vinetur

Cavit meldet für das Geschäftsjahr 6,3 Prozent weniger Umsatz – US-Zölle belasten größten Markt

Die italienische Weingruppe verweist auf höhere Energiekosten und einen strukturellen Rückgang der weltweiten Nachfrage. Der Nettogewinn steigt auf 4,2 Millionen Euro.

Mittwoch, 25. November 2026



Die italienische Weingruppe Cavit teilte am Dienstag mit, dass ihr konsolidierter Umsatz im Geschäftsjahr 2025/2026 um 6,3 Prozent auf 227,5 Millionen Euro gesunken sei. US-Zölle, höhere Energiekosten und eine strukturelle Abschwächung der weltweiten Weinnachfrage hätten das Geschäft belastet, berichtete ANSA.

Nach Angaben des Unternehmens war das schwächere Ergebnis nahezu ausschließlich auf den US-Markt zurückzuführen, den größten Markt der Gruppe. Ungünstige Bedingungen dort waren für den Großteil des Rückgangs gegenüber dem vorherigen Geschäftsjahr verantwortlich. Der Jahresabschluss von Cavit Sc und seinen Tochtergesellschaften Glv Srl und Kessler Sekt & Co. KG wurde von der Gesellschafterversammlung genehmigt.

Trotz des Umsatzrückgangs stieg der konsolidierte Nettogewinn gegenüber dem Vorjahr leicht auf 4,2 Millionen Euro. Der Nettogewinn entsprach nach Angaben von Cavit 1,8 Prozent des Umsatzes. Dies sei trotz des Umsatzrückgangs ein Wert im Rahmen des historischen Durchschnitts der Gruppe.

Die Bilanz wies weiterhin eine solide Kapitalausstattung aus. Das konsolidierte Eigenkapital stieg auf 127,7 Millionen Euro und entsprach damit mehr als der Hälfte des Jahresumsatzes. Die Nettofinanzposition verschlechterte sich infolge von Investitionen leicht auf 41,8 Millionen Euro. Zugleich blieb die Inanspruchnahme von Bankkrediten durch die Gruppe begrenzt und wurde im Jahresverlauf weiter reduziert.

Cavit-Verwaltungsratsvorsitzender Lorenzo Libera sagte, das Unternehmen habe in einem für die Branche schwierigen Jahr daran gearbeitet, die Einkommen von mehr als 5.250 Mitgliedswinzern zu sichern. Die Stärkung der Kapitalbasis der Gruppe gebe ihr die Mittel, den Wert der Arbeit im Weinberg auch in schwierigeren Marktphasen zu verteidigen.

Die Ergebnisse verdeutlichen die Belastungen für Getränkehersteller, die auf Exporte angewiesen sind, insbesondere für Weinunternehmen mit erheblichen Umsätzen in den USA. Für die Getränkeindustrie insgesamt deuten die Zahlen darauf hin, dass Zölle, eine schwächere Nachfrage in den USA und höhere Betriebskosten den Umsatz belasten können, selbst wenn Unternehmen ihre Margen sichern und ihre Finanzen relativ stabil halten.

Die Geschäftsentwicklung von Cavit spiegelt zudem ein grundlegenderes Problem für Weinproduzenten wider, das über die Handelspolitik hinausgeht. Das Unternehmen verwies auf einen seiner Einschätzung nach strukturellen Rückgang der weltweiten Weinnachfrage. Dies deutet darauf hin, dass der Druck auf die Absatzmengen über einen einzelnen Markt oder einen vorübergehenden Kostenschock hinausgehen könnte. Angesichts der schwächeren Konsumtrends dürften sich die Produzenten daher weiterhin auf Preise, Kostenkontrolle und finanzielle Widerstandsfähigkeit konzentrieren.