

Opportunità per i Macchinari e le Tecnologie nel settore Vitivinicolo nel Regno Unito

Novembre, 2021

Produzione del vino nel Regno Unito

1. Introduzione

L'industria vinicola del Regno Unito ha avuto un discreto livello di performance, nonostante le attuali circostanze legate alla pandemia e ai blocchi che ne sono derivati. Negli ultimi anni, il vino britannico è stato apprezzato sia dalla comunità internazionale che da quella nazionale, soprattutto perché diverse aziende vinicole hanno vinto prestigiosi premi, come gli IWC Awards e i UK Wine Awards, guadagnando così un posto di rilievo nell'industria vinicola. La maggior parte delle cantine sono concentrate nel sud dell'Inghilterra, poiché le condizioni ambientali sono più favorevoli; in quanto essendo più calde e secche tendono a produrre uve più succose e più aromatizzate.

Impianti di produzione tendono ad essere situati vicino ai vigneti per costi di trasporto più bassi e capacità di garantire che le uve siano più fresche quando sono lavorate. Lo spumante sembra essere la bevanda più ricercata e preferita tra i clienti britannici. Inoltre, negli ultimi anni il Regno Unito ha riscontrato temperature più elevate durante la stagione di crescita, migliorando così la resa dell'uva e la qualità del vino, a seguito della quale è aumentata la domanda. Nel corso degli ultimi cinque anni, le entrate sono aumentate ad un tasso annuo del 14,6%, pari a 338 milioni di sterline, e il valore delle esportazioni di vino prodotte nel Regno Unito dovrebbe aumentare ad un tasso annuo del 22,6%. La situazione del mercato ha attirato nuovi investimenti nell'espansione dei vigneti per soddisfare la crescente domanda, sia a livello nazionale che globale, di vino frizzante britannico.

Nel corso dei prossimi cinque anni fino al 2026-27, il settore vitivinicolo dovrebbe aumentare le proprie entrate ad un tasso annuo del 10,3% per raggiungere i 551 milioni di sterline.

Industry at a Glance

Key Statistics



2. Produzione del vino nel UK – Breve Storia

La storia della vinificazione nel Regno Unito risale all'epoca dell'occupazione Romana. Dal 1950, l'industria ha vissuto una forte rinascita ed attualmente, ci sono oltre 700 vigneti in tutta l'Inghilterra e il Galles, dove vengono prodotte 10,5 milioni di bottiglie di vino all'anno. Il settore continua a crescere, tuttavia, "il raccolto per il 2019 è stato più impegnativo rispetto al record del 2018"¹.

Regioni vinicole del Regno Unito:

La regione del Sud-Est del Regno Unito rappresenta oltre il 60% del totale dei vigneti, "con circa 222 vigneti che coprono 2150 ettari". Invece, la regione settentrionale e le Midlands, con i loro climi più freddi, hanno circa 87 vigneti. Oggi, ci sono circa 3.500 ettari di terreno utilizzato per la coltivazione del vino. Secondo i nuovi piani di piantagione per regione, il Galles rappresenterà il 30%, l'East Anglia il 33%, il Sud Est il 30%, le Midlands e il Nord il 28%, il Tamigi e il Chiltren il 20% e il Wessex il 14%. Con i vigneti in cerca di espansione, il Regno Unito potrebbe finire per produrre un totale di 40 milioni di bottiglie nei prossimi due decenni. Nel nord, dove il clima è molto più freddo, i produttori concentrano la raccolta su uve a clima fresco come Pinot Nero, Bacco, Chardonnay, Pinot Meunier e altri. Chardonnay e Pinot Nero hanno mantenuto il predominio sugli altri vini fermi dove circa 1/3 del terreno totale è utilizzato per produrre questo tipo di alcol.

3. COVID 19 – Impatto sul settore

L'associazione Wine GB ha condotto un'indagine nella primavera del 2020 in cui si è scoperto che oltre il 50% dei produttori di vino si aspettava una contrazione dell'attività, mentre i due terzi hanno assistito ad un aumento del 25% delle vendite online durante il primo periodo di blocco. I produttori di vino hanno sostenuto costi di manodopera più elevati, fino al 15%, in quanto molti si affidavano al lavoro stagionale Europeo, che è stato profondamente colpito dal COVID-19 e dai divieti di viaggio imposti. Inoltre, il settore alberghiero ha subito un duro colpo quando sono stati costretti a chiudere a causa dei regolamenti governativi in materia di contenimento del COVID. Ciò, a sua volta, ha portato ad una riduzione della domanda di vini in questo settore.

Le aziende che hanno modificato la loro strategia di vendita e che hanno iniziato a vendere direttamente al consumatore, hanno avuto una crescita, sostenuta da un forte riconoscimento del marchio sviluppato attraverso gli operatori del settore per tutto il periodo. Tuttavia, secondo la Wine and Spirits Trade Association, le vendite totali di vino nel Regno Unito sono diminuite del 5% nel 2020, "poiché gli ordini più elevati tramite piattaforme online non sono riusciti a compensare la perdita di vendite on-trade dei diversi momenti nel corso dell'anno". Nello stesso anno, il prezzo medio unitario del vino è diminuito del 9% in termini di valore corrente, come risultato della scelta dei viticoltori per proporre prodotti più economici. I vini Accolade sono stati i più acquistati durante la pandemia, con una quota di volume totale del 12%².

¹ Why the British wine industry is a growing success story

² Passport; Wine in the United Kingdom - Analysis

a. Tendenze emergenti durante il COVID

Una tendenza crescente verificatasi durante la pandemia è stata il cambiamento delle preferenze dei consumatori, sempre più interessati alle opzioni di vino più salutari e sostenibili. Questo ha favorito viticoltori biologici e vegani i quali hanno registrato un aumento della richiesta di forniture da diversi rivenditori. I consumatori hanno iniziato a mostrare maggiore consapevolezza per i prodotti acquistati, come ad esempio le informazioni riguardanti le origini ed i sistemi di produzione. Questa tendenza è più probabile che aumenti nel corso dei prossimi anni, a vantaggio di prodotti sempre più sostenibili e di provenienza biologica.

