vinetur

Corby verkauft Lamb’s-Rummarke für 39,2 Millionen C $

Der Verkauf teilt das Label zwischen einem kanadischen Käufer in Nordamerika und einer französischen Gruppe in anderen Märkten auf.

Donnerstag, 6. August 2026



Corby Spirit and Wine hat die Rummarke Lamb’s samt zugehörigen Vermögenswerten für 39,2 Millionen C $ verkauft und damit die Kontrolle über das Label zwischen einem kanadischen Käufer für Nordamerika und einer französischen Gruppe für den Rest der Welt aufgeteilt.

Das in Toronto ansässige Unternehmen teilte am Mittwoch in einer Mitteilung mit, dass Maison des Futailles, L.P., eine Tochtergesellschaft von Phildan Inc., die nordamerikanischen Rechte an Lamb’s erworben hat, während Glen Turner Company Limited, eine Tochtergesellschaft von COFEPP SAS, die Rechte außerhalb Nordamerikas gekauft hat. Zur Transaktion gehören auch das geistige Eigentum der Marke und die

zum Zeitpunkt des Abschlusses vorhandenen Bestände; der endgültige Preis unterliegt noch den üblichen Anpassungen.

Mit der Transaktion wird die Eigentümerstruktur einer Rum-Marke neu geordnet, die seit Langem in Kanada und im Vereinigten Königreich präsent ist. Zugleich verschafft sie Corby liquide Mittel und unternehmerischen Spielraum, um sich auf die Kategorien zu konzentrieren, die das Unternehmen für sein Wachstum als wichtiger ansieht, darunter Ready-to-drink-Getränke und Premium-Spirituosen.

Florence Tresarrieu, Präsidentin und Chief Executive von Corby, bezeichnete den Verkauf als Portfoliomaßnahme, die mit der langfristigen Strategie des Unternehmens verknüpft sei. In der Mitteilung des Unternehmens sagte sie, der Schritt werde Corby ermöglichen, mehr Ressourcen auf prioritäre Kategorien zu lenken, die Finanzen zu stärken und weiterhin in Marken und Innovationen zu investieren, von denen zukünftiges Wachstum erwartet werde.

Corby machte weder den Gewinn bekannt, den das Unternehmen aus dem Verkauf zu verbuchen erwartet, noch die aktuellen Umsätze von Lamb’s oder den Beitrag der Marke zum Gewinn. Das Unternehmen sagte lediglich, dass der Preis von 39,2 Millionen C $ die Bestände einschließt und weiterhin den üblichen Abschlussanpassungen unterliegt.

Das Unternehmen erklärte außerdem, dass es nach dem Abschluss vorübergehend Unterstützung leisten werde. Gemäß der Vereinbarung werden Corby und verbundene Unternehmen den Käufern für einen nicht genannten Zeitraum bei Produktion und Vertrieb helfen. Eine solche Übergangsregelung ist bei Getränketransaktionen üblich, wenn Produktions-, Lager- und Route-to-market-Systeme Zeit brauchen, um vom Verkäufer auf neue Eigentümer überzugehen.

Für Phildan bedeutet der Kauf einen bekannten Rum-Namen in Nordamerika. Hugues Gauthier, Präsident von Phildan, sagte in der Mitteilung, Lamb’s sei eine der bekanntesten Rum-Marken Kanadas und die Übernahme werde das Spirituosenportfolio der Gruppe stärken.

Für Glen Turner und die Muttergesellschaft COFEPP scheint der Reiz in Lamb’s Stellung außerhalb Nordamerikas zu liegen, insbesondere in Großbritannien. Christophe Pichambert, International Director bei La Martiniquaise-Bardinet, sagte in der Mitteilung, Lamb’s sei eine gut eingeführte Marke im Vereinigten Königreich und passe zum bestehenden Portfolio und zu den strategischen Zielen der Gruppe.

