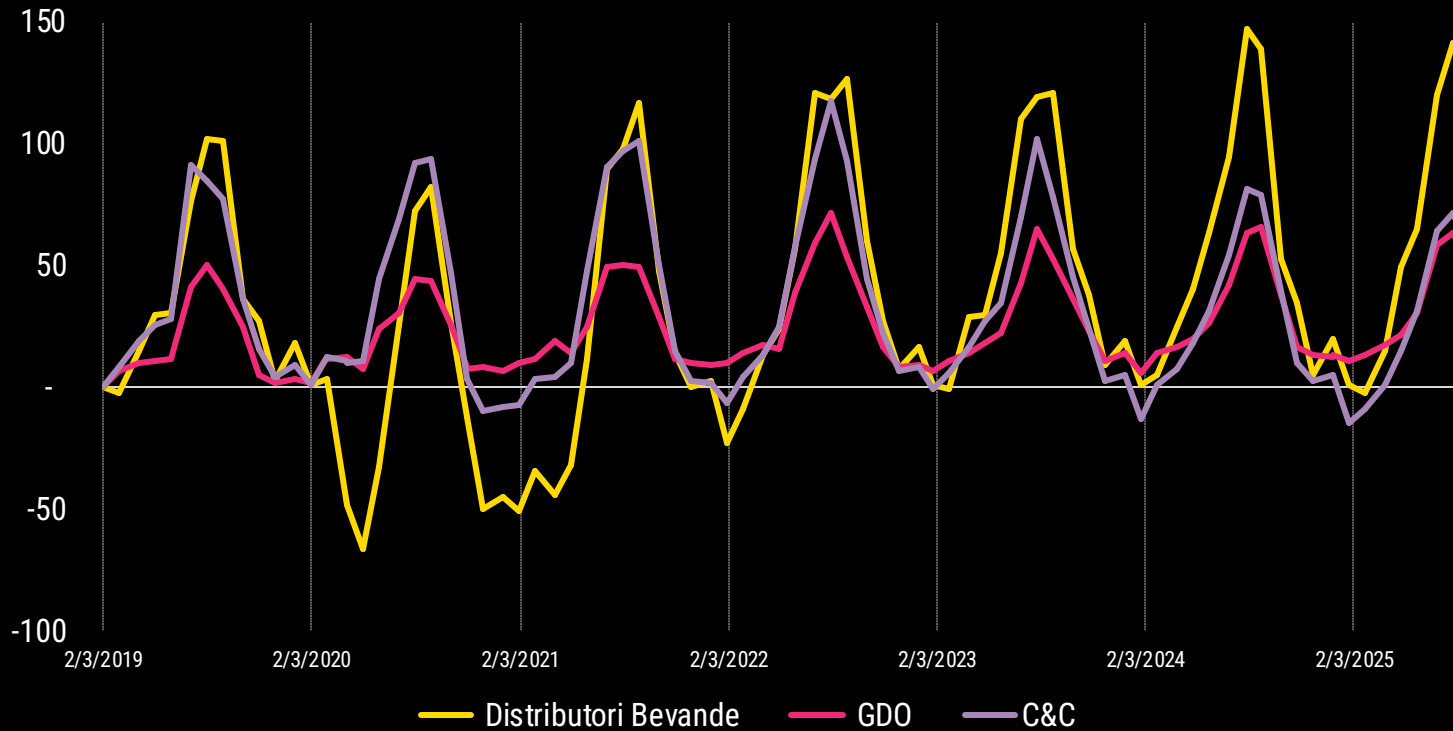
GDO

C&C



Il fattore stagionalità amplia l'effetto spinta sui Distributori Bevande, non supporta il Cash&Carry in dinamica recessiva