Poiché i consumatori hanno trascorso sempre più tempo in casa, l'abbinamento del vino giusto con il pasto corretto è diventato una parte essenziale della loro esperienza in casa. Questo ha portato i consumatori di vino a mostrare una maggiore preferenza per i vini premium.

In termini di volume totale nel 2020, i vini Accolade, come Hardy's, Echo Falls e Kumala, sono stati preferiti, rispetto ad altri tipi di vino. Tuttavia, le etichette private stanno guadagnando popolarità tra i consumatori sempre più in cerca di prodotti di qualità a prezzi più ragionevoli. Tuttavia, le aziende che avevano già accordi di fornitura con i principali supermercati, non sono state influenzate da questo nuovo ingresso sul mercato di etichette private.

b. Recupero e opportunità

Sia i canali on-trade che off-trade sono caratterizzati da una lenta ripresa dopo il drastico impatto della pandemia. Si stima che il volume totale delle vendite non potrà raggiungere il livello pre-COVID-19 entro il 2025³.

Nuove soluzioni di packaging hanno iniziato ad emergere nel 2020. Sempre più marchi hanno iniziato a vendere i loro prodotti in bottiglie di carta e sotto forma di bag-in-box. Inoltre, l'uso di vini in cartone è stato un trend in crescita nel settore del packaging della filiera. "La tecnologia alla base della produzione di vini in cartone si è recentemente evoluta, e diversi marchi hanno investito in questo formato, che attira principalmente la base di consumatori giovani. Inoltre, la domanda di vino non a basso contenuto alcolico è in aumento in quanto l'atteggiamento dei consumatori nei confronti dell'alcool continua a cambiare"⁴. Tesco e Aldi hanno già notato la tendenza crescente delle bevande non a basso contenuto alcolico, motivo per cui hanno iniziato ad aumentare la selezione di vino all'interno di questa categoria presso i loro punti vendita.

4. Prospettive del settore

Mentre i vini spumanti prodotti nel Regno Unito sono sempre più richiesti sui mercati internazionali, i vini di alta qualità di provenienza locale sono per lo più sostenuti dalle vendite

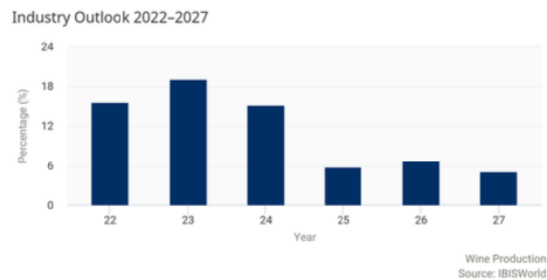
³ Passport

⁴ Passport

nazionali. Il vino prodotto nel Regno Unito continua a superare le regioni vinicole più tradizionali della categoria dei vini spumanti. La portata dei mercati di esportazione dovrebbe aumentare in futuro, poiché il Regno Unito inizia a esplorare nuovi e crescenti mercati come la regione Asia-Pacifico.

La concorrenza all'importazione per le bollicine britanniche dovrebbe rimanere relativamente forte, rappresentando per oltre il 90% della domanda interna nel prossimo quinquennio. I rivenditori si sono concentrati sull'approvvigionamento delle giuste opzioni di vino per i loro clienti, garantendo la fornitura di vini di qualità ad un prezzo ragionevole.

La reputazione internazionale del vino prodotto nel Regno Unito dovrebbe continuare a crescere nei prossimi anni. Tuttavia, non essendo più parte del mercato unico europeo, le esportazioni di vino dalla Gran Bretagna saranno soggette ai requisiti dei paesi terzi dell'UE per il vino, "tra cui avere un EU VI-1 per le esportazioni di vino di paesi terzi di origine". Ciò può potenzialmente avere un effetto negativo sui volumi e sulle entrate delle esportazioni verso l'UE. Tuttavia, un recente accordo commerciale con l'Australia, e uno in sospeso con la Nuova Zelanda, può aprire la strada per l'adesione all'Accordo globale e progressivo per il partenariato transpacifico (CPTPP). Questo, a sua volta, può contribuire a rafforzare le opportunità commerciali tra questi due paesi, dove esiste una crescente domanda di vino.



5. *Industria Ciclo di vita*

Il ciclo di vita del settore continua a crescere. Nel corso dei prossimi 10 anni fino al 2026-27, l'IVA (valore aggiunto industriale) dovrebbe aumentare ad un tasso annuo del 13,2%, il che significa che l'industria vinicola rappresenterà una quota rapidamente crescente dell'economia del Regno Unito.

Nel quinquennio fino al 2021/22, si prevede che gli stabilimenti industriali, come gli impianti di produzione ed i vigneti, cresceranno ad un tasso annuo del 10,8%.

