

Alcolici nel Regno Unito: tra crisi ristorazione, aumento costo vita e tendenze salutistiche

scritto da Agnese Ceschi | 8 Gennaio 2024



Brexit, costo della vita, Covid: queste sono solo alcune delle vicende – con le relative conseguenze – che hanno colpito il mercato delle bevande alcoliche nel Regno Unito negli ultimi anni. Come sta gestendo e reagendo il consumatore inglese a questa situazione, non certo facile? Lo abbiamo chiesto a **Patrick Fisher**, uno degli **esperti analisti di [IWSR](#)**, la principale società di analisi di mercato con sede nel Regno Unito.

Qual è la situazione attuale del mercato delle bevande alcoliche nel Regno Unito?

Il 2022 ha visto un graduale ritorno alla normalità nel mercato delle bevande alcoliche nel Regno Unito. Tuttavia, mentre i consumatori hanno ricominciato a frequentare enoteche e ristoranti, le vendite devono ancora tornare ai livelli pre-Covid e le vendite al dettaglio in molte delle categorie che avevano visto un incremento durante il lockdown sono diminuite e ora sono inferiori rispetto a prima della pandemia. Non vi è dubbio inoltre che la crisi del costo della vita stia influenzando il comportamento dei consumatori nel Regno Unito.

L'approccio mentale verso il futuro rimane generalmente pessimistico, ma vi sono prove concrete che l'umore stia migliorando.

Che approccio hanno in questo momento i consumatori?

Per bilanciare l'aumento dei costi, stanno adattando le loro abitudini di vita, portando a due tendenze comportamentali chiave:

- **preservare le occasioni che contano:** la maggior parte dei bevitori di alcol del Regno Unito esce ancora e, quando lo fa, vuole comunque concedersi quello che ama. Tuttavia, molti scelgono di uscire meno spesso e si ritrovano a risparmiare per una grande serata occasionale un po' di più rispetto al 2022;
- **destinare il sempre più ridotto reddito disponibile ai beni di prima necessità:** nel frattempo, le ansie per le finanze personali, particolarmente forti tra i Millennial, stanno spingendo i consumatori a ridurre l'alcol rispetto alla spesa per altre categorie familiari. L'acquisto in promozione è il mezzo preferito di riduzione dei costi – più del doppio rispetto al non acquistare affatto alcolici – mentre un terzo di loro preferisce concedersi un drink di migliore qualità a

casa piuttosto che uscire.

Che impatto ha avuto il Covid nel lungo termine?

I blocchi dovuti al Covid hanno avuto un impatto diverso su diversi settori dell'industria delle bevande alcoliche nel Regno Unito. È improbabile che gli insegnamenti del Covid vengano dimenticati in fretta e ciò frenerà la ripresa del settore horeca in difficoltà. I locali notturni sono stati particolarmente colpiti, con numeri che sono diminuiti di quasi un terzo tra l'inizio della pandemia e giugno 2023 e si sono dimezzati in un periodo di 10 anni.

L'e-commerce ha registrato un'enorme impennata durante il Covid e ha influenzato il comportamento dei consumatori anche dopo la fine dei lockdown. Nonostante abbia registrato un calo rispetto al picco nella seconda metà del 2020, la sua quota complessiva di vendite è ancora il doppio di quella precedente la pandemia e svolge un ruolo cruciale per molti marchi premium difficili da ottenere, tra cui whisky e tequila rari.

Attualmente c'è una grande preoccupazione riguardo al comportamento di consumo della Gen Z nei confronti delle bevande a basso contenuto alcolico o senza alcol. Questa tendenza è in aumento anche nel Regno Unito?

La moderazione è una preoccupazione tra i consumatori di bevande alcoliche, sia per ragioni economiche che per la tendenza alla salute e al benessere. Le bevande analcoliche continuano a prosperare, ma rimangono solo una piccola parte del mercato. La categoria della birra continua a registrare numerosi nuovi prodotti e innovazioni e sta spingendo i volumi, con un miglioramento del gusto delle birre analcoliche.

Che dire della Brexit e delle conseguenze nel settore delle bevande?

Insieme alla crisi del costo della vita, la Brexit è servita a ridurre ulteriormente il potere di spesa dei consumatori. Gli impatti della Brexit si sono già fatti sentire per le imprese in termini di costi di spedizione più elevati, ritardi nelle spedizioni, tariffe e maggiore burocrazia relativa alle importazioni e al costo della manodopera. Sebbene il settore horeca abbia sofferto di carenza di manodopera in molti mercati globali, non c'è dubbio che la Brexit ne abbia esacerbato l'impatto nel Regno Unito. L'industria alimentare e delle bevande del Regno Unito è stata storicamente fortemente dipendente dai lavoratori migranti provenienti dall'UE e alcuni rapporti suggeriscono che senza la libera circolazione della manodopera si potrebbe perdere un quarto della forza lavoro.

Quali sono i trend più importanti in questo mercato?

Cocktail e spritz continuano a rivelarsi popolari; le vendite di gin, in particolare delle varianti aromatizzate, stanno diminuendo, poiché i bevitori cercano bevande più avventurose e contemporanee. In un mercato sempre più saturo in cui l'impulso è spesso fondamentale, diversi marchi hanno ottenuto un aumento delle vendite adottando un packaging accattivante. Molti fornitori hanno anche lanciato prodotti RTD monodose a prezzi più accessibili per contribuire a indirizzare il traffico verso i loro principali marchi di alcolici.

Vini italiani: c'è qualcosa di veramente rilevante e importante che gli enologi italiani dovrebbero sapere su questo mercato?

Il mercato del vino fermo nel Regno Unito continua la sua traiettoria discendente. La tendenza verso la premiumizzazione continua a contribuire a sovraperformare il valore rispetto al volume. Molti bevitori stanno passando a prodotti più premium (fuori commercio) per compensare il fatto di non uscire. Infine, l'aumento dei dazi a partire dall'agosto 2023 vedrà tutti i prodotti alcolici tassati in base al loro grado

alcolico (ABV). L'impatto di ciò peserà maggiormente sui vini rossi con grado più elevato, in particolare quelli nella fascia più economica del mercato.