vinetur

WVG se incorpora a Team Beverage para reforzar su red mayorista en el este de Alemania

La alianza se apoya en compras conjuntas, digitalización y la logística del distribuidor alemán

martes 24 de noviembre de 2026



WVG Getränkefachgroßhandel se incorporará el próximo 1 de enero de 2027 a la red mayorista de Team Beverage con su cartera de clientes de hostelería y restauración. La operación se centra en la cooperación en compras y en el desarrollo de procesos y

herramientas de digitalización, según informaron ambas compañías este lunes, 23 de noviembre.

La entrada de WVG refuerza la presencia de Team Beverage en el este de Alemania, en especial en Sajonia-Anhalt, donde la empresa tiene una base relevante, y también en zonas limítrofes de Turingia y Sajonia. WVG figura entre los grandes mayoristas especializados en bebidas de esa área y mantiene actividad tanto en distribución profesional como en comercio minorista.

Axel Weydringer, director gerente de WVG Getränkefachgroßhandel, afirmó que la empresa se suma a la alianza porque Team Beverage sitúa al mayorista de bebidas en el centro de su modelo. “Queremos reforzar nuestra posición de compra, seguir desarrollando procesos e impulsar la digitalización”, señaló. Weydringer añadió que WVG aportará su experiencia en mayorista y en tienda, así como su conocimiento de la logística de bebidas y de las necesidades de los clientes.

WVG emplea a más de 400 personas y trabaja con un surtido de más de 2.500 referencias. Además del negocio mayorista, opera 70 tiendas propias de recogida de bebidas bajo la enseña Getränke-Quelle, lo que la convierte, según la empresa, en el mayor operador de este tipo de establecimientos en Sajonia-Anhalt. La comercialización de esas tiendas seguirá “en su forma actual”, por lo que la alianza no altera su funcionamiento comercial.

La capacidad logística de WVG es uno de los elementos con más peso en esta incorporación. La compañía dispone de 35 camiones y cabezas tractoras, además de 50 semirremolques y remolques para el reparto. En un negocio donde el servicio depende de la frecuencia de entrega, la disponibilidad de flota y la amplitud del catálogo, esa infraestructura puede dar más volumen a las compras agrupadas y mejorar la cobertura territorial de la red de Team Beverage.

Ese punto tiene interés para el sector de bebidas. Una red mayorista con más volumen y más capilaridad en hostelería puede ganar poder de negociación con proveedores de cerveza, agua, refrescos, vino y destilados, y también abrir más opciones de distribución en el este alemán. Para los fabricantes, la concentración de compras y una red comercial más coordinada suelen influir en el acceso al lineal profesional y en la

rotación de referencias, aunque las empresas no han detallado cambios concretos en surtidos o condiciones.

WVG nació tras la apertura de la frontera interior alemana. Manfred Weydringer fundó el negocio y lo fue ampliando en los años posteriores. En la actualidad, la gestión recae en Axel Weydringer y Thomas Scharf, mientras que Felix Weydringer aparece ya como relevo generacional dentro del grupo familiar.

La compañía forma parte del grupo Weydringer, al que también pertenecen Weydringer & Strohte, Bad Harzburger Mineralbrunnen y Okertaler Mineralbrunnen. Esa estructura vincula a WVG no solo con la distribución, sino también con el negocio de aguas minerales, un factor que puede aportar más capacidad de coordinación entre producción y comercialización dentro de su ámbito regional.

Team Beverage, con sede en Bremen, opera como plataforma de compras, distribución, comercialización y servicios para el negocio de bebidas en Alemania. La empresa trabaja con empresarios independientes y socios del mayorista especializado, del comercio minorista de bebidas, de la hostelería, del canal convenience, de clientes de cadenas y de la industria. Con la llegada de WVG, amplía una red que busca combinar volumen de compra, gestión centralizada y herramientas tecnológicas para sus socios.