Indice Volumi Mensili – Gennaio 2019=100



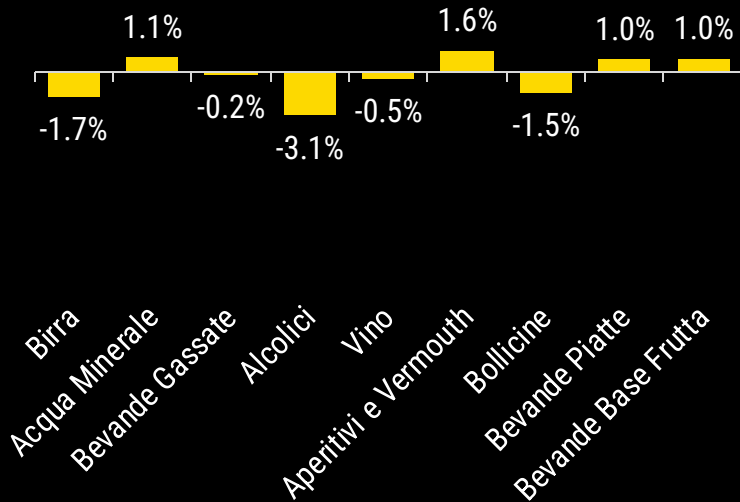
Contrazione per le Bevande alcoliche, Birra, Vino e Spirits. Acqua Minerale positive, marginale crescita per Succhi e Tè.

Variazione % Volumi Gen-Ago 2025 su Anno Precedente

Distributori Bevande

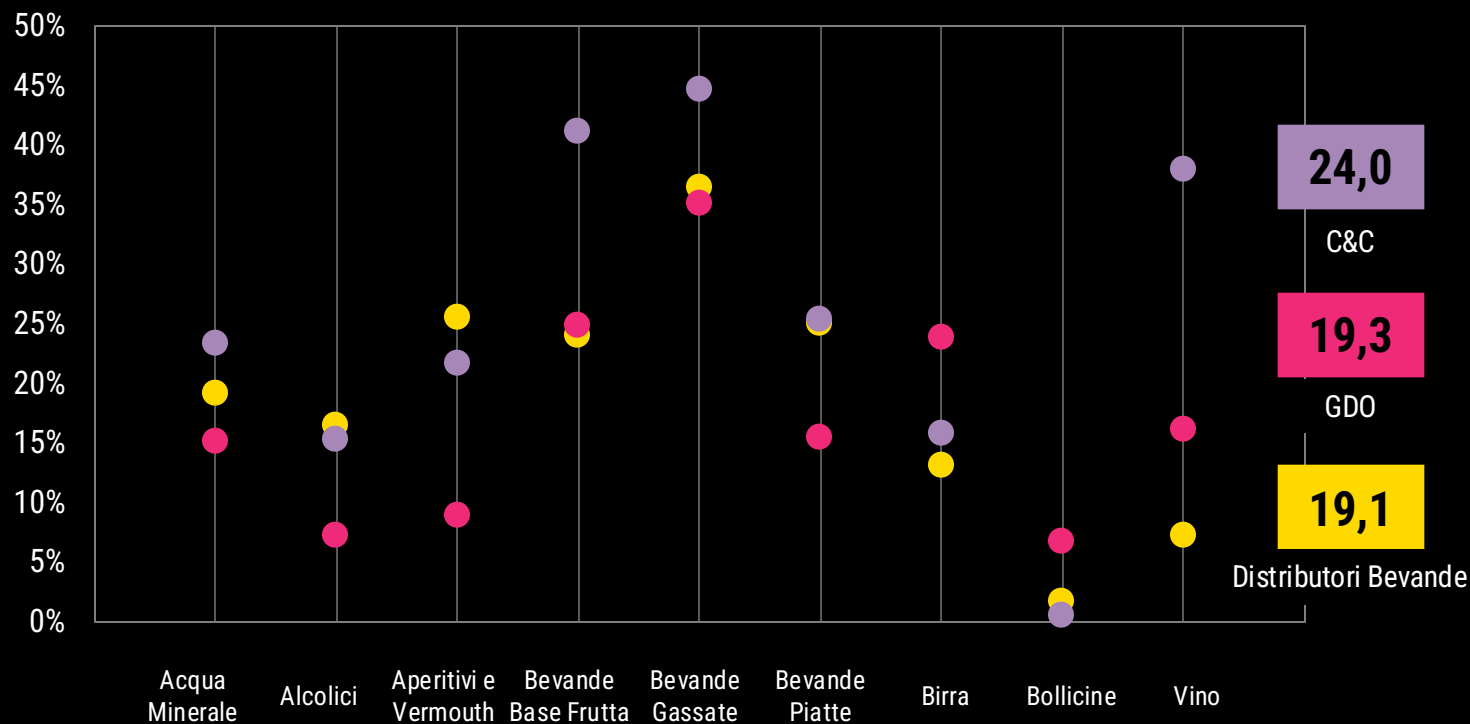
GDO

C&C



L'incremento medio di Prezzo è intorno al 20% differenziato per canale e categoria dal Mix, sostenuto da Inflazione

