

# Johnson Brothers ha assunto un ex manager di Kellogg

scritto da Roberto Serra | 15 Aprile 2026



**La nomina arriva dopo il balzo al terzo posto tra i distributori, in un mercato segnato da crescita e fragilità.**

Oggi, 15 aprile 2026, [la nomina di James Damico come CFO di Johnson Brothers](#) segna una mossa strategica per rafforzare la leadership finanziaria in un mercato dei vini e spiriti caratterizzato da crescita e fragilità. Damico, con oltre due decenni di esperienza nella multinazionale dei beni di consumo Kellogg Company (ora parte di Mars Snacking), subentra a Doug Peters, che si è ritirato lo scorso 1 aprile dopo quasi nove anni di servizio. Per il distributore familiare, salito al terzo posto nella classifica nazionale solo lo scorso anno, non è un semplice ricambio, ma un segnale su dove punta

l'intera filiera.

## Il cambio della guardia finanziaria

James Damico porta a Johnson Brothers un profilo finanziario di stampo globale, maturato in ruoli senior presso Kellogg che spaziavano dalla supply chain alle vendite, dall'innovazione alla pianificazione strategica. La sua formazione accademica, con una laurea in finanza dalla Michigan State University e un MBA insieme a un Master of Science in Finance dalla Indiana University, completa il quadro di un manager scelto per la sua competenza tecnica e visione internazionale. La transizione da Doug Peters, gestita all'inizio di aprile, permette a Damico di insediarsi in una fase di espansione aziendale. Ma perché questa nomina arriva proprio ora, in un momento di crescita per Johnson Brothers?

## Crescita in un mercato fragile

La risposta sta nei numeri e nelle tendenze che hanno plasmato il 2025, un anno di espansione ma anche di incertezze. Secondo [un report di WineBusiness](#), Johnson Brothers è balzato al terzo posto tra i distributori più grandi nel 2025, superando Breakthru, grazie in larga parte all'acquisizione di Maverick in stati chiave. Questo balzo dimensionale, però, si scontra con **un contesto di settore tutt'altro che stabile**. Già nell'agosto del 2025, [il rapporto SipSource del Q2 2025](#) evidenziava una persistente fragilità della fiducia dei consumatori e preoccupazioni per la volatilità commerciale, i dazi e l'instabilità della catena di approvvigionamento. Come dichiarò allora l'analista Dale Stratton, "La fiducia dei consumatori in questo momento è fragile, e la continua volatilità commerciale [...] sta aumentando la pressione sul settore".

Queste parole, a distanza di mesi, risuonano ancora attuali e delineano uno scenario in cui la crescita per acquisizione deve essere accompagnata da una gestione finanziaria capace di

mitigare rischi sistemici. L'ascesa di Johnson Brothers a terzo distributore è quindi una vittoria condizionata da venti contrari: l'operazione Maverick ha fornito una spinta significativa, ma in un ambiente dove la volatilità è strutturale, la semplice scala non basta. La fragilità della domanda e le incertezze sulla supply chain richiedono competenze sofisticate per proteggere i margini e garantire sostenibilità. Con questo scenario, come si posiziona Johnson Brothers rispetto ai competitor?

## Strategie a confronto e prospettive

Guardando oltre i confini aziendali, le mosse finanziarie dei leader dicono molto sulle direzioni di mercato. Un caso emblematico è quello di Karim Sadik-Khan, che fino allo scorso anno è stato CFO per Beam Suntory (BSI) North America, la terza più grande azienda di spiriti al mondo. Secondo un comunicato di BusinessWire, durante il suo mandato, BSI North America ha aumentato le vendite di **600 milioni di dollari**, dimostrando come una leadership finanziaria esperta possa guidare una crescita sostanziale in un settore competitivo. La nomina di Damico sembra seguire una logica analoga: importare nel mondo della distribuzione di vini e spiriti competenze finanziarie globali affinate in multinazionali dei beni di consumo confezionati, per gestire sia l'espansione organica che quella per acquisizioni in un contesto volatile.

Per Johnson Brothers, ora stabilmente tra i primi tre distributori, la sfida è tradurre la posizione di mercato in una stabilità finanziaria duratura. L'inserimento di un manager come Damico indica una volontà di applicare modelli finanziari resilienti, orientati a consolidare i guadagni del 2025 e a navigare le incertezze future, dalla fiducia dei consumatori alle tensioni commerciali. Quale lezione si può trarre per chi opera nella distribuzione di vini e spiriti? L'evoluzione del ruolo del CFO, da controllore a stratega globale, diventa un fattore critico per competere in un

ecosistema sempre più complesso.

Per i professionisti del vino e degli spiriti, questa nomina non è solo una notizia aziendale: è un promemoria che, in tempi di volatilità, **le competenze finanziarie globali** diventano un asset critico per navigare crescita e rischi. L'arrivo di James Damico a Johnson Brothers segna un passo verso una governance finanziaria più robusta, essenziale per consolidare il successo dello scorso anno e affrontare le incertezze del futuro, in un mercato dove la fragilità è ormai una costante con cui fare i conti.