vinetur

Constellation Brands will Vertriebsvertrag in Colorado mit einem Wert von mehreren hundert Millionen Dollar beenden

Der Streit prüft, ob das Franchisegesetz von Colorado Herstellern erlaubt, lukrative Vertriebsrechte für Alkohol von Großhändlern zurückzufordern.

Mittwoch, 25. November 2026



Constellation Brands drängt darauf, seine Franchisebeziehung mit der Coors Distributing Company in Colorado zu beenden. Das Unternehmen argumentiert, das Franchisegesetz des Bundesstaates erlaube ihm, die Verbindung zu dem Großhändler zu lösen, obwohl die fraglichen Vertriebsrechte mehrere hundert Millionen Dollar wert sind.

Wie Brewbound am Dienstag, dem 24. November, berichtete, geht Constellation gegen eine Anordnung vor, die das Unternehmen daran hindert, die Beziehung zur Coors Distributing Company, kurz CDC, zu beenden. Der Streit ist inzwischen Gegenstand eines laufenden Gerichtsverfahrens, in dem geklärt werden soll, ob das Recht von Colorado dem Hersteller erlaubt, die Vereinbarung aufzulösen.

Im Mittelpunkt des Verfahrens stehen der Wert und die Kontrolle über die Rechte zum Vertrieb der Marken von Constellation in Colorado. Nach der von Brewbound beschriebenen Position des Unternehmens werden diese Rechte auf mehrere hundert Millionen Dollar geschätzt. Diese Summe zeigt, wie viel für beide Seiten auf dem Spiel steht – in einem Streit, der über einen einzelnen Vertrag hinausgeht und die wirtschaftlichen Grundlagen des Getränkegroßhandels berührt.

Constellation argumentiert, das Franchisegesetz von Colorado rechtfertige unter den konkreten Umständen die Beendigung der Vereinbarung. Das Unternehmen stützt sich dabei auf seine Auslegung des Gesetzes und auf jüngste gesetzgeberische Auslegungen, wie Brewbound es beschrieben hat. CDC, die derzeit durch eine gerichtliche Anordnung geschützt ist, droht der Verlust des Zugangs zu einem äußerst wertvollen Markenportfolio, sollte Constellation sich durchsetzen.

Der Fall macht die Spannungen deutlich, die im US-amerikanischen dreistufigen Vertriebssystem für Alkohol häufig bestehen: Hersteller, Großhändler und Einzelhändler sind jeweils in getrennten Marktbereichen tätig. In vielen Bundesstaaten wurden Franchisegesetze geschaffen, um Großhändlern Stabilität zu bieten und zu verhindern, dass Hersteller Marken allzu leicht von einem Vertriebspartner zu einem anderen verlagern. Diese Schutzbestimmungen können es einem Hersteller erschweren, eine langjährige Geschäftsbeziehung zu beenden – besonders dann, wenn die betreffenden Marken hohe Umsätze erzielen und einen beträchtlichen Marktwert haben.

Diese Rechtsstruktur ist ein Grund dafür, dass solche Streitigkeiten langwierig und teuer werden können. Die Rechte eines Großhändlers am Vertrieb eines bedeutenden Bier-, Wein- oder Spirituosenportfolios gelten häufig als zentraler Vermögenswert des Unternehmens. Die Möglichkeit eines Herstellers, diese Rechte neu zu vergeben, kann die Marktabdeckung, die Verhandlungsmacht bei der Preisgestaltung und die langfristige Strategie in einem Bundesstaat verändern. Sind die Rechte mehrere hundert Millionen Dollar wert, können die rechtlichen Auseinandersetzungen über Vertragsbedingungen und Gesetzeswortlaut weitreichende Folgen haben, die über die unmittelbar beteiligten Unternehmen hinausgehen.

Für Constellation scheint der Streit auch Teil eines umfassenderen Bestrebens zu sein, das eigene Vertriebsnetz in einem wichtigen Markt zu kontrollieren. Brewbound zufolge unterstreicht die Position des Unternehmens dessen strategischen Ansatz beim Vertrieb sowie die Schwierigkeit, einen Franchisevertrag nach seinem Abschluss wieder aufzulösen. Colorado ist ein bedeutender Bundesstaat für den Absatz und die Logistik von Alkohol. Änderungen im Vertrieb können beeinflussen, wie schnell die Marken Einzelhändler, Bars und Restaurants erreichen.

Der Ausgang könnte für die gesamte Getränkeindustrie relevant sein, da Franchise-Streitigkeiten Brauereien, Weinproduzenten, Spirituosenunternehmen und Großhändlern häufig signalisieren, wie sicher Vertriebsrechte tatsächlich sind. Sollte ein Gericht Constellations Auslegung des Rechts von Colorado bestätigen, könnten Hersteller darin eine stärkere Grundlage sehen, unter bestimmten Bedingungen Vertriebsbeziehungen zu überprüfen oder zu beenden. Bleiben die Schutzbestimmungen für CDC bestehen, könnten Großhändler dies als Bestätigung dafür werten, dass Franchise-Rechte Bestand haben, selbst wenn Hersteller ihre Vertriebsnetze neu organisieren wollen.

Diese möglichen Auswirkungen sind besonders bedeutsam, weil der Wert von Vertriebsrechten Transaktionen, Finanzierungen und Verhandlungen in der gesamten Alkoholbranche beeinflusst. Großhändler kaufen und verkaufen diese Rechte und nehmen sie als Kreditsicherheit; Hersteller berücksichtigen sie, wenn sie in neue Märkte eintreten oder bestehende neu strukturieren. Ein Urteil in einem Fall, in dem Vermögenswerte im Wert von mehreren hundert Millionen Dollar betroffen sind, könnte

beeinflussen, wie künftige Verträge bepreist werden und mit welcher Härte beide Seiten über die Beendigung von Vertriebsvereinbarungen streiten.

Das Gerichtsverfahren läuft weiter. Im Mittelpunkt steht nun die Frage, ob Constellation das Gericht davon überzeugen kann, dass das Recht von Colorado die angestrebte Beendigung der Vereinbarung erlaubt. Bis diese Frage geklärt ist, bleibt der Fall ein aufmerksam beobachteter Test dafür, wie die Schutzbestimmungen des Bundesstaates für Franchise-Verhältnisse greifen, wenn ein großer Getränkehersteller versucht, wertvolle Vertriebsrechte für Marken zurückzufordern oder neu zu vergeben.