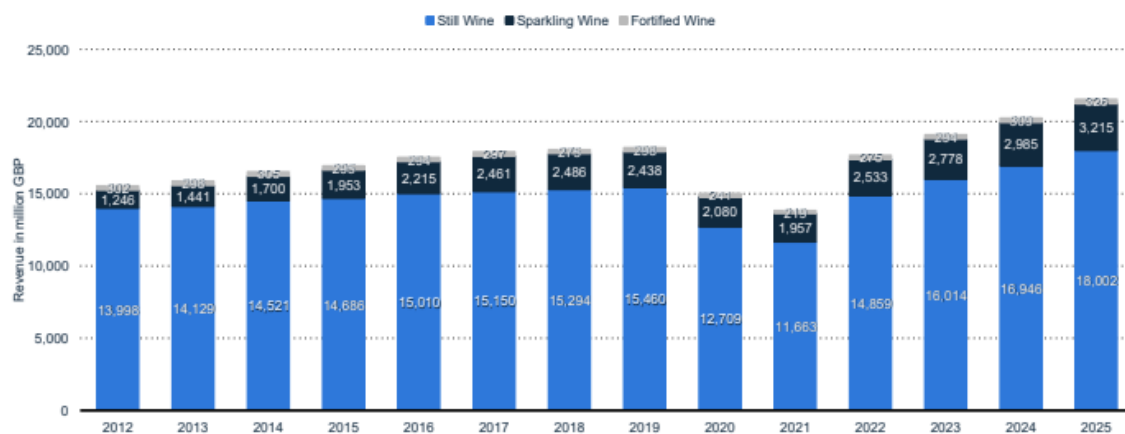
Durante la pandemia, un certo numero di produttori di vino sono stati in grado di modificare l'effetto negativo della pandemia cambiando la loro strategia di vendita per concentrarsi su e-commerce e off-trade nelle vendite di alcool.

6. Struttura del mercato e profitto

I **supermercati** stanno diventando una strada importante per i produttori di vino nel vendere i loro prodotti. Soprattutto durante il periodo di lockdown, quando bar e ristoranti sono stati costretti a chiudere, ciò ha permesso ai viticoltori di espandere la portata dei loro mercati, tuttavia, al contempo hanno assistito ad una riduzione della domanda complessiva di alcool (durante la pandemia), con conseguente riduzione temporanea delle entrate durante tutto il periodo 2020-21. Detto questo, la domanda dovrebbe recuperare fortemente nei prossimi due anni, a causa di un aumento della fiducia dei consumatori e di maggiori redditi disponibili tra la popolazione britannica. Cantine che sono in grado di fornire i propri prodotti ai supermercati con una capillare presenza sul territorio, come Tesco o Waitrose, possono contare su un aumento del numero di consumatori che si traduce in maggiori vendite. Il successo del vino prodotto nel Regno Unito ha già portato i supermercati, come Waitrose e Co-operative, ad acquistare e investire nei vigneti per iniziare a produrre vino di propria marca.

Revenue of the wine market in the United Kingdom from 2012 to 2025, by segment (in million GBP)

Wine market revenue in the United Kingdom 2012-2025, by segment



Note(s): United Kingdom
 Further information regarding this statistic can be found on [page 33](#).
 Source(s): Statista Consumer Market Outlook; Statista; ID: 1271178

Overview 

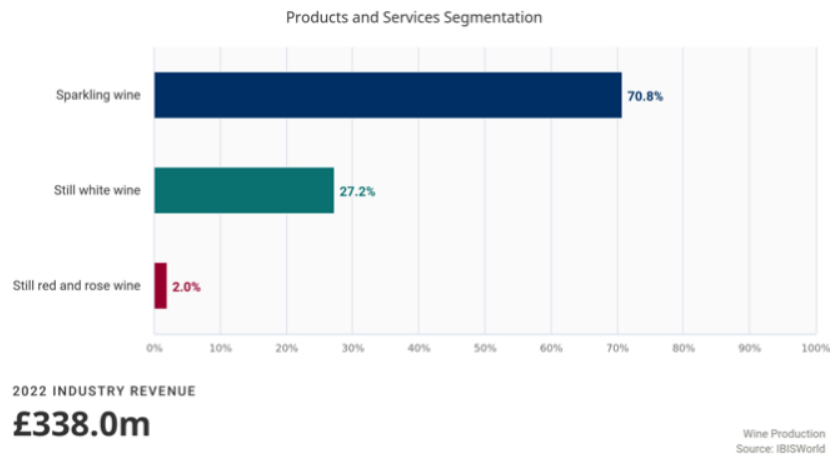
7. Prodotti e mercati

Il mercato dello **spumante** vale 338,0 milioni di sterline, equivalenti al 70,8%, delle entrate del settore nel 2021-22. Nei dodici mesi fino a dicembre 2020, le vendite totali di vino frizzante sono state pari a 135 milioni di bottiglie, per un valore complessivo di 1,3 miliardi di sterline, nonostante la perdita di vendite di circa il 40% verso il settore alberghiero.

Ancora il **vino bianco** rappresenta il 27,2% delle entrate del settore nel 2021-22. Anche se il vino bianco è cresciuto in popolarità negli ultimi anni, il valore delle vendite di questo tipo di vino è cresciuto ad un ritmo relativamente più lento di quello del vino spumante. Di

conseguenza, la quota delle entrate dell'industria è rimasta pressoché invariata negli ultimi cinque anni.

I **vini rossi** e rosati rappresentano solo il 2% delle entrate del settore nel 2021-2022. Il vino rosso è solitamente prodotto in climi più caldi, che il Regno Unito non è solito registrare spesso, e quindi il valore delle vendite è stimato ad una quota decrescente nelle entrate del settore. I fattori determinanti della domanda di vino sono direttamente collegati alla fiducia dei consumatori ed al reddito disponibile. I gusti dei consumatori tendono ad allinearsi con i prodotti premium quando i loro redditi sono più elevati, aumentandone la domanda di varietà premium prodotte localmente, in contrapposizione alle opzioni di vino generico più economico. La pandemia ha fortemente influenzato il calo della domanda di on-trade, che ha colpito una serie di vigneti che vendevano i loro prodotti direttamente attraverso ristoranti e bar in loco. Il commercio al dettaglio che operava nel mercato off-trade, d'altra parte, ha beneficiato della domanda sulle rimanenze, in quanto i consumatori hanno iniziato a bere di più a casa.