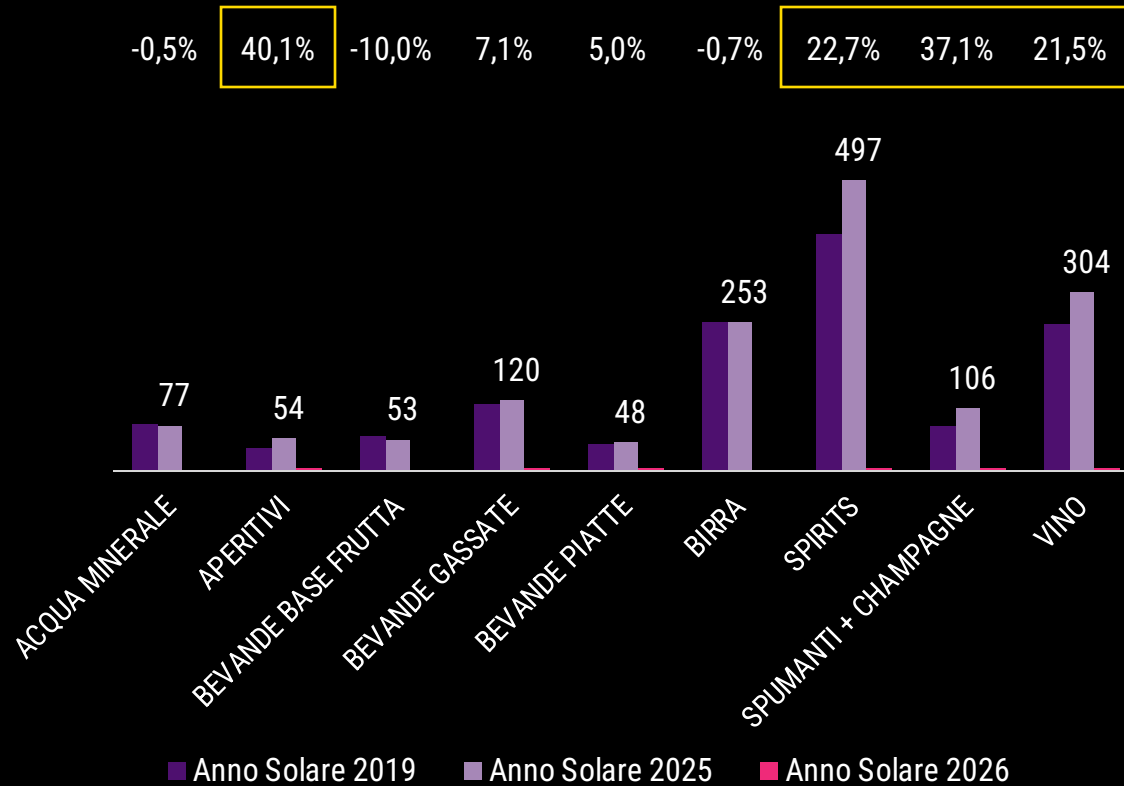
Variazione % Prezzo Medio Litro 2025 su 2019



