vinetur

The Macallan ने 2025 में अमेरिका में 229,000 केस बेचे, तीन साल की गिरावट का अंत किया।

लक्ज़री सिंगल माल्ट ने 2.8% की वृद्धि दर्ज की, जो 2021 के बाद इस बाजार में उसकी पहली वार्षिक बढ़त है।

गुरुवार, 24 सितंबर 2026



Shanken News Daily द्वारा Impact Databank और मालिक Edrington की टिप्पणियों के हवाले से दिए गए आंकड़ों के अनुसार, The Macallan ने 2025 में अमेरिका में वापसी करते हुए 229,000 केस बेचे, जो पिछले वर्ष की तुलना में 2.8% की बढ़त है। यह बढ़त 2022 से 2024 के बीच बिक्री में आई गिरावट के बाद, अमेरिका में इस लक्ज़री सिंगल माल्ट के लिए पहली वार्षिक वृद्धि है।

दिए गए गोल किए हुए आंकड़ों के आधार पर, The Macallan ने 2024 में लगभग 222,800 केस बेचे थे, यानी ब्रांड ने पिछले साल करीब 6,200 केस और जोड़े। यह उछाल इसलिए उल्लेखनीय है क्योंकि यह एक बहुवर्षीय गिरावट को तोड़ता है, जो महामारी-कालीन स्पिरिट्स बूम के दौरान ब्रांड के अमेरिकी शिखर के बाद आई थी। फिर भी, यह सुधार अभी अधूरा है। The Macallan अब भी अपने 2021 के 267,000 केस के चरम से 38,000 केस नीचे है, यानी लगभग 14.2% की कमी।

ये आंकड़े उच्च-स्तरीय स्कॉच के सबसे महत्वपूर्ण नामों में से एक के लिए बेहतर वर्ष की ओर इशारा करते हैं, ऐसे समय में जब व्यापक पेय बाजार दबाव में रहा है। Shanken News Daily ने बताया कि अमेरिका में सिंगल माल्ट श्रेणी को, व्यापक स्पिरिट्स कारोबार के बड़े हिस्से की तरह, चुनौतियों का सामना करना पड़ा है। ऐसे माहौल में, मामूली वृद्धि भी अहम होती है, खासकर ऐसे ब्रांड के लिए जो मूल्य के आधार पर वैश्विक सिंगल माल्ट बाजार के शीर्ष पर बैठता है।

Edrington ने संकेत दिया है कि वह हालिया अमेरिकी सुधार को अल्पकालिक बिक्री धक्का नहीं, बल्कि लंबी रणनीति का हिस्सा मान रही है। The Macallan, Highland Park और The Glenrothes के लिए कंपनी के मार्केटिंग निदेशक Paul Condron ने Shanken News Daily से कहा कि कंपनी अपने ब्रांडों के दीर्घकालिक स्वास्थ्य में निवेश जारी रखे हुए है। उन्होंने The Macallan के शैरी-सीज़न्ड ओक कास्क्स के पीछे की पूरी प्रक्रिया पर उसके नियंत्रण की ओर इशारा किया—अमेरिका और यूरोप में ओक की आपूर्ति और सॉमिल्स से लेकर कोऑपरिज, दाख़ की बारियों और स्पेन के Jerez de la Frontera स्थित बोडेगास तक—उसके बाद ये कास्क भराई और परिपक्वता के लिए स्कॉटलैंड के Speyside पहुंचते हैं।

यह आपूर्ति-श्रृंखला वाला संदेश इस बात का केंद्र है कि Edrington The Macallan को प्रीमियम और लक्ज़री सेगमेंट में कैसे स्थापित कर रही है। कंपनी का दांव है कि कच्चे माल और उत्पादन पर अधिक नियंत्रण, उपभोक्ताओं के अधिक चयनात्मक होने के साथ, गुणवत्ता की रक्षा करने और मूल्य निर्धारण की शक्ति का समर्थन करने में मदद करेगा। यह रणनीति प्रीमियम स्पिरिट्स में व्यापक रुझान के अनुरूप भी है, जहां मांग वृद्धि धीमी होने पर उत्पादक कारीगरी, उत्पत्ति और विशिष्टता पर अधिक ज़ोर दे रहे हैं।