Per quanto riguarda il mercato globale, la volatilità dei tassi di cambio può avere un impatto significativo sulla domanda. Inoltre, i clienti internazionali preferiscono acquistare vini di alta qualità, e quindi sono condizionati da rese di alta qualità provenienti dalle vendemmie, influenzate dalle buone condizioni climatiche e da climi favorevoli.

Table 30 Forecast Sales of Wine by Category: % Total Volume Growth 2020-2025

% total volume growth	2020/21	2020-25 CAGR	2020/25 Total
Fortified Wine and Vermouth	-2.2	-0.3	-1.3
- Port	-1.6	-0.6	-3.0
- Sherry	-1.8	0.2	1.0
- Vermouth	0.3	-0.3	-1.4
- Other Fortified Wine	-3.8	-0.3	-1.7
Non-Grape Wine	-0.1	0.6	3.1
- Fruit Wine/Sake	-1.4	0.1	0.7
- Other Non-Grape Wine	11.0	4.4	23.8
Sparkling Wine	-2.4	-0.1	-0.7
- Champagne	1.4	0.1	0.6
- Other Sparkling Wine	-2.9	-0.2	-0.9
Still Light Grape Wine	-1.4	-0.1	-0.4
- Still Red Wine	-1.1	0.2	0.9
- Still Rosé Wine	-3.9	-0.8	-3.9
- Still White Wine	-0.8	-0.1	-0.4
Wine	-1.5	-0.1	-0.5

Source: Euromonitor International from trade associations, trade press, company research, trade interviews, trade sources

Fonte: Statista

8. Tecnologia e automazione

La presenza e utilizzo di tecnologie è piuttosto elevata in questo settore. L'industria vinicola sta aggiungendo nuove tecnologie e brevetti ad un ritmo in linea con la media delle altre industrie, il che suggerisce uno sviluppo stabile della tecnologia. A causa dell'elevato tasso di ingresso di nuovi concorrenti sul mercato, esiste un pool significativo di soggetti potenzialmente perturbatori.

Tuttavia, il livello di cambiamento tecnologico nel settore vinicolo è basso. Il processo di vinificazione di base è rimasto abbastanza invariato nel corso degli anni. I processi oggetto di questi cambiamenti comprendono la gestione della fermentazione ed una maggiore efficienza nell'estrazione del succo d'uva. Inoltre, la spinta della Gran Bretagna verso una maggiore sostenibilità ha portato molti produttori ad utilizzare vetro riciclato nel loro processo di imbottigliamento⁵.

9. Macchine utilizzate nell'industria vinicola

Secondo *Research Nester*, il mercato Europeo delle attrezzature per la vinificazione dovrebbe detenere la quota di mercato maggiore entro il 2024. Uno dei paesi che sta' assistendo ad un aumento della domanda di questi prodotti è il Regno Unito. L'aumento del potere d'acquisto dei

⁵ Alliance Research – Wine making equipment market: global demand analysis & opportunity outlook 2024

consumatori e l'aumento della popolazione di classe media alimentano la domanda di vino, che a sua volta influisce sulla crescente domanda di attrezzature per la vinificazione.

L'industria vinicola in generale - tra turismo, produzione, trasformazione e commercializzazione - ha registrato un fatturato di 10,6 miliardi di euro nel 2017, con un aumento del 5% anno all'anno⁶.

Tipi di macchine utilizzate:

- Serbatoi e fermentatori
 - I fermentatori sono impiegati principalmente nell'industria del vino e della birra.
- Pigiatura e pressatura
- Filtraggio
- Controllo della temperatura
 - Attrezzature acquistate principalmente per l'industria vinicola in quanto è estremamente importante per la conservazione delle uve dopo la vendemmia.

Produttori leader di attrezzature enologiche del Regno Unito:

- Love Brewing Limited
- Vigo Ltd
- Anton Paar

10. Principali mercati

Il fatturato dell'industria nel 2022 è valutato per un totale di 338,0 milioni di sterline. Il mercato del vino è suddiviso in tre grandi categorie: off-trade, consumatori e on-trade.

Il mercato **off-trade** coinvolge rivenditori e grossisti. Nel 2021-22, questo canale di vendita ha rappresentato il 52,9% dei ricavi del settore ed è destinato ad espandersi nei prossimi cinque anni, una tendenza che è stata accelerata dalla pandemia, in quanto la concorrenza dei canali on-trade si sono significativamente ridotti a causa di restrizioni governative. Tuttavia, la crescita off-trade è stata insufficiente a compensare il calo del volume on-trade, con una lieve diminuzione del totale volume di vendita. La categoria più grande (ancora il vino leggero) ha visto forti sviluppi in termini di volume off-trade nel 2020.

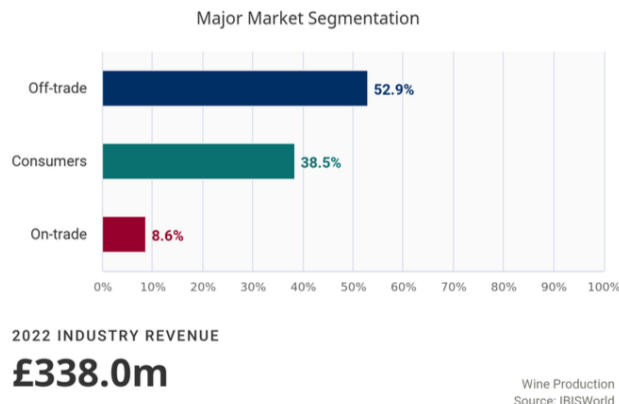
I **consumatori** dovrebbero rappresentare circa il 38,5% del valore delle vendite del settore nel 2021-22. I produttori di vino che vendono direttamente ai consumatori di solito lo fanno attraverso vendite dirette nelle loro cantine e consegne online/ posta. L'importanza delle vendite dirette ai piccoli e medi produttori ha portato molti a investire in alloggi, centri predisposti per visitatori e ristoranti, al fine di aumentare la conoscenza del vino nel Regno Unito e attirare più clienti. Wine GB sostiene che le aziende vinicole del Regno Unito potrebbero potenzialmente assistere a 7,8 milioni di visitatori l'anno entro il 2040, a seguito degli attuali investimenti nei

⁶ Environmental Hotspots in the Italian Wine Industry

centri per visitatori ed investimenti per aumentare le vendite dirette al consumatore.

