vinetur

I locali a gestione diretta britannici entrano nel periodo festivo dopo il calo delle vendite di bevande in cinque delle ultime sei settimane

NIQ segnala sabati deboli, domanda fiacca di superalcolici e prudenza dei consumatori: gli operatori fanno affidamento sulle occasioni conviviali natalizie

martedì 24 novembre 2026



Il settore dell’ospitalità britannico si avvicina al periodo delle festività sotto pressione, dopo una nuova serie di cali nelle vendite di bevande nei locali a gestione diretta, secondo i dati diffusi il 23 novembre da The Brewers Journal sulla base del Daily Drinks Tracker di NIQ, realizzato con il supporto di CGA.

Il tracker ha rilevato che le vendite medie nei locali a gestione diretta nella settimana conclusasi sabato 7 novembre sono state inferiori del 6,4% rispetto allo stesso periodo del 2025. Nella settimana successiva l’andamento è migliorato in parte, ma le vendite nella settimana conclusasi sabato 14 novembre sono rimaste in calo del 3,1% su base annua.

I dati indicano che le vendite di bevande nel canale on-trade hanno registrato una crescita negativa su base annua in cinque delle ultime sei settimane, dall’inizio di ottobre. Le rilevazioni di NIQ mostrano inoltre che i ricavi sono diminuiti rispetto all’anno precedente in ciascuno dei primi 10 giorni di novembre.

Gli ultimi dati delineano un avvio debole di un periodo che di norma è cruciale per pub, bar e altri operatori dell'ospitalità. Le imprese del settore puntano ora su una ripresa a fine novembre e a dicembre, grazie agli incontri per Natale e Capodanno, per migliorare i risultati.

Rachel Weller, responsabile commerciale di NIQ per il Regno Unito e l'Irlanda, ha affermato che i dati offrono pochi motivi di fiducia al canale on-trade in vista delle festività. Tra gli aspetti più preoccupanti ha citato il debole andamento del sabato e la domanda fiacca di superalcolici, aggiungendo che molti consumatori sembrano ridurre le spese, il consumo di alcol o entrambi.

Secondo NIQ, la prudenza dei consumatori prima di Natale è stata uno dei temi chiave dell'andamento recente. Il tracker ha indicato anche il freddo in alcune zone del Paese e la pausa del campionato inglese per gli impegni delle nazionali tra i fattori che hanno pesato sulle vendite.

Questa combinazione ha conseguenze che vanno oltre pub e bar. Un avvicinamento al Natale più debole può influire sulle previsioni di produttori, distributori e gestori di locali di birra, vino e superalcolici. Se la domanda resta discontinua, le aziende potrebbero inoltre adottare maggiore cautela negli acquisti per le festività e nella gestione delle scorte.

La pressione sembra particolarmente evidente nel comparto dei superalcolici, che Weller ha indicato come una delle categorie più deboli nei dati recenti. Un rallentamento prolungato in questo segmento preoccuperebbe i fornitori, perché le festività sono spesso un periodo di maggiore spesa per prodotti premium e destinati alle celebrazioni.

Al tempo stesso, NIQ ha sottolineato che l'interesse dei consumatori per le occasioni di socialità continua a sostenere il settore. Weller ha affermato che le ricerche dell'azienda continuano a mostrare quanto i consumatori apprezzino pub e bar durante le celebrazioni collettive come Natale e Capodanno. Resta quindi possibile una ripresa della spesa con l'avanzare della stagione, anche se gli ultimi dati indicano che non è affatto scontata.

Per ora, il messaggio del tracker è che gli operatori potrebbero dover impegnarsi di più per conquistare la spesa discrezionale delle famiglie, ancora attente ai prezzi. Weller ha affermato che locali e fornitori dovranno offrire un chiaro rapporto qualità-prezzo, qualità e un'esperienza complessiva convincente se vogliono indurre i consumatori a scegliere di bere fuori invece che restare a casa.

La sfida si presenta in un momento delicato del calendario. Spesso novembre e dicembre contribuiscono a determinare il risultato di fine anno dei gruppi dell'ospitalità, e vendite di bevande deludenti possono incidere rapidamente sui piani del personale, sulle attività promozionali e sul mix di categorie. Se la domanda debole dovesse protrarsi, i fornitori potrebbero inoltre trovarsi ad affrontare maggiori difficoltà in termini di inserimenti, volumi e riordini nel canale on-trade.

I risultati di NIQ non escludono ancora una chiusura d'anno più solida, ma suggeriscono che il settore entra nel periodo festivo con poco slancio. Dopo cinque settimane negative su sei dall'inizio di ottobre, pub, bar e fornitori di bevande fanno affidamento sulla domanda delle festività per invertire la recente flessione.