vinetur

Stonegate ha alzato l’utile operativo a 245 milioni di sterline dopo aver convertito 147 pub a gestione diretta

I ricavi sono scesi a 1,16 miliardi di sterline mentre l’azienda ha spostato più locali verso modelli in partnership che hanno superato il rendimento del portafoglio a gestione diretta

mercoledì 23 settembre 2026



Stonegate ha dichiarato martedì che l'utile è aumentato nelle prime 40 settimane del suo esercizio finanziario, mentre il gruppo proseguiva una vasta revisione del proprio portafoglio di pub, nonostante il calo dei ricavi dovuto allo spostamento di più locali fuori dalla divisione a gestione diretta.

La società ha registrato ricavi pari a 1,16 miliardi di sterline nelle 40 settimane chiuse il 5 luglio, in calo rispetto a 1,26 miliardi nello stesso periodo di un anno prima. Stonegate ha affermato che il calo rifletteva l'uscita di pub dal portafoglio a gestione diretta nell'ambito della sua strategia di trasformazione. Nonostante il fatturato inferiore, l'utile operativo è salito a 245 milioni di sterline da 228 milioni, mentre la perdita prima delle imposte si è ridotta a 53 milioni da 73 milioni. Anche la perdita dopo le imposte è migliorata, scendendo a 40 milioni da 55 milioni.

L'amministratore delegato David McDowall ha detto che l'ultimo trimestre ha mostrato una "forte crescita dell'utile" e ha sostenuto che la strategia del gruppo stava producendo risultati. Ha aggiunto che Stonegate restava sulla buona strada per un anno significativo di crescita dell'utile e che le performance erano trainate dalle attività in partnership, tra cui Stonegate Pub Partners e Craft Union.

I dati indicano un'azienda che sta riorganizzando il modo in cui gestisce gran parte del proprio portafoglio. Stonegate ha detto che il business in locazione e affitto ha registrato una crescita dell'utile del 5,7% rispetto a un anno prima, mentre Craft Union, la sua divisione guidata dagli operatori, ha segnato una crescita dell'utile del 15,2%. Al contrario, il portafoglio a gestione diretta ha registrato un calo dell'1,2%.

McDowall ha detto che i risultati confermavano la visione del gruppo secondo cui i pub funzionano meglio quando agli operatori locali viene concesso maggiore controllo per rispondere alla domanda nelle loro comunità. Stonegate sta accelerando quel modello. La società ha detto di aver convertito finora quest'anno 147 pub a gestione diretta in formule di partnership, una mossa che, secondo McDowall, ha contribuito a creare un portafoglio "più snello e più resiliente".

L'ultimo aggiornamento segue la dichiarazione di Stonegate di inizio mese, secondo cui erano stati individuati circa altri 100 pub che potrebbero essere trasferiti nel business Pub Partners. Ciò suggerisce che la società si trovi ancora nel pieno di un importante

cambiamento operativo, e non vicina alla sua conclusione.

Gli investimenti nel periodo sono diminuiti con il cambiamento del portafoglio. Stonegate ha speso 95 milioni di sterline in espansione, conversioni e manutenzione, in calo rispetto ai 115 milioni dell'anno precedente. Nello stesso tempo ha venduto 123 siti operativi e nove lotti di terreno e ha completato cinque operazioni di sale-and-leaseback che riguardavano siti operativi. Queste mosse hanno generato proventi netti per 56 milioni di sterline.

I risultati arrivano sullo sfondo di speculazioni di mercato su una cessione più ampia. Lunedì i report hanno indicato che la divisione pub di Heineken era in trattativa per acquistare circa 300 pub da Stonegate in un'operazione che potrebbe valere 300 milioni di sterline. Stonegate aveva in precedenza detto a The Morning Advertiser che non erano state prese decisioni sul portafoglio Platinum e che le opzioni in esame includevano rifinanziamento, vendita parziale o vendita totale.

La società deve inoltre affrontare un esame regolatorio. Stonegate è oggetto di un'indagine da parte del Pubs Code Adjudicator per timori legati ad alcune parti del suo portafoglio in locazione e affitto. L'autorità di regolazione non è giunta ad alcuna conclusione.

L'aggiornamento conta non solo per Stonegate, perché la scala della società conferisce al suo modello operativo un'influenza ampia sul mercato dei pub in Gran Bretagna. I cambiamenti nel modo in cui gestisce i pub, alloca gli investimenti e amministra le dismissioni possono orientare i modelli di domanda di birra, vino e spirits nel canale on-trade, oltre ad avere effetti sul potere d'acquisto nei confronti dei fornitori. Una performance più solida nelle formule in locazione, affitto e guidate dagli operatori potrebbe anche incoraggiare altre conversioni nel settore, se altri gruppi vedessero economie simili.

Per produttori e distributori di bevande, la spaccatura nei numeri di Stonegate offre un segnale utile. La crescita nelle formule in partnership e in Craft Union suggerisce che i locali gestiti a livello locale stiano, almeno per ora, risultando più redditizi di alcuni pub tradizionalmente gestiti. Se questa tendenza proseguirà, potrebbe modificare le decisioni di acquisto a livello di singolo locale, compresi assortimento, attività

promozionali e il bilanciamento tra contratti nazionali e domanda locale.

Il calo dei ricavi di Stonegate, da solo, non indica un semplice indebolimento del commercio. La società ha collegato esplicitamente il ribasso allo spostamento di pub fuori dal portafoglio a gestione diretta, e non a un singolo calo della spesa dei clienti. L'aumento dell'utile operativo e la perdita prima delle imposte più contenuta suggeriscono che il gruppo stia cercando margini migliori e un portafoglio più efficiente, piuttosto che una pura crescita delle vendite.

Gli ultimi dati mostrano anche quanto la strategia di Stonegate dipenda da una gestione attiva del portafoglio. Conversioni, dismissioni, vendite di terreni e operazioni di sale-and-leaseback hanno tutti avuto un ruolo nel periodo. La combinazione indica una società che usa sia cambiamenti operativi sia interventi immobiliari per rafforzare i conti mentre riposiziona un grande portafoglio.

Resta da vedere se questa strategia porterà ad altre cessioni di asset. Le trattative riportate riguardanti l'attività pub di Heineken non sono state confermate come un accordo, e Stonegate ha detto soltanto che per il portafoglio Platinum restano aperte diverse opzioni. Più chiaro, dall'aggiornamento commerciale di martedì, è che il gruppo sta accelerando verso formule in locazione, affitto e guidate dagli operatori e che, alla luce degli ultimi numeri, queste aree del business stanno trainando una quota maggiore della crescita dell'utile.