



DISTRIBUZIONE IN FERMENTO NEGLI SPIRITS

BEVERAGE ⌚ 5 min.

18 Aprile 2023

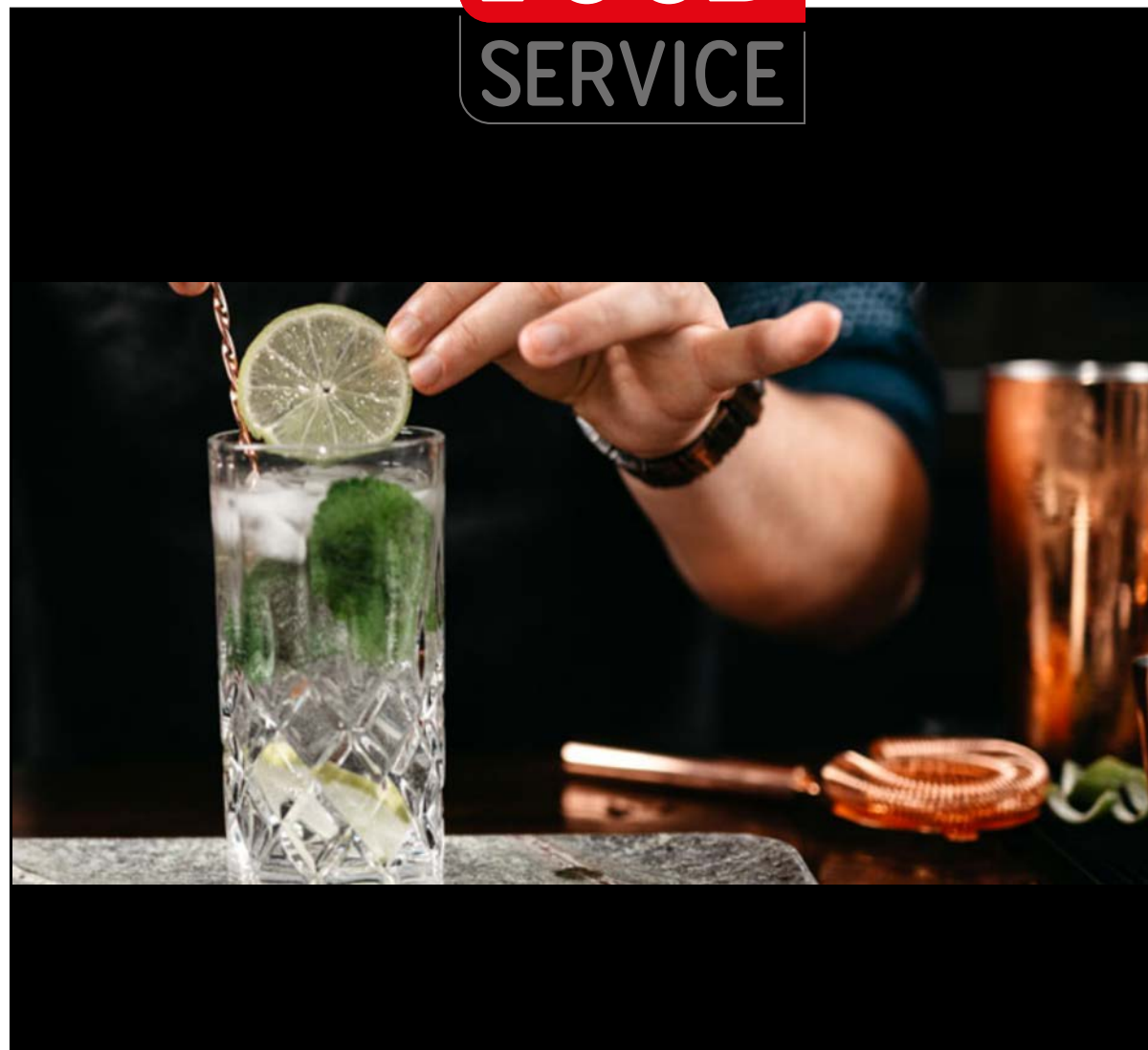


Compagnia dei Caraibi conclude un accordo con Brown-Forman per Gin Mare, Diplomatico e Fords Gin. Rinaldi 1957 verso il rinnovo con Don Papa e intanto prende due nuove etichette dal Giappone

Le principali società di importazione degli **spirits** sono in piena attività per posizionare in alto il proprio portafoglio, approfittando del momento d'oro del mercato e in particolare del canale superhoreca, trainato dalla mixology e dai locali di tendenza specializzati sui cocktail. In particolare, ci sono due società che hanno annunciato un ampliamento della gamma con operazioni simili e ugualmente importanti: si tratta di Compagnia dei Caraibi e di Rinaldi 1957.