A causa della continua crescita del commercio elettronico, ai produttori si è presentata un'area di crescita nel mercato dei consumatori, il che significa che gli operatori dovrebbero concentrarsi sugli investimenti in questo settore, dove esiste un potenziale per maggiori sinergie con altre aziende già coinvolte nel mondo digitale.

On-trade, che comprende ristoranti, pub/ bar e caffè, rappresentano l'8,6% delle entrate del settore nel 2021-22. Questo tipo di canale di vendita ha subito una drammatica contrazione nel 2020-21 a causa dei regolamenti governativi e di un blocco diffuso.



11. Performance del settore

Il crescente successo che hanno avuto un certo numero di piccoli marchi di vino del Regno Unito, come Ridgeview, ha incoraggiato nuovi produttori di vino ad entrare nel mercato.

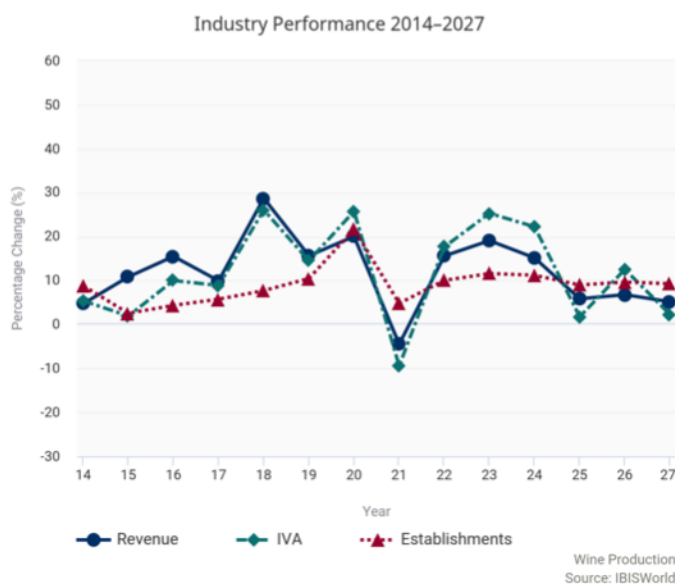
Negli ultimi cinque anni, si prevede che il numero di produttori di vino del Regno Unito aumenterà ad un tasso annuo del 4,4% che aumenterà ulteriormente fino all'8,6% nei prossimi cinque anni fino al 2026-27. Questo sarà probabilmente il risultato diretto del tentativo dei rivenditori di razionalizzare le loro catene di approvvigionamento e del fatto che i nuovi operatori mirano a capitalizzare la crescente domanda di spumante britannico.

Il Regno Unito è noto per essere un produttore di vino ad alto costo, rispetto ai loro concorrenti internazionali. I viticoltori tendono ad affrontare margini ristretti e costi elevati a causa dei seguenti fattori: clima più fresco, che produce una minore resa dell'uva, sistema di tassazione regressiva, e la mancanza di visione a lungo termine.

Ma la continua domanda di vino prodotto nel Regno Unito ha accelerato gli investimenti nella capacità di produzione e di nuovi vigneti. "Gli investimenti esteri nei vigneti del Regno Unito hanno iniziato ad espandere la portata del settore, attenuando marginalmente le pressioni sui costi". Secondo l'associazione di categoria Wine GB, il 26% dei viticoltori intervistati ha in programma di piantare nuove viti e di far crescere i loro vigneti nel corso dei tre anni fino al

2024. A causa del crescente numero di vigneti, sia Wine GB che il Dipartimento del Commercio Internazionale ritengono che l'industria potrebbe produrre fino a 40 milioni di bottiglie all'anno entro il 2040 con un valore stimato di 1 miliardo di sterline, "basato sulla tendenza attuale degli investimenti nei vigneti". Nello stesso periodo, le esportazioni di vino britannico potrebbero raggiungere i 350 milioni di sterline.

È importante notare che l'industria può essere molto volatile. La crescita delle entrate è fortemente influenzata dai movimenti del tasso di cambio, dalle condizioni meteorologiche, dalla fiducia dei consumatori, dal livello di reddito disponibile e dalla propensione dei consumatori a spendere.



12. Panorama competitivo

Le importazioni nel mercato vinicolo britannico sono relativamente elevate. La domanda di vino è determinata dalla capacità dei produttori di vino del Regno Unito di pubblicizzare il loro prodotto come "autentico" e "di qualità premium". Anche se il Regno Unito e l'UE sono riusciti a raggiungere un accordo commerciale favorevole, è probabile che il Regno Unito sperimenti un aumento degli attriti commerciali e un rallentamento degli scambi, offrendo un vantaggio competitivo ai produttori nazionali.

