vinetur

Le vendite nette semestrali di Chapel Down sono cresciute del 19% grazie alla crescita internazionale trainata dagli USA

Le scorte sono aumentate del 15% a £29,4 milioni, riflettendo la spinta del produttore di vino inglese a sostenere la futura domanda estera

giovedì 24 settembre 2026



Chapel Down Group, il produttore di vino inglese, ha dichiarato che le vendite nette sono aumentate del 19% nel primo semestre del 2026, mentre la società si espandeva nei mercati esteri e continuava ad accumulare scorte per sostenere la crescita futura.

Nei risultati non certificati relativi ai sei mesi chiusi il 30 giugno, la società ha affermato che le giacenze, esclusi i prodotti biologici, sono salite a £29,4 milioni, in aumento del 15% rispetto a un anno prima. Chapel Down ha detto di aver incrementato i livelli di inventario nell'ambito dei propri piani di crescita. I ricavi internazionali sono aumentati del 66%, con gli Stati Uniti indicati come principale motore.

L'aggiornamento segnala una domanda solida per i vini di Chapel Down in un momento in cui i produttori di bevande premium cercano di ampliare la propria presenza oltre i mercati domestici. Il forte aumento delle vendite internazionali suggerisce che la società sta guadagnando trazione all'estero, soprattutto negli USA, che restano un importante mercato obiettivo per i marchi di vino di fascia alta in cerca di dimensioni.

L’aumento delle scorte è anche un indicatore attentamente monitorato nel settore vinicolo, dove i produttori spesso devono detenere inventari significativi prima che le bottiglie siano pronte per la vendita. Una posizione di magazzino più ampia può aiutare a sostenere i ricavi futuri se la domanda resta solida, ma significa anche che più capitale resta immobilizzato nell’attività. Per il più ampio settore delle bevande, i risultati di Chapel Down possono offrire un segnale utile su come i produttori premium stiano bilanciando crescita, pressione sui prezzi ed efficienza distributiva, in particolare negli spumanti e in altre categorie di fascia alta.

Chapel Down ha precisato che la voce inventario escludeva i prodotti biologici, il termine usato dalle società del settore per indicare attivi come l’uva sulla vite. Questa distinzione è importante perché offre un quadro più chiaro delle scorte finite e in maturazione detenute per le vendite future, anziché degli attivi agricoli ancora in produzione.

La performance del primo semestre della società arriva mentre i produttori di vino inglesi continuano a puntare a una posizione più forte nei mercati di esportazione. La crescita negli USA è particolarmente significativa perché può offrire accesso a una base clienti molto più ampia rispetto al mercato domestico, anche se richiede investimenti in distribuzione, costruzione del marchio e logistica.

Un aumento del 19% delle vendite nette indica che Chapel Down è riuscita ad accrescere i ricavi nonostante un contesto di mercato che resta competitivo per il vino e per le altre bevande alcoliche. Nelle informazioni diffuse tramite Investegate, la società non ha descritto l’aumento come un picco di breve termine. Al contrario, la decisione di detenere più scorte suggerisce che si stia preparando a una domanda continuativa e a una presenza commerciale più ampia.

Per investitori e osservatori del settore, la combinazione di vendite più elevate, una base di inventario più ampia e una forte crescita internazionale sarà probabilmente letta come un segnale che Chapel Down è ancora in fase di espansione. Nei mercati delle bevande, soprattutto nei segmenti premium, questa combinazione può indicare fiducia negli ordini futuri e nella capacità di mantenere i prodotti disponibili su più canali e in più regioni.

I risultati aggiungono elementi a sostegno dell’idea che la domanda estera stia diventando più importante per i produttori di vino britannici. Se questa tendenza continuerà, società come Chapel Down potrebbero diventare un punto di riferimento più rilevante per capire come i produttori nazionali più piccoli scalino a livello internazionale gestendo al tempo stesso i lunghi cicli di produzione e le esigenze di capitale circolante tipiche del vino.