vinetur

Tesco beteiligt sich Berichten zufolge an Bieterverfahren für Majestic Wine Group

Der Deal könnte Tescos Getränkegeschäft über die Supermärkte hinaus auf die Gastronomiebelieferung durch Majestic Commercial, Enotria und Vagabond ausweiten.

Montag, 5. Oktober 2026



Tesco gehört Berichten zufolge zu den Unternehmen, die an einem Bieterverfahren für Majestic Wine Group teilnehmen. Ein möglicher Deal könnte die Präsenz des britischen Supermarktkonzerns sowohl im Gastronomiegeschäft als auch im Weinhandel ausweiten.

The Morning Advertiser berichtete unter Berufung auf Sky News, Tesco sei vermutlich einer von mehreren Bietern in einem Verkaufsverfahren, das der Eigentümer von Majestic, Fortress Investment Group, eingeleitet habe. Auch Harpers Wine & Spirit Trade News meldete, Tesco sei als einer der Interessenten genannt worden, die um den Kauf des Unternehmens konkurrieren. Eine Einigung wurde bisher nicht erzielt; Struktur und Wert einer möglichen Transaktion sind weiterhin unklar.

Weder Tesco noch Majestic oder Fortress hatten sich zum Zeitpunkt der Veröffentlichung der Berichte zu dem gemeldeten Verkaufsverfahren geäußert.

Zur Majestic Wine Group gehören vier Geschäftsbereiche, die voraussichtlich Teil des Verkaufspakets sind: die Einzelhandelskette, der Gastronomielieferant Majestic Commercial, der Premium-Wein- und Spirituosenhändler Enotria sowie der Weinbarbetreiber Vagabond. Sollte es zu einem Verkauf kommen, würde Tesco nicht nur einen renommierten Weinhändler übernehmen, sondern auch eine breit aufgestellte Getränkeplattform mit Geschäftsbeziehungen zu Restaurants, Hotels, Bars und anderen Gastronomiebetrieben im Vereinigten Königreich.

Das ist für die Getränkeindustrie von Bedeutung, denn eine Transaktion dieser Art könnte Teile des britischen Weinvertriebsmarkts weiter konzentrieren. Zugleich könnte Tesco dadurch seinen Einfluss als Lieferant ausbauen – nicht nur gegenüber Kundinnen und Kunden in den Filialen, sondern auch gegenüber Gastronomiebetrieben über den Großhandel und den spezialisierten Getränkehandel. Welche Auswirkungen sich ergeben, hinge von der endgültigen Ausgestaltung des Deals und der anschließenden Führung der Unternehmen ab.

Majestic hat seine Präsenz im Gastronomiegeschäft in den vergangenen zwei Jahren ausgebaut. Im vergangenen Jahr schloss die Gruppe die Übernahme von Enotria ab, einem Anbieter von Premiumweinen und Spirituosen. Damit setzte sie ihren Plan um, das Geschäft im sogenannten On-Trade auszubauen – dem Branchenbegriff für den

Verkauf an Pubs, Bars, Restaurants und Hotels. Damals erklärte das Unternehmen, Enotria und Majestic Commercial würden als eigenständige Unternehmen weitergeführt. Enotria beliefert Gastronomiebetriebe im gesamten Vereinigten Königreich.

Im April 2024 übernahm Majestic außerdem Vagabond Wines aus der Insolvenzverwaltung und sicherte damit neun Standorte und mehr als 170 Arbeitsplätze. Seither investiert das Unternehmen weiter in das Weinbargeschäft. Im Dezember 2025 eröffnete Vagabond im Londoner Stadtteil Canada Water eine 6.000 Quadratfuß große Flaggschiff-Filiale mit urbanem Weingut und Bar.

