vinetur

Activequity übernimmt Liberty Wines und krempelt den Premiumweinvertrieb in Großbritannien und Irland um

Sogrape verkaufte seine Beteiligung. Damit übernimmt Master of Wine Fergal Tynan die Führung eines bedeutenden Importeurs für Gastronomie und Handel

Freitag, 13. November 2026



Activequity hat Liberty Wines vollständig übernommen und an die Spitze des britischen Weinimporteurs und -distributeurs eine neue Führungskraft berufen. Der Deal verändert die Kontrolle über eines der bekanntesten Unternehmen im Premiumweinhandel in Großbritannien und Irland.

Liberty Wines teilte mit, Activequity habe sämtliche Anteile an dem Unternehmen erworben, darunter auch die Beteiligung des bisherigen Mehrheitsgesellschafters Sogrape. Zu den finanziellen Bedingungen machte das Unternehmen keine Angaben. Gleichzeitig übernahm Fergal Tynan, Master of Wine und ehemaliger Geschäftsführer von Alliance Wine, die Leitung von Liberty Wines.

Mit dem Schritt erhält ein Distributor neue Eigentümer, der für Weingüter, die Zugang zu Restaurants, Bars, Fachhändlern und anderen gewerblichen Abnehmern in Großbritannien und Irland suchen, eine wichtige Rolle spielt. Die Transaktion könnte daher über Liberty selbst hinaus von Bedeutung sein: Ein Wechsel der Eigentümer und der Geschäftsführung bei einem großen Premiumweinhändler kann sich auf die Beziehungen zu den Erzeugern, die Sortimentsstrategie und die Vertriebswege internationaler Weinmarken auswirken.

Liberty erklärte, die Geschäftsstrategie werde weiterhin auf Qualität und Service ausgerichtet sein; Activequity werde diesen Ansatz unterstützen und beschleunigen. Activequity bezeichnet sich als Spezialunternehmen, das sich auf aktive Unterstützung und Eigenkapitallösungen für den Premiumweinhandel konzentriert. In einer von Liberty veröffentlichten Erklärung sagte Activequity-geschäftsführender Gesellschafter Alexander Bartholomew, das Unternehmen wolle Liberty langfristig unterstützen und die Besonderheiten bewahren, die das Unternehmen am Markt auszeichneten.

Tynan sagte, die Prioritäten von Liberty blieben die Erzeuger, Kunden und Mitarbeiter sowie die Qualität des Sortiments, Investitionen in die Weinbildung und die Servicestandards, für die das Unternehmen bekannt sei. Der unmittelbare Schwerpunkt liege zudem darauf, die Kunden während der geschäftigsten Handelsphase von Liberty zu unterstützen. Mit seiner Ernennung übernimmt ein Branchenveteran die Führung – zu einem Zeitpunkt, an dem Lieferanten und Käufer nach dem Eigentümerwechsel genau auf Anzeichen für Kontinuität achten.

Das Unternehmen erklärte, John Ratcliffe, eine langjährige Führungspersönlichkeit bei Liberty Wines, werde dem Unternehmen weiterhin als langfristiger Berater zur Seite stehen. In derselben Mitteilung bezeichnete Ratcliffe Liberty als besonderes Unternehmen und wünschte dem Team viel Erfolg für die nächste Entwicklungsphase. Weitere Angaben dazu, wie die Führungsverantwortung aufgeteilt wird oder ob zusätzliche Wechsel in der Geschäftsleitung geplant sind, machte die Mitteilung nicht.

Sogrape, bislang Mehrheitsgesellschafter von Liberty, erklärte, auch nach dem Verkauf mit dem Unternehmen zusammenzuarbeiten. Fernando da Cunha Guedes, Vorsitzender von Sogrape, sagte, die Weingruppe blicke weiterhin zuversichtlich auf die Zukunft von Liberty und freue sich darauf, die enge Partnerschaft fortzuführen, während Liberty die Weine von Sogrape in Großbritannien vertreibe. Diese fortgesetzte Geschäftsbeziehung könnte Erzeugern und Kunden signalisieren, dass zumindest einige etablierte Liefervereinbarungen trotz des Eigentümerwechsels bestehen bleiben.

Liberty Wines ist ein bedeutender Anbieter im höherpreisigen Weinsegment. Nach Angaben des Unternehmens importiert es mehr als 2.000 Weine von rund 400 Erzeugern und verfügt insbesondere bei italienischen Weinen über ein tiefes Sortiment. Zudem gibt Liberty an, über umfassende Expertise im On-Trade zu verfügen, zu dem Gastronomiebetriebe wie Restaurants und Bars gehören, sowie im unabhängigen Off-Trade, also im Fachhandel. Diese Kombination macht das Unternehmen zu einem wichtigen Bindeglied zwischen Weingütern und Käufern in einem Markt, in dem eine Premiumpositionierung, Beratung und Service ebenso wichtig sein können wie der Preis.

Als Beleg für seine Stellung in der Branche verwies das Unternehmen auf jüngste Auszeichnungen. Sein Sortiment habe 2025 bei der International Wine and Spirits Competition mehr als 100 Medaillen in zehn Ländern gewonnen. Außerdem nannte das Unternehmen mehrere Auszeichnungen aus dem Jahr 2026, darunter Drinks Company of the Year bei den The Drinks Business Awards, Trade Educator of the Year beim International Wine Challenge und Large Merchant of the Year bei den Sommelier Wine Awards. Diese – ihrem Charakter nach werblichen – Auszeichnungen unterstreichen die Größe und den Ruf des Unternehmens, das Activequity übernommen hat.

Für die Getränkeindustrie insgesamt verdeutlicht der Verkauf das anhaltende Interesse von Investoren an spezialisierten Vertriebsunternehmen, die Premiumweinerzeuger beliefern. In einem fragmentierten Markt kann der Besitz eines Distributors mit etablierten Erzeugerkontakten, einem breiten Importportfolio und engen Beziehungen zu Abnehmern aus Gastronomie und Einzelhandel strategischen Wert haben. Mit der neuen Unterstützung und der neuen Führung richtet sich der Blick nun darauf, ob Liberty seine bestehenden Partner halten und zugleich seine Rolle im Premiumweinhandel in Großbritannien und Irland ausbauen kann.