

# Veeno è finita in amministrazione per la seconda volta.

scritto da Roberto Serra | 14 Aprile 2026



**La catena di wine bar italiani aveva già subito un'amministrazione nel 2019, segno di una fragilità strutturale.**

Mentre il settore del vino cerca di riprendersi dopo anni turbolenti, un altro operatore storico della scena enogastronomica britannica è caduto. La scorsa settimana, per l'esattezza il 8 aprile, [l'ufficial notice sulla London Gazette](#) ha confermato che la Vintage Corporation Ltd, che opera con il marchio Veeno, è stata posta in amministrazione. L'incarico è stato affidato a David Kemp e Richard Hunt di Exigen Group Limited, con sede a Londra. La società, il cui

indirizzo principale di trading è a Bristol, si unisce così a una lista crescente di fallimenti che sta ridisegnando il panorama della ristorazione e del beverage nel Regno Unito, con ripercussioni dirette per produttori, distributori e professionisti del vino che contano su questo canale.

## **Il caso concreto: Veenò in amministrazione**

La procedura, avviata solo sei giorni fa, segue il percorso formale per le aziende in grave difficoltà finanziaria. Secondo quanto pubblicato, gli amministratori David Kemp e Richard Hunt hanno ora il controllo dell'azienda con l'obiettivo di valutare le opzioni disponibili, che potrebbero includere una ristrutturazione, una vendita o la liquidazione. Questo evento non rappresenta una novità assoluta per Veenò, ma è anzi il segnale di un malessere recidivante. Già nel marzo 2019, infatti, la catena era stata soggetta a un'analogha procedura di amministrazione controllata. In quell'occasione, stando a fonti di settore, Veenò era stata poi acquistata dall'imprenditore Rodrigue Trouillet in un tentativo di rilancio che, a quanto pare, non ha attecchito a lungo termine. Questo secondo fallimento in sette anni delinea il profilo di un'azienda strutturalmente fragile, incapace di adattarsi a un mercato in rapida e costante evoluzione.

## **Il contesto di una crisi in corso**

La caduta di Veenò non è un incidente isolato, ma il sintomo di una febbre alta che sta colpendo l'intero settore della hospitality. Per comprendere la portata dello shock, basta guardare ai numeri aggregati. Secondo [un'analisi sulle chiusure del settore](#), più di 1.100 pub e ristoranti hanno chiuso i battenti dall'ottobre dello scorso anno. Questo dato, che equivale a una media di due chiusure al giorno, viene direttamente collegato ai cambiamenti fiscali introdotti dal cancelliere dello Scacchiere Rachel Reeves nella legge di

bilancio di quel periodo. **La pressione fiscale, unita all'inflazione sui costi delle materie prime, dell'energia e del lavoro, ha creato una tempesta perfetta** che sta spazzando via soprattutto le medie e piccole imprese. Per i professionisti del vino, questa emorragia di punti vendita rappresenta una contrazione drammatica dei canali di distribuzione on-trade, costringendo a ripensare le strategie commerciali e a cercare resilienza in modelli alternativi, come il commercio elettronico diretto o l'enoturismo di prossimità.

Il caso Veenò è particolarmente emblematico perché incarna il modello del wine bar che ha cercato di democratizzare la cultura del vino italiano nel Regno Unito. La sua difficoltà nel trovare un equilibrio economico sostenibile, nonostante un'offerta apparentemente ben posizionata, solleva interrogativi cruciali sulla redditività del format del wine bar in un contesto di costi fuori controllo e potere d'acquisto dei consumatori sotto pressione. La domanda che si pongono ora gli operatori è se il problema sia solo congiunturale o se invece non stia emergendo un cambiamento strutturale nei consumi, che richiede una radicale riprogettazione del business model.

## **Panorama competitivo e prospettive future**

Mentre Veenò chiude, altri player tentano strade alternative per salvarsi. Un esempio parallelo, anche se in un segmento culinario diverso, è quello della catena di ristoranti thailandesi Busaba Eathai. Recentemente, [un'acquisizione in pre-pack deal](#) ha permesso alla catena di essere rilevata dagli amministratori dalla società Seaco Investments. Questo tipo di operazione, sebbene controversa, ha il pregio di garantire la continuità operativa e, nel caso specifico, di preservare circa 240 posti di lavoro. Il confronto tra i due casi è istruttivo: mentre Veenò ha vissuto un doppio fallimento senza (al momento) un salvataggio esterno, Busaba Eathai ha trovato

un acquirente disposto a scommettere sul suo marchio e sul suo potenziale, anche se in condizioni di distress finanziario.

Per il mondo del vino, la lezione è chiara: in un mercato saturo e iper-competitivo, la sopravvivenza non dipende solo dalla qualità del prodotto in vetrina, ma da una gestione finanziaria prudente, da una proposta di valore chiarissima per il consumatore e, soprattutto, dalla capacità di adattare rapidamente il modello di business agli shock esterni. L'era in cui aprire un wine bar era di per sé una strategia vincente è finita. Oggi, la resilienza si costruisce sulla diversificazione delle entrate, su un controllo dei costi ferreo e su un'offerta enologica che sappia coniugare accessibilità, storytelling autentico e margini adeguati. La caduta di Veenò è un segnale d'allarme per tutti gli operatori del settore: in assenza di un adattamento proattivo, il rischio è di diventare la prossima voce in un elenco di chiusure che, purtroppo, continua ad allungarsi.