vinetur

Le 120 maggiori aziende vinicole italiane hanno registrato un calo del fatturato dell'1,4% nel 2025

I loro 9 miliardi di euro di ricavi hanno comunque superato il calo più ampio del settore, con le prime aziende al 64,3% del fatturato.

martedì 29 settembre 2026



Le maggiori aziende vinicole italiane hanno registrato vendite in calo nel 2025, ma hanno comunque performato meglio dell'intero settore vinicolo del Paese, secondo un'analisi pubblicata dal Corriere della Sera sulla base dei dati di settore

dell'osservatorio dell'Unione Italiana Vini.

Le 120 maggiori imprese vinicole italiane hanno registrato nel 2025 ricavi complessivi per poco più di 9 miliardi di euro, in calo dell'1,4% rispetto al 2024. Le esportazioni sono ammontate a 5,2 miliardi di euro, in calo dell'1,9%, mentre le vendite in Italia sono state pari a 3,8 miliardi, in calo dello 0,6%. Usando questi totali arrotondati, i ribassi corrispondono a circa 128 milioni di euro di ricavi, circa 101 milioni di export e circa 23 milioni di vendite interne.

Anche con queste perdite, i maggiori produttori hanno tenuto meglio del mercato nel suo complesso. L'intero settore vinicolo italiano è stimato aver generato 14 miliardi di euro di ricavi nel 2025, il che significa che le prime 120 aziende hanno rappresentato il 64,3% del fatturato del settore. Il mercato più ampio è sceso del 3,4% in ricavi, del 3,7% in export e del 3,1% nelle vendite interne. Ciò significa che le maggiori aziende hanno sovraperformato il settore di 2,0 punti percentuali sui ricavi, 1,8 punti sull'export e 2,5 punti sulle vendite in Italia.

I dati indicano un effetto difensivo della scala in un momento in cui il settore è sotto pressione. La classifica include 80 aziende private e 40 cooperative. Insieme, hanno rappresentato il 66,8% delle esportazioni vinicole italiane e il 61,2% del mercato interno nel 2025. In altre parole, i maggiori gruppi non sono stati immuni da una domanda più debole, ma hanno perso meno terreno rispetto alle fasce più piccole del settore.

L'analisi del Corriere ha descritto i risultati come un anno difficile per il nucleo del mercato. I cali in tutti e tre i principali indicatori, ricavi, export e vendite interne, sono arrivati dopo un periodo in cui molti grandi produttori avevano ampliato la propria presenza in Italia e all'estero. I dati suggeriscono che dimensione, ampia distribuzione e diversificazione dell'export abbiano offerto una certa protezione, ma non abbastanza da evitare la contrazione.

La classifica delle maggiori aziende mostra anche quanto sia diventato concentrato il segmento alto del mercato. Cantine Riunite & Civ è stato il gruppo più grande con 635,1 milioni di euro di ricavi. Seguono Argea con 462 milioni, Italian Wine Brands con 395,9 milioni, Caviro con 351,3 milioni e Marchesi Antinori con 263 milioni. Le

successive cinque erano Herita Marzotto Wine Estates con 246,7 milioni, Cavit con 242,2 milioni, La Marca Vini e Spumanti con 234 milioni, Collis Veneto Wine Group con 220 milioni e Fratelli Martini con 218 milioni.

L'elenco mostra anche un consistente gruppo di operatori importanti sopra la soglia dei 100 milioni di euro. Oltre alla top 10, le aziende sopra i 200 milioni comprendevano Terre Cevico, Gruppo Mezzacorona e Mack & Schühle Italia. Corriere ha detto che c'erano 27 marchi nel gruppo «oltre i 100 milioni di euro». In quel cluster figurano nomi come Zonin 1821, Tenute Piccini, Mionetto, Frescobaldi, Schenk Italian Wineries, Gruppo Lunelli, Villa Sandi e Bottega.

La pressione sul mercato ha raggiunto anche alcune delle aziende più note del settore. Il Corriere ha indicato la situazione di Zonin 1821 come prova del fatto che la flessione riguarda anche le prime posizioni della classifica. L'azienda è alle prese con una procedura di composizione negoziata della crisi presso il tribunale di Venezia, con la vendita di tutti o parte dei suoi tenimenti in discussione.

Tra gli imbottigliatori privati, Argea è stata la più grande per volume, con 165 milioni di bottiglie immesse sul mercato. Italian Wine Brands ha seguito con 158,7 milioni di bottiglie e Mack & Schühle Italia con 82,6 milioni. Anche Contri Spumanti, Schenk Italian Wineries e Zonin 1821 figuravano tra i principali imbottigliatori privati.

La classifica 2025 includeva sei nuovi ingressi. Il più grande era Perlino, azienda piemontese, con 56,7 milioni di euro di ricavi. Seguivano Gruppo Rocca Vini con 32,1 milioni, Bosca di Canelli con 24,8 milioni, Vite Colte di Barolo con 22,9 milioni, Cantina di Ruvo di Puglia con 11 milioni e Domini Castellare di Castellina con 10,3 milioni.

La performance più debole dei leader del settore si inserisce in un quadro più ampio di domanda fiacca nel vino italiano. Sky TG24, citando la stessa analisi del Corriere e altri rapporti di settore, ha detto che il Rapporto annuale di Valoritalia mostrava un calo delle vendite in tutte le categorie di vini di qualità e un aumento del 15% delle giacenze in cantina. I dati di Valoritalia mostravano anche che le imbottigliature sono diminuite del 2,1% nel 2025 rispetto all'anno precedente e sono poi calate di un altro 5,4% nei primi cinque mesi del 2026.

Quel rapporto più ampio suggeriva anche che la flessione non sia stata uniforme tra i prodotti. Nel 2025, i vini DOC e DOCG hanno registrato una crescita media di circa l'1%, mentre i vini IGT sono scesi dell'11%. Gli spumanti sono saliti dell'1,7%, i rosati sono aumentati del 5,7% e i bianchi fermi del 6,3%, mentre i rossi hanno registrato un calo di oltre il 13%. Queste differenze aiutano a spiegare perché alcuni gruppi con posizioni più forti negli spumanti o nelle denominazioni di maggior valore possano aver resistito meglio al rallentamento rispetto ad altri.

Anche le tendenze dei consumi interni aiutano a spiegare la pressione sulle vendite in Italia. Secondo i dati citati da Sky dall'osservatorio Uiv-Vinitaly, in Italia bevono vino poco meno di 30 milioni di persone, cioè circa il 55% della popolazione. Questa base complessiva è rimasta stabile negli ultimi cinque anni, ma le abitudini di consumo sono cambiate. La quota di chi beve quotidianamente è scesa, soprattutto tra i consumatori più anziani, mentre il consumo occasionale è diventato più comune. Oggi il 61% dei consumatori italiani di vino beve occasionalmente e il 39% beve ogni giorno, invertendo il modello visto due decenni fa.