vinetur

Columbia Distributing ने Hayden Beverage में अल्पांश हिस्सेदारी ली, पैसिफिक नॉर्थवेस्ट के दो बड़े थोक वितरकों को जोड़ा

यह सौदा गुरुवार को अघोषित शर्तों पर पूरा हुआ, जिससे इडाहो का वितरक मौजूदा नेतृत्व के तहत स्वतंत्र बना रहा।

सोमवार, 21 सितंबर 2026



Columbia Distributing ने Hayden Beverage के साथ अपनी पहले घोषित रणनीतिक साझेदारी पूरी कर ली है, जिसके तहत ओरेगन और वाशिंगटन की यह वितरक कंपनी इडाहो स्थित कंपनी में अल्पांश हिस्सेदारी लेती है और पेय वितरण कारोबार में बदलाव के दौर में पैसिफिक नॉर्थवेस्ट के दो बड़े थोक वितरकों को जोड़ती है।

कंपनियों ने एक संयुक्त घोषणा में कहा कि सौदा गुरुवार को पूरा हुआ। वित्तीय शर्तें सार्वजनिक नहीं की गईं। इस लेनदेन के तहत Hayden परिवार ने भी Columbia में अप्रत्यक्ष स्वामित्व हित हासिल किया, और कंपनियों के अनुसार यह ढांचा व्यवसायों को दीर्घकालिक रूप से एक साथ लाने के साथ-साथ Hayden को स्वतंत्र बने रहने देने के लिए बनाया गया है।

समझौते के तहत Hayden अपने मौजूदा नेतृत्व, नाम, लाइसेंस, प्रणालियों और प्रक्रियाओं के साथ काम करता रहेगा, कंपनियों के अनुसार। उन्होंने यह भी कहा कि इस लेनदेन से छंटनी, कर्मचारियों में बदलाव या रोज़मर्रा के संचालन में कोई परिवर्तन नहीं होगा। Columbia के अध्यक्ष और मुख्य कार्यकारी Chris Steffanci ने कहा कि यह साझेदारी क्षेत्र में व्यापक "total beverage" रणनीति को समर्थन देने के लिए है, जबकि Hayden के मालिक और अध्यक्ष Dodds Hayden ने इसे ऐसे उद्योगगत संक्रमण की प्रतिक्रिया बताया जो विकास के लिए जगह बना सकता है।

यह सौदा दो ऐसे वितरकों को जोड़ता है जो पहले से कुछ आपूर्तिकर्ता संबंध साझा करते हैं और पेय श्रेणियों में आंशिक रूप से एक-दूसरे से मेल खाते हैं। 1935 में स्थापित Columbia ने कहा कि उसके 3,200 कर्मचारी हैं और वह ओरेगन तथा वाशिंगटन में 24,000 से अधिक खुदरा ग्राहकों को सेवा देती है। कंपनी के अनुसार उसका मौजूदा दायरा लगभग 170,000 वर्ग मील में फैला है। 1970 में स्थापित और 2006 में Dodds Hayden द्वारा खरीदी गई Hayden ने कहा कि वह Idaho भर में ग्राहकों को सेवा देती है, और उसके पोर्टफोलियो में wine, beer, cider, non-alcoholic drinks और अन्य बढ़ती श्रेणियां शामिल हैं।

यह साझेदारी Columbia की नॉर्थवेस्ट में व्यापक विस्तार योजनाओं से भी मेल खाती है। ओरेगन और वाशिंगटन में अपने स्थापित कारोबार और Idaho में नए निवेश के अलावा, कंपनी ने कहा कि वह Alaska में संबंधित परिसंपत्तियों के अधिग्रहण की कोशिश भी जारी रखे हुए है। Alaska वाला सौदा अभी तक पूरा नहीं हुआ है। Columbia ने कहा कि यदि Alaska का लेनदेन पूरा हो जाता है, तो इससे लगभग 1,125 खाते जुड़ेंगे और कंपनी का दायरा 835,000 वर्ग मील से अधिक तक फैल जाएगा।