Le importazioni in questo settore sono elevate ma in diminuzione. Il Regno Unito è il secondo importatore di vino per volume e valore. Le importazioni di vino di produzione estera dovrebbero rappresentare il 92,6% della domanda interna nel 2021-2022. Secondo Ibisworld, il valore delle importazioni di vino dovrebbe aumentare a un tasso annuo composto dell'1,1% nei cinque anni fino al 2021-22. Secondo l'HMRC, l'Italia è uno dei quattro maggiori mercati di importazione per i consumatori britannici. Inoltre, il Regno Unito ha acquistato notevoli volumi di vino dal Nuovo Mondo, come l'Australia e la Nuova Zelanda, così come il Cile, che è stato

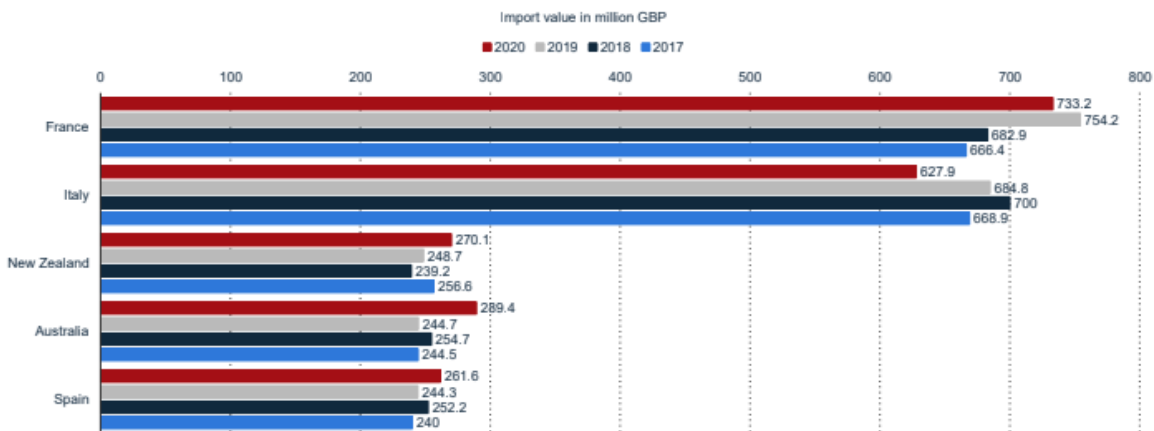
considerato come una fonte di importazione in rapida crescita per i consumatori britannici che stanno diventando sempre più consapevoli e selettivi nella ricerca di vini internazionali.

La concentrazione in questo settore è piuttosto bassa. I principali produttori di vino del Regno Unito, Chapel Down Group, Denbies Wine Estate, Nyetimber e Ridgeview Estate Winery rappresentano il 10% dei ricavi industriali combinati nel 2021-22. Nei prossimi anni, mentre i nuovi operatori inizieranno a capitalizzare le tendenze emergenti ed i mercati di nicchia, potremmo iniziare ad assistere ad una diminuzione del livello di concentrazione delle quote di mercato del settore. Il numero di imprese industriali dovrebbe aumentare ad un tasso annuo del 4,4% nel quinquennio fino al 2021-2022. Il calo della concentrazione delle quote di mercato dovrebbe essere compensato dal fatto che un maggior numero di vini viene venduto nei supermercati e nei mercati di esportazione, a vantaggio in genere dei grandi produttori di vino tradizionali e commerciali. L'industria è piuttosto frammentata, dove un'alta percentuale di vendite è generata dalle vendite dirette nelle cantine e da altre vendite dirette al consumatore, con i maggiori operatori del settore che servono i mercati off- e on-trade a valle. La crescita dell'industria a medio e lungo termine dovrebbe essere guidata dai produttori di vino più importanti che possono sfruttare le economie di scala.

Il margine di profitto del settore dovrebbe rappresentare l'8,4% delle entrate del settore nel 2021-22. I margini sono aumentati negli ultimi cinque anni, come risultato della crescita della popolarità delle annate di alto valore e del vino spumante.

Leading five importing countries of wine into the United Kingdom from 2017 to 2020, ranked by value (in million GBP)

UK wine imports: Leading five countries of origin, by value 2017-2020



Fonte: Statista

13. Principali operatori

L'industria vinicola del Regno Unito non ha alcun attore importante. La maggior parte degli operatori del settore sono produttori di piccole dimensioni, di proprietà familiare.

14. Altri operatori

a. **CHAPEL DOWN GROUP LPC (Quota di mercato: 4,7%)**

Chapel Down ha investito in un nuovo sito verso la fine del 2021 per costruire il più grande vigneto in Inghilterra, con la possibilità di produrre fino a un milione di bottiglie di spumante all'anno. La società è nota per essere il più grande produttore di vino del Regno Unito con una capacità di produrre oltre 1 milione di bottiglie di vino all'anno. Hanno quasi 790 ettari di vigneti, che dovrebbero essere pienamente produttivi dal 2024. In un anno sono in grado di produrre in media circa 2 milioni di bottiglie di vino. La società vende il suo vino premium direttamente dalle sue cantine a Waitrose, Sainsbury's e Marks and Spencer, così come ad un certo numero di ristoranti. Nonostante l'impatto negativo della pandemia, nel 2020 il gruppo Chapel Down ha dichiarato che le vendite di vino sono aumentate del 38% rispetto all'anno precedente, con una vendita combinata di vino e alcolici che ha totalizzato 13 milioni di sterline nel 2020. "Nonostante la perdita di circa un terzo del business nel mercato on-trade e nelle proprie vendite al dettaglio, le vendite dirette al consumatore hanno registrato un picco di ben il 467% nel corso dell'anno, compensando i volumi ridotti nel settore dell'ospitalità e del retail". Nell'anno in corso, questo business è destinato a generare ricavi di 15,8 milioni di sterline esclusivamente dalla vendita di vino.

b. **NYETIMBER LTD (Quota di mercato: 3,0%)**

Questa azienda produce principalmente spumante nel West Sussex. Durante la pandemia, l'azienda ha mostrato fiducia nel proprio mercato quando ha deciso di aumentare la propria capacità produttiva nel maggio 2020 ampliando il proprio vigneto, che dovrebbe aumentare la propria capacità produttiva di 220.000 bottiglie l'anno. L'attività vinicola è destinata a continuare a crescere, e prevedono che le vendite del loro prodotto supererà i 2 milioni di bottiglie entro il 2030. "L'azienda ha riferito che le esportazioni di spumante sono cresciute di oltre il 90% nel 2020, rappresentando quasi il 10% del milione di bottiglie di spumante prodotte nel 2020". Inoltre, Nyetimber ha registrato un aumento della domanda per i suoi prodotti dal Giappone e dalla Scandinavia. Il business vinicolo è quello di generare 10,3 milioni di sterline dalle vendite di vino nel 2021.

