vinetur

Stoli riprende le attività negli USA dopo l’accordo sul Chapter 11 che sblocca le spedizioni

Le scorte in un magazzino doganale potrebbero accelerare il ritorno di Stoli sugli scaffali USA tramite distributori come Empire Merchants a New York e Johnson Brothers

martedì 10 novembre 2026



Stoli Group ha dichiarato lunedì 9 novembre di aver ripreso le attività negli Stati Uniti dopo aver completato la ristrutturazione ai sensi del Chapter 11 e raggiunto un accordo con i creditori della sua unità statunitense. Secondo l'azienda, l'intesa consente di riprendere le spedizioni dei prodotti e ricostruire la rete distributiva in un mercato chiave.

L'azienda di bevande con sede in Lussemburgo ha dichiarato che l'accordo risolve le precedenti controversie sui diritti di distribuzione di Stoli Group (USA) e definisce la gestione delle scorte residue e degli obblighi finanziari. Stoli non ha reso noti i termini economici dell'intesa né identificato i creditori coinvolti.

L'azienda ha dichiarato che MHW Ltd. sarà l'importatore registrato e che collaborerà con partner all'ingrosso già consolidati, tra cui Empire Merchants a New York e Johnson Brothers. Stoli ha inoltre riferito di essere in trattativa con altri distributori e di voler fornire ulteriori aggiornamenti una volta conclusi gli accordi.

Stoli ha dichiarato di avere già scorte in un magazzino doganale negli Stati Uniti, che dovrebbero consentirle di iniziare a evadere gli ordini dei distributori con la ripresa delle vendite nei mercati aderenti. Dopo la ristrutturazione, l'obiettivo immediato dell'azienda è ristabilire una presenza stabile e duratura in tutto il Paese.

Per il settore delle bevande negli Stati Uniti, l'accordo potrebbe avere effetti che vanno oltre il ritorno sugli scaffali di un singolo marchio. Risolvere le questioni legate ai diritti di distribuzione, alle scorte invendute e agli obblighi di pagamento può riaprire l'accesso ai prodotti in uno dei maggiori mercati mondiali dei superalcolici, riducendo l'incertezza per grossisti e rivenditori e ripristinando le forniture in categorie come vodka, tequila, whiskey e rum.

Stoli ha dichiarato che il suo portafoglio statunitense sarà più ampio rispetto al passato. Oltre a Stoli vodka ed elit vodka, l'azienda aggiungerà alla gamma negli USA cinque prodotti: Moskovskaya vodka, Rooster Rojo tequila, KAH tequila, The Irishman Irish whiskey e Writers' Tears Irish whiskey. Ha inoltre dichiarato che Bayou Rum, prodotto a Lacassine, in Louisiana, tornerà con una ricetta, un packaging e prezzi aggiornati.

La nuova gamma suggerisce che l’azienda stia cercando di ampliare il proprio appeal in un mercato in cui i fornitori puntano sempre più su portafogli di prodotti anziché su un unico marchio di punta. Per i distributori, questo può significare avere più prodotti da collocare nell’ambito dello stesso rapporto con un fornitore. Per Stoli, potrebbe essere un modo per riconquistare spazio sugli scaffali e presenza nei bar dopo un periodo in cui le attività negli Stati Uniti erano bloccate da una ristrutturazione supervisionata dal tribunale.

In una dichiarazione, Marina Troyanovskaya, chief commercial officer di Stoli Group, ha affermato che l’azienda fa affidamento sui prodotti già presenti nel Paese e su partner di lunga data che conoscono i suoi marchi. Ha inoltre dichiarato che i team commerciali e marketing stanno preparando nuove campagne negli Stati Uniti.

Stoli ha dichiarato di stare valutando anche la produzione negli Stati Uniti delle vodka aromatizzate Stoli e di un nuovo mixer analcolico, Stoli Ginger Beer. I piani non sono ancora definitivi, ma indicano la volontà di ampliare le attività locali e intercettare la domanda sia di superalcolici aromatizzati sia di prodotti affini analcolici o a basso tenore alcolico.

Secondo l’azienda, Stoli Group vende i propri marchi in oltre 95 Paesi attraverso una rete di oltre 170 distributori. Il suo portafoglio più ampio comprende superalcolici, vini e bevande analcoliche. Negli Stati Uniti, tuttavia, la prova immediata sarà capire se l’azienda riuscirà a ripristinare rapidamente forniture regolari e a concludere un numero sufficiente di accordi di distribuzione nei singoli Stati e a livello regionale, trasformando il riassetto legale e finanziario in una nuova spinta alle vendite.