# Moët Hennessy将于2027年把纽约地区分销业务转交Southern Glazer’s

Moët Hennessy将于2027年把纽约分销业务转交Southern Glazer’s，给奢侈葡萄酒和烈酒战略市场中的Empire Merchants带来重大打击

2026年11月25日星期三



Moët Hennessy于11月24日周二表示，将把纽约大都会地区的分销业务从Empire Merchants转交给Southern Glazer’s Wine & Spirits，调整将于2027年1月1日生效。

Moët Hennessy的一位发言人在接受Shanken News Daily采访时表示，公司目前仍将专注于在节日期间服务客户和零售合作伙伴。公司称，12月期间，Southern Glazer’s将与Empire共同管理Moët Hennessy USA在纽约大都会地区的分销业务，以确保供货顺畅，并在Southern Glazer’s于2027年初接手该市场前顺利完成交接。

此举将改变美国最重要的葡萄酒和烈酒市场之一的格局。Moët Hennessy旗下拥有多个知名进口高端

品牌，在餐厅、酒吧和零售门店均有销售。在纽约地区更换分销商，可能影响这些产品送达客户的速度、销售团队覆盖市场的方式，以及零售商在关键销售期的库存规划。此举还将进一步加剧这一葡萄酒和烈酒战略市场的批发渠道集中度，并可能影响大型国际品牌的市场准入。

这一消息发布之际，Empire在纽约市场的地位正受到关注。Shanken News Daily报道称，Empire被称为当地第二大葡萄酒和烈酒批发商，近几日一直是业内猜测的焦点。该媒体还称，节日期间，Veuve Clicquot Champagne等Moët Hennessy核心品牌出现短缺，这与Empire的流动性问题有关。

Moët Hennessy长期以来一直是Empire产品组合中的核心供应商之一。Shanken News Daily称，Gallo也预计将于2027年转投Southern Glazer’s在纽约的业务，但这一调整目前只是预期，尚未得到确认。如果这一变化也发生，Empire将在这个高度依赖规模和品牌广度来巩固批发商在零售商和生产商中地位的市场，再失去一家重要供应商。

这一最新进展将进一步巩固Southern Glazer’s在纽约的地位。据Shanken’s Impact Newsletter预测，Southern Glazer’s在纽约的2026年营收将达到24亿美元，成为当地市场领军企业。该通讯称，Empire 2026年的营收预计为15亿美元。

Empire并非一直规模较小。Shanken报道称，多年来，Empire一直是纽约市场最大的葡萄酒和烈酒批发商，2015年营收达到19亿美元。2020年，Diageo退出Empire的代理品牌组合并转入Southern Glazer’s旗下，给Empire业务造成冲击。这一调整转移了大量烈酒销售，也削弱了Empire的市场地位。

Empire仍代理众多供应商的产品。Shanken News Daily列出的其他重要合作企业包括Proximo、William Grant & Sons、Delicato、Duckhorn、Treasury、Banfi、Silver Oak、Riboli、Herita、Kobrand和WX Brands。尽管如此，失去Moët Hennessy仍意味着其代理组合中少了一家知名供应商；在这个市场，高端品牌对餐饮渠道和零售渠道买家的影响力可能远超其规模。

对零售商、餐厅和酒吧而言，近期最实际的问题是确保12月供货连续。Moët Hennessy表示，Southern Glazer’s与Empire临时共同管理业务，旨在避免市场进入年末最后几周时出现供应中断；这一时期，香槟及其他高端葡萄酒和烈酒通常需求旺盛。

Empire于2007年由Peerless Importers和Charmer Industries在纽约的业务合并组建。据Shanken News Daily报道，Peerless由Magliocco家族所有，Charmer Industries则由Merinoff家族和Drucker家族所有。