c. **DENBIES WINE ESTATE LTD (Quota di mercato: 1,4%)**

È un produttore di vino di proprietà privata con sede nel Surrey e ha il secondo vigneto più grande del Regno Unito. Circa il 65% del vino prodotto viene venduto direttamente nel proprio centro visitatori, con il resto venduto nei supermercati, grossisti o per corrispondenza. L'azienda vinicola è in grado di produrre oltre 400.000 bottiglie di vino all'anno. Hanno creato il primo hotel nel proprio vigneto del Regno Unito. A causa di un recente accordo di partnership con Marks e Spencer per lo stoccaggio dei suoi prodotti, le vendite di vino nell'ultimo anno si prevedono in grossa espansione. Inoltre, hanno recentemente collaborato con Aldi per produrre un nuovo spumante per il rivenditore. Dal momento che Denbie si affida principalmente al settore alberghiero per vendere i suoi prodotti, l'azienda dovrebbe aver subito un calo dei ricavi durante la pandemia. Nel 2021, l'azienda dovrebbe generare 4,7 milioni di sterline dalle vendite di vino.

d. **RIDGEVIEW ESTATE WINERY LTD (Quota di mercato: 0,9%)**

L'azienda è un produttore di spumante a conduzione familiare situato nell'East Sussex. Hanno uno più di 30 trofei e 200 medaglie in esposizioni nazionali e internazionali. L'azienda investì 1,8 milioni di sterline in una nuova cantina per raddoppiare la sua capacità produttiva. Ridgeview ha lo spazio e la capacità per immagazzinare fino a 1,3 milioni di bottiglie e produrre circa 400.000 bottiglie all'anno. Si prevede che la società genererà un fatturato di circa 3,1 milioni di sterline nel 2021.

15. Concorrenza interna

I vini premium tendono a competere sulla base del marchio, della reputazione e della qualità, mentre i vini prodotti in grandi quantità tendono a competere nel prezzo di mercato. I produttori che operano sul segmento di mercato più elevato possono mantenere un vantaggio competitivo grazie al successo ottenuto nelle esposizioni enologiche nazionali. Inoltre, per stimolare le vendite, un forte interesse dei consumatori può essere generato dai produttori di vino attraverso promozioni del mercato a valle. Gli accordi a lungo termine e i partenariati possono aiutare le vendite nel segmento inferiore del mercato, mentre i partenariati con i supermercati noti per la vendita di prodotti premium, possono contribuire ad aumentare l'esposizione dei consumatori a una più ampia varietà di vini premium.

16. Concorrenza esterna

Per competere con i noti vini stranieri, il vino britannico prodotto localmente dovrebbe concentrarsi sulla creazione di un'immagine di marca ben consolidata. La garanzia di partnership con i rivenditori locali offre ai produttori l'opportunità di trarre vantaggio dalla crescente domanda di vini premium prodotti a livello nazionale. Tuttavia, la penetrazione delle importazioni rimane ancora elevata. La concorrenza può derivare anche dai supermercati che cercano di espandersi nel settore vinicolo con i propri marchi, tendenza che negli ultimi anni è aumentata notevolmente, tuttavia i produttori possono ostacolare questo trend istituendo propri canali di distribuzione. Nel 2020, Chapel ha dichiarato che il loro gruppo di vendita diretto al consumatore era del 467%.

I produttori di vino devono inoltre competere e condividere il mercato con altri produttori di bevande, come gli operatori dell'industria della produzione di bevande alcoliche e dell'industria della birra. Tuttavia, nel 2020-21, i produttori di vino sono stati in grado di espandersi rispetto alle imprese nel settore della produzione di birra, come risultato della più lunga durata di conservazione del vino rispetto alla birra. Inoltre, mentre il settore alberghiero inizia a riaprire, la concorrenza esterna degli altri settori, potrebbe rappresentare una minaccia più significativa durante il 2021-22.

17. Ostacoli all'ingresso sul mercato

Le barriere all'ingresso in questo settore sono considerate medie e costanti. I requisiti patrimoniali per terreni e attrezzature possono rappresentare un onere finanziario per potenziali nuovi ingressi che non dispongono di fondi necessari. I nuovi operatori dovrebbero prevedere di operare in perdita per un periodo da 3 a 5 anni. Inoltre, le attrezzature e i macchinari specializzati dovranno essere importati dai paesi produttori di vino tradizionali in Europa, dato che il mercato britannico in questo settore è trascurabile.

Gli ostacoli al successo rimangono relativamente elevati nella parte alta del mercato. Affinché i supermercati premium prendano in considerazione la possibilità di immagazzinare determinati prodotti vinicoli, i produttori di vino devono stabilire una reputazione positiva tra i consumatori.

18. Assistenza all'industria

Il livello di assistenza all'industria è basso e costante.

I produttori di vino ricevono principalmente assistenza attraverso l'adesione alle associazioni di categoria Wine GB e il WSTA. Questi tipi di enti forniscono consulenza e supporto in materia di regolamentazione, marketing, ricerca e sviluppo nella vinificazione. Essi operano in collegamento con i produttori di vino del Regno Unito in un settore profondamente influenzato dalle scelte politiche.

19. Regolamento e politica

Il livello legislativo è considerato medio e costante.

