Rack & Riddle在希尔兹堡启用占地13.5万平方英尺的起泡酒综合设施

希尔兹堡新园区集中生产瓶中发酵、查马法起泡酒及低酒精产品，帮助客户加快上市，无需自建厂房

2026年11月17日星期二



定制起泡酒生产商Rack & Riddle于11月16日（周一）宣布，在加利福尼亚州希尔兹堡启用全新的起泡酒创新园区，将多项起泡酒生产技术集中于索诺玛县的一处场地。

公司称，这一综合设施整合了关键业务，旨在加快产品开发、扩大产能并巩固其在索诺玛县的布局。Rack & Riddle表示，园区集传统瓶中发酵起泡酒、查马法起泡酒和CALSECCO产品线的生产于一体，也可生产风味起泡酒、低酒精起泡酒及脱醇起泡酒。

据公司介绍，该设施占地13.5万平方英尺，储酒容积达140万加仑，储罐容量从500加仑到10万加仑不等。Rack & Riddle表示，园区配备四条自动化包装线，设计年产能为100万箱香槟法起泡酒、130万

箱查马法起泡酒，并可灌装150万箱静止葡萄酒。

公司首席执行官Jeff Tuttle在声明中表示，该项目旨在为酒庄和零售客户提供一站式服务，助其开发并扩大多种起泡酒的生产。他说，公司正把生产资产、酿酒技术和储酒设施整合到希尔兹堡这一地点，体现了其对索诺玛县更广泛的长期承诺。

这项启用对整个饮料行业具有重要意义，因为Rack & Riddle主要为其他酒庄和零售商自有品牌提供定制生产，而非只生产自有品牌产品。通过在同一地点集中多种生产方式和包装能力，公司有望拓展代工选择，帮助希望进入或扩大起泡酒业务、但不打算自建厂房的葡萄酒品牌。这对于希望涉足传统起泡酒、罐式发酵起泡酒以及低酒精或脱醇产品等品类的生产商尤其重要；这些品类在饮料市场受到的关注日益增加。

Rack & Riddle表示，希尔兹堡园区旨在帮助起泡酒产品从开发更快进入商业化生产。具体而言，同一设施可根据客户需求生产不同风格和规格的产品，包括罐装和瓶装产品。公司还表示，客户可在产品标签上标注“希尔兹堡”装瓶地，这一信息对部分品牌可能具有营销价值。

该项目扩大了葡萄酒行业一个高度依赖外部生产服务的领域的产能。许多酒庄，尤其是规模较小的品牌和新进入者，会选择定制加工和合同灌装合作伙伴，以避免购置专业设备的成本。与静止葡萄酒相比，起泡酒通常对设备要求更高，因为不同工艺需要配备独立的储罐、灌装线、储存设施和操作系统。能够生产瓶中发酵和罐式发酵起泡酒，以及风味和低酒精产品的场地，或可让客户在产品规划和定价方面拥有更大灵活性。

Rack & Riddle表示，该设施既服务酒庄，也为零售商自有品牌提供定制生产。在当前饮料市场，零售商自有品牌和独家产品仍是葡萄酒及其他酒类的重要市场渠道，因此这一点颇为关键。集中化的大型运营设施还可能通过增加包装线、专业发酵系统和生产时段的供给，影响第三方买家的供应状况；这些资源原本可能较为有限。

公司表示，已邀请业内人士和媒体参加11月18日（周三）举行的开业庆典，活动包括园区导览和起泡酒产品品鉴。

Rack & Riddle称自己是美国最大的定制起泡酒生产商。公司成立于2007年，表示为不同规模的酒庄及零售商自有品牌项目提供一站式起泡酒服务。除传统起泡酒和查马法产品外，公司还生产不同瓶装和罐装规格的风味起泡酒、低酒精及脱醇葡萄酒。公司表示，目前其生产业务分布在索诺玛县的三处设施。

新园区启用之际，葡萄酒生产商仍在寻求拓宽产品组合、同时控制资本成本的途径。无论是成熟酒庄还是希望在传统静止葡萄酒品类之外寻求增长的新兴品牌，都在尝试起泡酒、风味产品和低酒精替代品。配备多种生产技术的设施，可让合同客户以较低的前期投入试水这些品类，不过商业表现仍取决于消费者需求和零售商的支持。

希尔兹堡及更广泛的索诺玛县地区仍是加利福尼亚州葡萄酒生产的核心区域，但此类项目也反映出行业部分环节组织方式的变化。越来越多企业不再由每个品牌自行投资建设完整生产链，而是依靠专业合作伙伴提供发酵、灌装和包装服务。对于起泡酒而言，生产工艺和规模会显著影响成本，因此能否获得高产能定制生产商的服务，可能影响品牌推出新品的速度及其分销范围。

Rack & Riddle在声明中未公布该项目的财务条款。公司将此次启用定位为运营布局调整，而非推出

一个独立新品牌；主要变化是将生产资产集中到希尔兹堡园区。