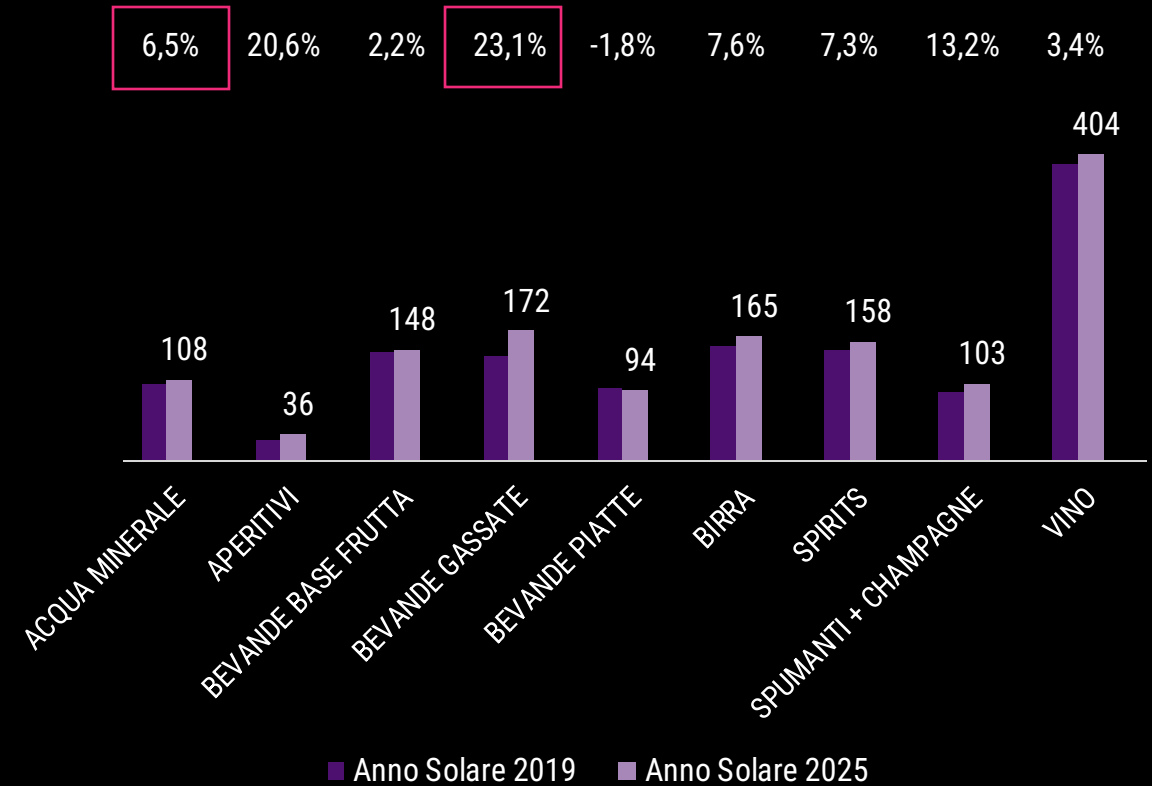
L'evoluzione dell'assortimento merita attenzione: dove creare differenziazione?

Numero di Referenze Medio | Variazione % 2025 su 2019

Distributori Bevande



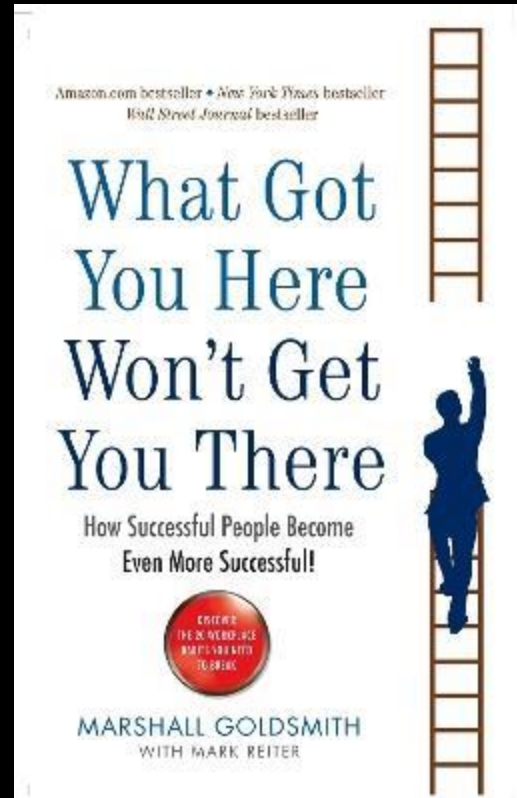
GDO



Alcuni spunti di riflessione

- La crescita garantita sembra terminata – la ricerca del profitto passa dal miglioramento continuo su ogni componente della gestione caratteristica
- Le spinte esogene di clima, turismo ed eventi sono ottimi acceleratori; devono agire su una dinamica esistente generate dalla categoria
- La sinergia di filiera si realizza in tutte le leve del mix
- Ogni strategia di breve, non è strategica. Può salvare il trimestre, rischia di compromettere il futuro

Una contraddizione, forse no.



«Non potete unire i puntini guardando avanti; potete farlo solo guardandovi all'indietro»

S.J.