La Food Standards Agency (FSA) stabilisce i requisiti per i produttori di vino in merito alle etichettature, come il tipo di vino prodotto ed il grado alcolico in volume, nonché potenziali allergeni. Secondo la legge sulle accise delle bevande alcoliche del 1979, qualsiasi liquore che superi l'1,2% in volume di alcole ottenuto dalla fermentazione alcolica delle uve fresche è soggetto ad accisa. I produttori di vino devono anche ottenere una licenza attraverso la HM Revenue & Customs (HMRC) se intendono produrre vino per la vendita commerciale.

Il Budget appena presentato dal cancelliere Sunak (27 Ottobre 2021) prevede il congelamento del previsto aumento del 5% delle imposte sull'alcol, fino all'introduzione di un nuovo e semplificato regime di accise che entrerà in vigore il primo febbraio 2023.

La proposta di un nuovo sistema pienamente funzionante è sottoposta comunque a consultazione che si chiuderà il 30 gennaio 2022.

La semplificazione del sistema attuale ridurrà il numero di aliquote da 15 a 6 e introdurrà la tassazione delle bevande alcoliche avvalendosi di un calcolo proporzionale al grado alcolico delle stesse.

Le nuove categorie saranno ridotte a tre: birra, sidro e vino/distillati.

Table 4.A: Existing duty rates

ABV	Beer	Cider	Still Wine, Made-Wine	Sparkling Wine, Made-Wine	Spirits
0-1.2%			Nil		
1.3-2.8%	£8.42/hL%	£40.38/hL	£91.68/hL	£91.68/hL	£28.74/lpa
2.9-4%	£19.08/hL%	£40.38/hL	£91.68/hL	£91.68/hL	£28.74/lpa
4.1-5.5%	£19.08/hL%	£40.38/hL	£126.08/hL	£126.08/hL	£28.74/lpa
5.6-6.8%	£19.08/hL%	£40.38/hL	£297.57/hL	£288.10/hL	£28.74/lpa
6.9-7.5%	£19.08/hL%	£50.71/hL	£297.57/hL	£288.10/hL	£28.74/lpa
7.5-8.4%	£24.77/hL%	£61.04/hL	£297.57/hL	£288.10/hL	£28.74/lpa
8.5-15%	£24.77/hL%	£297.57/hL	£297.57/hL	£381.15/hL	£28.74/lpa
15.1-22%	£24.77/hL%	£396.72/hL	£396.72/hL	£396.72/hL	£28.74/lpa
22%+	£24.77/hL%	£28.74/lpa	£28.74/lpa	£28.74/lpa	£28.74/lpa

hL% = per hectolitre per cent alcohol, hL = per hectolitre, lpa = per litre of pure alcohol

Table 4.B: New duty rates (per litre of pure alcohol) from 1 February 2023

ABV	Beer	Cider	Wine, Made-Wine and Spirits
0-1.2%			Nil
1.3-3.4%			£8.42
3.5-8.4%	£19.08	£8.78	£22.50
8.5-22%			£25.88
22%+			£28.74

L'effetto delle proposte dal 1° febbraio 2023

- l' accisa su una bottiglia da 750ml di vino fermo 12% vol aumenterà da £ 2,23 per bottiglia a £ 2,33 (+10p);
- l' accisa su una bottiglia da 750ml di vino fermo 15%vol aumenterà da £ 2,23 a £ 2,91 (+68p) ;
- l' accisa su una bottiglia da 750 ml di vino sparkling 12%vol scenderà da £ 2,86 a £ 2,33 (-53p);
- l' accisa su una bottiglia da 750 ml di vino fortificato 17%vol aumenterà da £ 2,98 a £ 3,30 (+32p);
- l' accisa su una bottiglia di vodka da 70 cl con 37,5% vol rimarrà a £ 7,54;
- l' accisa su una bottiglia di gin da 70 cl con 40% vol rimarrà a £ 8,05.

Pertanto si ravvisano aliquote piu' favorevoli per i produttori di vini bianchi, rose' e soprattutto di Prosecco, come anche di tutti i vini frizzanti e spumantizzati; infatti se la consultazione confermasse l'impianto proposto, l'accisa su questi ultimi, ad esempio con 12%vol, diminuirebbe da £2.86 a £2.33. Medesimo effetto favorevole si registra per i vini a basso

contenuto alcolico per i quali ad esempio si stima la diminuzione, dato un tasso alcolico del 6.5%, di circa £1 a bottiglia da 750ml.

Al contrario un significativo aumento si prospetta per i vini (ribadiamo non più classificati per tipologia) che recano un titolo alcolometrico che si attesta tra 15%vol e 22%vol, con l'unica eccezione di quelli che recano 16% vol (+ 13p).

20. Industria Globalizzazione

Il produttore di vino francese Taittinger, rinomato per la produzione di Champagne, è diventato il primo produttore di Champagne ad investire nei vigneti inglesi.

21. Fonti

- “Wine Making Equipment Market : Global Demand Analysis & Opportunity Outlook 2024.” *Wine Making Equipment: Market Insights, Size, Demand & Growth Forecast 2024*, <https://www.researchnester.com/reports/wine-making-equipment-market/368>.
- “Industry Market Research, Reports, and Statistics.” *IBISWorld*, <https://www.ibisworld.com/united-kingdom/market-research-reports/wine-production-industry/>.
- “Wine in the United Kingdom – Analysis”. *Passport*.
- “Environmental Hotspots in the Italian Wine Industry.” *Amfori*, 12 Feb. 2020, <https://www.amfori.org/resource/environmental-hotspots-italian-wine-industry>.
- Ltd, Research and Markets. “Wine Production Machinery Market by Type: Global Opportunity Analysis and Industry Forecast, 2020-2027.” *Research and Markets - Market Research Reports - Welcome*, <https://www.researchandmarkets.com/reports/5118749/wine-production-machinery-market-by-type-global>.
- “Wine Production Machinery Market Is Expected to Reach \$2.8 Billion by 2027.” *Allied Market Research*, <https://www.alliedmarketresearch.com/press-release/wine-production-machinery-market.html>.