# Treasury Wine Estates: bilancio 2025 brillante, ma arriva la maxi-svalutazione negli Stati Uniti

scritto da Enzo Velluto | 21 Dicembre 2025




*Treasury Wine Estates presenta risultati finanziari brillanti trainati dalla performance dei marchi di lusso Penfolds e DAOU, che compensano le difficoltà del mercato statunitense. Nonostante la crescita dei ricavi e dei margini, il gruppo registra una maxi-svalutazione di 687 milioni di dollari sugli asset commerciali in USA, confermando la strategia di dismissione dei brand di fascia bassa per puntare esclusivamente sul segmento premium e global.*

Treasury Wine Estates (TWE) è uno dei principali gruppi vinicoli al mondo, con un portafoglio focalizzato sui segmenti

premium e luxury e una presenza commerciale in oltre 100 Paesi. Proprietaria di marchi iconici come Penfolds, DAOU, Stags' Leap e Frank Family Vineyards, l'azienda opera con un modello multi-regionale che comprende vigneti e cantine in Australia, Stati Uniti, Europa e Cina. Con circa 2.500 dipendenti e una strategia sempre più orientata al valore, TWE si è affermata come riferimento globale nel vino di fascia alta.

## TWE: risultati 2025 e nuova fase strategica

TWE chiude il 2025 con una performance finanziaria solida, sostenuta dalla continua premiumizzazione del portafoglio e dall'ulteriore rafforzamento delle sue etichette di lusso. I ricavi crescono grazie soprattutto alla divisione Penfolds e al pieno contributo di DAOU negli Stati Uniti, mentre il margine operativo migliora in modo significativo grazie al mix di vendita di fascia alta.

Il brand Penfolds si conferma il pilastro del gruppo, sostenuto dal ritorno dell'offerta australiana in Cina e da un andamento molto positivo nei mercati chiave dell'Asia. Anche negli Stati Uniti, TWE consolida la propria posizione nel lusso con la crescita di DAOU, Frank Family Vineyards e di altri marchi storici della Napa Valley.

Più complesso il contesto per i brand premium e commerciali, penalizzati dalla debolezza della domanda in alcuni mercati. L'azienda prosegue comunque un percorso di razionalizzazione del portafoglio e introduce nuovi prodotti a maggior valore aggiunto, inclusi i vini low-alcohol e no-alcohol grazie al nuovo impianto specializzato nella Barossa Valley.

Sul piano strategico, TWE presenta il nuovo "Game Plan", che ridefinisce la struttura del gruppo in tre divisioni: Penfolds, Treasury Americas e la nuova Treasury Collective, pensata per stabilizzare il segmento premium e rafforzare

l’innovazione. Parallelamente, l’azienda investe in capacità produttiva e sostenibilità, con iniziative che includono l’acquisizione della cantina Stone & Moon nella regione cinese di Ningxia e progetti con il CSIRO per lo sviluppo di varietà più resilienti al cambiamento climatico.

Per il 2026, TWE prevede un’ulteriore crescita degli utili operativi, trainata principalmente dall’espansione del portafoglio luxury e da un maggiore volume disponibile per le etichette Penfolds di fascia più alta.

## Il write-off da 687 milioni negli Stati Uniti

A fine 2025 TWE comunica la previsione di una svalutazione di 687 milioni di dollari relativi alle attività statunitensi. La decisione deriva da prospettive di crescita più prudenti nel mercato USA, dove la categoria del vino sta mostrando una moderazione strutturale della domanda.

Pur registrando buone performance nei marchi luxury – come DAOU, Frank Family e Matua – le aspettative di lungo periodo si sono ridimensionate, riducendo la capacità delle divisioni americane di mantenere l’attuale valore contabile degli asset. La svalutazione riguarda soprattutto l’avviamento allocato al perimetro Americas e potrebbe estendersi ad altri asset nel corso delle verifiche previste per il 2026.

Il write-off non impatta i flussi di cassa ma riflette un approccio più prudente sulle prospettive di crescita negli Stati Uniti, mentre la strategia globale del gruppo continua a concentrarsi sul rafforzamento del segmento luxury e sulla crescita nei mercati asiatici.

## Punti chiave

1. **Penfolds e DAOU guidano la crescita** dei ricavi e migliorano significativamente i margini operativi del gruppo vinicolo.
2. **Maxi-svalutazione USA di 687 milioni di dollari sugli asset commerciali**, causata dal rallentamento dei consumi nel mercato americano.
3. **Ritorno in Cina molto positivo per il brand Penfolds**, che consolida la sua presenza nei mercati chiave asiatici.
4. **Strategia focalizzata sul lusso con la progressiva dismissione dei marchi commerciali** per rafforzare la leadership nella fascia alta.