La continuità di Gin Mare

[Compagnia dei Caraibi](#) ha annunciato di aver sottoscritto un contratto con la statunitense **Brown-Forman Group** per la distribuzione in esclusiva per i mercati Italia e San Marino di [Gin Mare](#) e [Diplomatico](#), già presenti nel suo portafoglio, fino al 31 dicembre 2024. A questi si aggiunge **Fords Gin**, brand nuovo sul mercato italiano, per il cui lancio Brown-Forman ha scelto come partner Compagnia dei Caraibi. Proprio lo scorso settembre, la società Usa [aveva acquisito la proprietà di Gin Mare](#) dalle spagnole Vantguard e Mg Destilerías, con l'obiettivo di rafforzare la sua posizione nella fascia più alta di prezzo e nell'ambito della mixology. A Brown-Forman fanno capo altri brand di fama internazionale, tra i quali spiccano Jack Daniel's e in generale a tutta la gamma di whiskies e bourbon che rappresentano il core business del gruppo. Diplomatico Rum e Gin Mare sono nel portfolio di Compagnia dei Caraibi rispettivamente dal 2008 e dal 2013 e in crescita a volume negli ultimi cinque anni del +7,2% e +33,5%. *“Questa partnership – ha affermato il general manager di Compagnia dei Caraibi, **Fabio Torretta** – rappresenta un'ulteriore occasione di crescita e di sviluppo anche su nuovi fronti: siamo onorati di essere stati scelti da Brown-Forman per il lancio in Italia di Fords Gin. È una grande opportunità che rafforza il posizionamento della società nel segmento dei Gin Premium e che intendiamo affrontare con il know-how e le competenze che da sempre ci caratterizzano”*.



Don Papa, rum leader nella fascia super premium

Intanto in **Rinaldi 1957** si va verso la conferma della distribuzione in esclusiva di **Don Papa** da parte di **Diageo**, che a inizio anno aveva acquisito il marchio super premium di rum delle Filippine dal fondatore **Stephen Carrol**. *“Le premesse ci sono – racconta il direttore marketing Gabriele Rondani – perché l’Italia è il Paese che presenta in assoluto le migliori performance per Don Papa: una distribuzione commerciale capillare, focalizzata su Horeca ed enoteche, e tante attivazioni sul brand a livello marketing. I numeri sono la conseguenza di queste azioni: oggi Don Papa, con 400.000 bottiglie vendute in Italia, è leader nella categoria dei rum super premium e l’Italia è uno dei tre Paesi di riferimento per il marchio assieme a Germania e Francia dove però la categoria è decisamente più importante in termini di volume, ma lì Don Papa si trova in seconda o terza posizione”.*

Quanto alla durata del contratto, Rondani precisa che: *“Copre sicuramente tutto l’anno, ma ci sono le basi per andare oltre e i segnali in tal senso, da parte di Diageo, sono già arrivati”.* L’importanza di Don Papa per Rinaldi 1957 si riflette nel peso sul fatturato: il rum distillato e invecchiato nell’isola di Negros rappresenta più del 30% dei ricavi totali dell’azienda bolognese, che nel 2022 ha fatturato 24,5 milioni di euro, in crescita del 14% rispetto all’esercizio precedente. *“Quest’anno ci sono tutte le premesse per crescere ancora, se arriveranno le bottiglie promesse e mancate a inizio anno proprio di Don Papa”*, commenta Rondani.





Nel frattempo, in Rinaldi sono entrate diverse nuove etichette: tra queste spiccano il whisky giapponese **Togouchi**, che ha già dato ottimi risultati in Francia, e sempre dal Giappone il gin **Sakurao** dell'omonima distilleria di Hiroshima. L'inserimento del vermouth **Azaline**, che ha tra gli ingredienti lo zafferano dell'Iran, consolida il rapporto tra Rinaldi e Stephen Carrol, che è tra gli azionisti della società produttrice. Sono inoltre arrivati in portfolio il mezcal **Ojo de Tigre**, lo storico liquore **Gambrinus** e il rum **New Groove** delle Mauritius.

“Riceviamo molte offerte per inserimento di nuovi prodotti, ma le categorie sono tutte ben rappresentate e non vogliamo coprire l'estrema nicchia, perchè non è premiante come vendite e perché rischieremmo una defocalizzazione delle priorità. Per noi la priorità assoluta resta Don Papa”, afferma il direttore marketing dell'azienda, che sviluppa il 60% dei ricavi attraverso gli spirits e il restante 40% con i vini. Restando nell'ambito dei superalcolici, l'altra priorità è rappresentata dai gin: *“Siamo partiti con tre sole referenze per poi inserire due/tre novità l'anno che ci hanno permesso di crescere complessivamente nel gin e, nonostante questo, sono aumentate anche le vendite delle referenze già presenti”,* conclude Rondani.