vinetur

Columbia Distributing erwarb eine Minderheitsbeteiligung an Hayden Beverage und verbindet zwei große Großhändler im Nordwesten.

Der Deal wurde am Donnerstag zu nicht genannten Konditionen abgeschlossen; der Distributor aus Idaho bleibt unter der derzeitigen Führung unabhängig.

Montag, 21. September 2026



Columbia Distributing hat seine zuvor angekündigte strategische Partnerschaft mit Hayden Beverage abgeschlossen und dem Distributor aus Oregon und Washington eine Minderheitsbeteiligung an dem Unternehmen aus Idaho verschafft; zugleich verbindet der Schritt zwei große Großhändler im Pazifischen Nordwesten in einer Zeit des Umbruchs im Getränkedistributionsgeschäft.

Die Unternehmen teilten in einer gemeinsamen Mitteilung mit, dass der Deal am Donnerstag abgeschlossen wurde. Die finanziellen Konditionen wurden nicht offengelegt. Im Rahmen der Transaktion erwarb auch die Familie Hayden indirekt eine Beteiligung an Columbia, eine Struktur, die laut den Unternehmen darauf abzielt, die Unternehmen langfristig aufeinander abzustimmen, während Hayden unabhängig bleibt.

Nach der Vereinbarung wird Hayden weiterhin unter seiner derzeitigen Führung, seinem Namen, seinen Lizenzen, Systemen und Prozessen operieren, teilten die Unternehmen mit. Sie sagten zudem, die Transaktion werde nicht zu Entlassungen, personellen Veränderungen oder Verschiebungen im Tagesgeschäft führen. Columbia-Präsident und Chief Executive Chris Steffanci sagte, die Partnerschaft solle eine

breitere "total beverage"-Strategie in der Region unterstützen, während Hayden-Eigentümer und Chairman Dodds Hayden sie als Reaktion auf einen Branchenwandel beschrieb, der Raum für Wachstum schaffen könnte.

Der Deal verbindet zwei Distributoren, die bereits einige Lieferantenbeziehungen teilen und sich überschneidende Getränkekategorien bedienen. Columbia, 1935 gegründet, teilte mit, dass das Unternehmen 3.200 Mitarbeiter hat und mehr als 24.000 Einzelhandelskunden in Oregon und Washington beliefert. Nach Angaben des Unternehmens erstreckt sich seine aktuelle Präsenz über nahezu 170.000 Quadratmeilen. Hayden, 1970 gegründet und 2006 von Dodds Hayden gekauft, sagte, das Unternehmen beliefere Kunden in ganz Idaho mit einem Portfolio, das Wein, Bier, Cider, alkoholfreie Getränke und andere wachsende Kategorien umfasst.

Die Partnerschaft fügt sich auch in Columbias breitere Expansionspläne im Nordwesten ein. Zusätzlich zu seinem etablierten Geschäft in Oregon und Washington und der neuen Beteiligung in Idaho teilte das Unternehmen mit, dass es weiterhin den Erwerb verbundener Vermögenswerte in Alaska anstrebe. Dieser Alaska-Deal ist noch nicht abgeschlossen. Columbia sagte, dass bei Abschluss der Transaktion in Alaska rund 1.125 Kundenkonten hinzukämen und sich die Reichweite des Unternehmens auf mehr als 835.000 Quadratmeilen ausdehnen würde.

Diese größere regionale Präsenz könnte weit über die beiden beteiligten Unternehmen hinaus Bedeutung haben. Im Geschäft mit Bier, Wein und Spirituosen kann Größe auf Großhandelsebene beeinflussen, wie Marken den Einzelhandel, Bars und Restaurants erreichen. Eine stärkere Plattform in vier Bundesstaaten könnte Lieferanten über abgestimmte Vertriebsbeziehungen einen breiteren Zugang in Alaska, Idaho, Oregon und Washington verschaffen und zugleich Einzelhändlern über ein einziges Netzwerk Zugang zu einer größeren Produktvielfalt bieten. Zugleich kann jede Neuordnung der Großhandelslandschaft die Verhandlungsposition von Lieferanten verändern und beeinflussen, welche Marken in lokalen Märkten mehr Regalplatz oder Vertriebspriorität erhalten.

Keines der beiden Unternehmen kündigte im Zuge des Abschlusses sofortige Änderungen an Lieferantenverträgen oder beim Service für den Einzelhandel an. Dennoch spiegelt die Transaktion einen breiteren Trend im Getränkesektor hin zu Multi-Kategorien-Vertriebsnetzen wider, die nicht nur Bier, sondern auch Wein, Spirituosen, Cider und alkoholfreie Produkte abwickeln können. Dieses Modell ist wichtiger geworden, da sich die Verbrauchernachfrage über mehrere Kategorien verteilt und Distributoren nach Möglichkeiten suchen, Größe aufzubauen, ohne ihre Geschäftsbereiche vollständig zusammenzuführen.

Hayden sagte, strategische Partnerschaften hätten bei seinem Wachstum schon früher eine große Rolle gespielt und verwies auf frühere Allianzen mit Young’s Market Company und RNDC. Das Unternehmen erklärte, die Vereinbarung mit Columbia unterscheide sich, weil sie auf einem stärker lokalen und regionalen Ansatz beruhe. Für Columbia schafft die Beteiligung eine direkte Verbindung nach Idaho, ohne Hayden in die eigene Betriebsstruktur einzugliedern.

Die Unternehmen beschrieben dieses Gleichgewicht als einen der Hauptzwecke des Deals: regionale Abstimmung zu erreichen und zugleich lokale Marktbeziehungen zu bewahren. Dieser Punkt ist im Getränkedistributionsgeschäft bedeutsam, wo die Vertriebsumsetzung oft von bundesstaatlichen Vorschriften, langjährigen Beziehungen zum Einzelhandel und lokalem Wissen über die Nachfrage in einzelnen Kategorien abhängt. Idaho, Oregon, Washington und Alaska haben jeweils unterschiedliche Marktbedingungen, und Distributoren, die diese Grenzen koordinieren können und gleichzeitig ihre lokalen Strukturen beibehalten, könnten besser positioniert sein, um sich das Geschäft der Lieferanten zu sichern.

In der Mitteilung wurde nicht gesagt, ob die Partnerschaft Governance-Rechte, Board-Vertretung oder künftige Auskaufoptionen verändert. Ebenso wurden keine spezifisch mit der Minderheitsbeteiligung verbundenen regulatorischen Bedenken genannt. Die Unternehmen machten jedoch deutlich, dass sie die Transaktion als Teil einer längerfristigen Strategie sehen, eine regionale Großhandelsplattform rund um mehrere Getränkekategorien und nicht nur um ein einzelnes Segment aufzubauen.

Für Hayden umfasst das ein Unternehmen, das bereits auf getrennte Divisionen und spezialisierte Expertise über Vertriebskanäle und Produkttypen hinweg aufgebaut ist. Für Columbia erweitert es ein Netzwerk, das historisch auf Oregon und Washington ausgerichtet war und sich nun deutlicher in Richtung einer Pazifik-Nordwest-Struktur mit Idaho und dem noch ausstehenden Alaska entwickelt. Das Ergebnis ist eine engere Verbindung zwischen zwei Distributoren, die zusammen große Teile des regionalen Markts für Bier, Wein, Cider, alkoholfreie Getränke und andere Getränkekategorien abdecken, die über den Einzelhandel im gesamten Nordwesten verkauft werden.