Der Verkauf fällt dadurch auf, dass er eine globale Spirituosenmarke geografisch aufteilt, statt sämtliche Territorien an einen Eigentümer zu übertragen. Diese Struktur deutet darauf hin, dass Lamb’s in unterschiedlichen Märkten verschiedene Stärken hat und die Käufer in den jeweiligen Regionen getrennte Chancen sehen.

Corby stellte die Transaktion als Teil eines umfassenderen Vorhabens dar, das Geschäft zu vereinfachen. Das Unternehmen sagte, der Verkauf schärfe den Fokus auf prioritäre Wachstumsplattformen, setze Kapital und Ressourcen für Chancen mit höherer Rendite frei und unterstütze die langfristige Profitabilität sowie den Aktionärswert.

Diese Ausrichtung entspricht dem Trend, dem viele Spirituosenunternehmen in den vergangenen Jahren gefolgt sind. Produzenten und Händler legen zunehmend mehr Gewicht auf Premium-Labels, schneller wachsende Ready-to-drink-Produkte und Marken, bei denen sie eine stärkere Preissetzungsmacht oder bessere Expansionschancen sehen. Rum bleibt weltweit eine wichtige Kategorie, doch Portfolioprüfungen sind häufiger geworden, da Getränkegruppen entscheiden, wohin sie investieren.

Der jüngste Umfang von Lamb’s auf Basis bereits veröffentlichter Daten hilft, den Kontext der Transaktion zu erklären. Im Geschäftsjahr bis Juni 2025 setzte die Marke 381.000 9-Liter-Kisten ab, nach 377.000 im Vorjahr. Das war ein Anstieg von etwa 1 %. Der Markenwert stieg im selben Zeitraum um 2 %. Corby lieferte in der Mitteilung zum Verkauf kein Update zu Lamb’s für 2026.

Auch ohne aktuelle Verkaufszahlen deuten die Versanddaten darauf hin, dass Lamb’s innerhalb eines Portfolios, zu dem Canadian Whisky, Wodka, Liköre, Wein und Ready-to-drink-Produkte gehören, eine relevante, wenn auch nicht stark wachsende Marke blieb. Zu den Eigenmarken von Corby zählen die Canadian Whiskys J.P. Wiser’s, Lot 40 und Pike Creek, Polar Ice Wodka, McGuinness-Liköre, die Ready-to-drink-Getränke Cottage

Springs und Nude sowie Foreign Affair Weine. Über die Beziehung zu Pernod Ricard vertreibt das Unternehmen in Kanada außerdem eine Reihe internationaler Marken.

Dieser Mix erklärt die strategische Logik hinter dem Verkauf. Mit dem Ausstieg bei Lamb’s kann sich Corby auf Kapital für Marken und Kategorien konzentrieren, bei denen das Unternehmen offenbar stärkere langfristige Erträge sieht, während Lamb’s an Eigentümer übergeht, die mehr Anreiz haben dürften, die Marke in ihren jeweiligen Gebieten auszubauen.

Das Unternehmen teilte mit, dass sein Verwaltungsrat die Transaktion genehmigt habe. Es sagte nicht, wann die Übergangsleistungen enden werden oder ob die Käufer in den Märkten, die sie nun kontrollieren, unmittelbare Änderungen an Produktion, Vertrieb oder Markenpositionierung planen.

Corby ist an der Toronto Stock Exchange börsennotiert und gehört zu den größeren Spirituosen- und Weingruppen Kanadas mit Aktivitäten von der Herstellung bis zu Marketing und Vertrieb. Der Verkauf von Lamb’s verschafft dem Unternehmen ein schlankeres Portfolio und bringt 39,2 Millionen C $ an Erlösen ein, doch die finanzielle Wirkung wird erst vollständig klar sein, wenn Corby in künftigen Berichten darlegt, wie mit den üblichen Anpassungen, den Übergangsregelungen und einem etwaigen Buchgewinn verfahren wird.