यह बड़ा क्षेत्रीय दायरा शामिल दो कंपनियों से कहीं आगे तक मायने रख सकता है। beer, wine और spirits कारोबार में, थोक स्तर पर पैमाना यह तय कर सकता है कि ब्रांड स्टोर्स, बार और रेस्टोरेंट तक कैसे पहुंचते हैं। एक मजबूत चार-राज्यीय मंच aligned वितरण संबंधों के जरिए Alaska, Idaho, Oregon और Washington में आपूर्तिकर्ताओं को व्यापक पहुंच दे सकता है, और साथ ही खुदरा विक्रेताओं को एक ही नेटवर्क के माध्यम से उत्पादों की अधिक विस्तृत श्रृंखला तक पहुंच प्रदान कर सकता है। साथ ही, थोक वितरक परिदृश्य के किसी भी पुनर्गठन से आपूर्तिकर्ताओं के लिए सौदेबाजी की गतिशीलता बदल सकती है और स्थानीय बाजारों में किन ब्रांडों को शेल्फ स्पेस या वितरण प्राथमिकता मिलती है, उस पर असर पड़ सकता है।

किसी भी कंपनी ने सौदे के पूरा होने के साथ आपूर्तिकर्ता अनुबंधों या खुदरा सेवा में तत्काल बदलाव की घोषणा नहीं की। फिर भी, यह लेनदेन पेय क्षेत्र में बहु-श्रेणी वितरण नेटवर्क की व्यापक प्रवृत्ति को दर्शाता है, जो केवल beer ही नहीं बल्कि wine, spirits, cider और non-alcoholic उत्पादों को भी संभाल सकते हैं। उपभोक्ता मांग के अलग-अलग श्रेणियों में फैलने और वितरकों के संचालन को पूरी तरह मिलाए बिना पैमाना बढ़ाने के तरीके खोजने के साथ यह मॉडल और अधिक महत्वपूर्ण हो गया है।

Hayden ने कहा कि रणनीतिक साझेदारियों ने पहले भी उसकी वृद्धि में बड़ी भूमिका निभाई है, और उसने Young's Market Company तथा RNDC के साथ पहले की साझेदारियों का हवाला दिया। कंपनी ने कहा कि Columbia के साथ यह व्यवस्था अलग है क्योंकि यह अधिक स्थानीय और क्षेत्रीय दृष्टिकोण पर आधारित है। Columbia के लिए यह निवेश Hayden को अपनी ही परिचालन संरचना में समाहित किए बिना Idaho से सीधा जुड़ाव जोड़ता है।

कंपनियों ने इस संतुलन को सौदे के मुख्य उद्देश्यों में से एक बताया : क्षेत्रीय तालमेल हासिल करना, जबकि स्थानीय बाजार संबंधों को बनाए रखना। यह बात पेय वितरण में खास मायने रखती है, जहां बिक्री निष्पादन अक्सर राज्य-दर-राज्य नियमों, खुदरा विक्रेताओं के साथ लंबे समय से चले आ रहे संबंधों और श्रेणी-वार मांग की स्थानीय समझ पर निर्भर करता है। Idaho, Oregon, Washington और Alaska में अलग-अलग बाजार स्थितियां हैं, और वे वितरक जो स्थानीय संचालन को बरकरार रखते हुए इन सीमाओं के पार समन्वय कर सकते हैं, आपूर्तिकर्ता कारोबार के लिए बेहतर स्थिति में हो सकते हैं।

घोषणा में यह नहीं बताया गया कि क्या इस साझेदारी से शासनाधिकार, बोर्ड प्रतिनिधित्व या भविष्य में खरीद-समझौते के विकल्प बदलते हैं। इसमें विशेष रूप से अल्पांश निवेश से जुड़ी किसी नियामकीय चिंता का भी उल्लेख नहीं था। लेकिन कंपनियों ने यह स्पष्ट किया कि वे इस लेनदेन को एकल खंड के बजाय कई पेय श्रेणियों के इर्द-गिर्द एक क्षेत्रीय थोक मंच बनाने की लंबी रणनीति का हिस्सा मानती हैं।

Hayden के लिए, इसमें ऐसा व्यवसाय शामिल है जो पहले से अलग-अलग प्रभागों और चैनलों तथा उत्पाद प्रकारों में विशेषज्ञता पर आधारित है। Columbia के लिए, यह एक ऐसे नेटवर्क का विस्तार है जो ऐतिहासिक रूप से Oregon और Washington पर केंद्रित रहा है और अब Idaho को शामिल करते हुए और Alaska को अभी लंबित रखते हुए अधिक स्पष्ट रूप से पैसिफिक नॉर्थवेस्ट संरचना की ओर बढ़ रहा है। नतीजतन, दो वितरकों के बीच एक करीबी संबंध बनता है, जो मिलकर Northwest भर के खुदरा विक्रेताओं के माध्यम से बेची जाने वाली beer, wine, cider, non-alcoholic drinks और अन्य पेय श्रेणियों के क्षेत्रीय बाजार के बड़े हिस्सों तक पहुंच रखते हैं।