Eine Übernahme würde diese Geschäftsbereiche zu Tescos bestehender Präsenz im Gastronomie-Großhandel durch Booker hinzufügen, den Großhändler, den der Konzern 2018 für 3,7 Mrd. £ kaufte. Seit der Übernahme hat Booker sein Getränkegeschäft weiter ausgebaut. Im Juni 2024 übernahm Booker Venus Wine & Spirits Merchants, um das Großhandels- und Gastronomiegeschäft auszubauen. Venus bietet Gastronomiebetrieben mehr als 3.000 Weine, Biere, Spirituosen und alkoholfreie Getränke an.

Das gemeldete Interesse an Majestic würde somit zu einem breiteren Muster in Tescos Geschäft passen, auch wenn der Konzern weiterhin vor allem als Großbritanniens größte Supermarktkette bekannt ist. Eine Verbindung von Bookers Großhandelsnetz mit Majestics Einzelhandels-, Vertriebs- und Baraktivitäten würde Tesco in mehreren Bereichen des Getränkemarkts stärker positionieren – vom Weinverkauf an Verbraucher bis zur Belieferung von Restaurants und Bars.

Fortress ist seit 2019 Eigentümer von Majestic. Berichten zufolge prüfte die private Investmentgesellschaft bereits Anfang dieses Jahres einen Verkauf. Harpers meldete, das formelle Verfahren habe vor einigen Wochen begonnen. Die Namen weiterer Bieter wurden in den Berichten nicht genannt.

Majestic hat auch während des Verkaufsverfahrens weiter investiert. Harpers berichtete, das Unternehmen habe kürzlich 4 Mio. £ für sein Filialnetz zugesagt und plane unter anderem, im Geschäftsjahr 2026/27 vier neue Standorte zu eröffnen. Seit Fortress 2019 die Kontrolle übernahm, hat Majestic laut Harpers im Vereinigten

Königreich mehr als 25 Filialen eröffnet.

In einem Sommerinterview mit Harpers sagte Majestic-Geschäftsführer John Colley, das Unternehmen investiere weiterhin erheblich in seinen Wachstumsplan. Die Expansion erstreckt sich sowohl auf das Filialnetz als auch auf den Ausbau des Angebots an höherwertigen Getränken und des Gastronomiegeschäfts.

Tesco hat sich in den vergangenen Jahren unter eigener Marke nur begrenzt direkt im Gastronomiebereich engagiert, hauptsächlich mit kurzfristigen Werbeaktionen. The Morning Advertiser verwies darauf, dass das Unternehmen 2023 anlässlich der Krönung des Königs vorübergehend den Pub Castle in Farringdon übernahm und 2025 in London einen zweitägigen Nachtclub unter dem Motto Clubcard eröffnete. Diese Projekte waren im Vergleich zu Bookers Großhandelsgeschäft klein, zeigten aber Tescos anhaltendes Interesse an Gastronomieangeboten für Verbraucher.

Für Majestic folgt das Verkaufsverfahren auf eine Phase, in der das Unternehmen sein Geschäft über die traditionellen Einzelhandelswurzeln hinaus neu ausgerichtet hat. Mit Enotria kam ein Premium-Anbieter von Weinen und Spirituosen hinzu; die Übernahme von Vagabond verschaffte der Gruppe eine direkte Präsenz im Bereich erlebnisorientierter Weinbars. Zusammen mit Majestic Commercial haben diese Geschäftsbereiche das Unternehmen für die Getränkebranche insgesamt relevanter gemacht als eine gewöhnliche Weinhändlerkette.

Diese breitere Aufstellung könnte das Interesse potenzieller Käufer erklären. Ein erfolgreicher Bieter würde Zugang zu einer etablierten Kundschaft im Einzelhandel, Geschäftskunden aus der Gastronomie, Premium-Vertriebsbeziehungen und einer Weinbarmarke mit einem Flaggschiff in London erhalten. Für Tesco könnten diese Aktivitäten die Größe des Supermarktgeschäfts und Bookers Großhandelsbasis ergänzen. Ein formelles Angebot, eine Bewertung und ein Integrationsplan sind jedoch weiterhin nicht bekannt.