The Macallan, Edrington के कारोबार का सबसे बड़ा हिस्सा है। Shanken News Daily ने कहा कि यह ब्रांड कंपनी के $1.1 billion के कुल राजस्व का सबसे बड़ा हिस्सा देता है। जब Edrington ने जून में, मार्च 2026 को समाप्त वित्त वर्ष के नतीजे जारी किए, तो उसने बताया कि The Macallan की 12-वर्षीय अभिव्यक्ति ने मजबूत बढ़त दर्ज की। कंपनी ने यह भी कहा कि मुख्य रेंज ने सालभर मात्रा वृद्धि दी, जिसे व्यापक वितरण और चुनिंदा बाजारों में नए उत्पाद लॉन्च का सहारा मिला।

यह विवरण अमेरिकी बाजार के लिए अहम है, क्योंकि इससे संकेत मिलता है कि हालिया बढ़ोतरी केवल बहुत सीमित या अत्यधिक संग्रहणीय रिलीज़ से नहीं आई। 12-वर्षीय अभिव्यक्ति में वृद्धि, जो ब्रांड की रेंज के मूल के अधिक करीब है, नियमित उपभोक्ता मांग से मिले समर्थन की ओर इशारा करती है। विस्तारित वितरण यह भी दिखाता है कि Edrington केवल कीमत और प्रतिष्ठा पर निर्भर रहने के बजाय ब्रांड को अधिक आउटलेट्स में रखने पर काम कर रही है।

आयातित स्कॉच के लिए अमेरिका अब भी एक अहम बाजार है, और The Macallan की वापसी को श्रेणी के उच्च छोर के लिए एक सकारात्मक संकेत के रूप में देखा जा सकता है, भले ही यह अभी पूर्ण सुधार न हो। महामारी के शुरुआती वर्षों में, कई स्पिरिट्स ब्रांडों को घर पर खपत बढ़ने और उपभोक्ताओं के प्रीमियम श्रेणी की ओर बढ़ने से लाभ मिला। The Macallan भी इससे अछूता नहीं था और 2021 में 267,000 केस तक पहुंच गया। उसके बाद के वर्षों में वापसी देखी गई,

क्योंकि मुद्रास्फीति, इन्वेंट्री समायोजन और कमजोर मांग ने स्पिरिट्स कारोबार के कई हिस्सों को प्रभावित किया।

इस पृष्ठभूमि में, 2025 में 2.8% की बढ़त बताती है कि ब्रांड ने कुछ गति वापस हासिल की है, लेकिन आंकड़े यह भी दिखाते हैं कि यह उछाल सीमित है। 229,000 केस बेचने वाला ब्रांड अपने शिखर-पूर्व स्तर से काफी ऊपर बना हुआ है और, जैसा Shanken News Daily ने बताया, अपने 2020 स्तर से 20,000 केस आगे है। फिर भी, वह अभी तक 2021 में देखी गई ऊंची मांग पर नहीं लौटा है।

Edrington अमेरिका में सिर्फ The Macallan नहीं, बल्कि अपने व्यापक माल्ट पोर्टफोलियो को भी मजबूत करने की कोशिश कर रही है। समूह के एक और सिंगल माल्ट Highland Park ने अमेरिका में 13,000 केस बेचे, जिससे वह उस बाजार में 15वां सबसे बड़ा सिंगल माल्ट ब्रांड बना, Shanken News Daily के अनुसार। कंपनी Highland Park को "Different by Nature" नामक अभियान, नए पैकेजिंग, नई कहानी-निर्मिति और नई रिलीज़ के साथ समर्थन दे रही है। Condron ने कहा कि यह प्रयास जारी रहेगा, जिसमें अमेरिकी रेंज में एक आगामी जोड़ भी शामिल है।

The Glenrothes, Edrington का एक और माल्ट, अमेरिका में अभी भी छोटा है, लेकिन कंपनी ने हाल में उसकी लक्ज़री छवि को भी ऊंचा उठाने की कोशिश की है। Shanken News Daily ने रिपोर्ट किया कि ब्रांड ने पिछले साल The Glenrothes 51 पेश किया, जिसे उसकी इतिहास की सबसे पुरानी बॉटलिंग बताया गया, और साथ ही अधिक अनुकूलित पेशकशों के लिए Private Bottlings कार्यक्रम भी जोड़ा।

ये कदम दिखाते हैं कि Edrington प्रीमियम स्पिरिट्स में धीमी और अधिक चयनात्मक वृद्धि की योजना बनाते हुए सिर्फ एक लेबल पर निर्भर नहीं है। कंपनी का संदेश है कि कठिन बाजार में मात्रा के पीछे भागने से अधिक महत्वपूर्ण लंबी अवधि का ब्रांड-निर्माण, उत्पादन पर नियंत्रण और सावधानी से लक्षित लॉन्च हैं। Condron ने Shanken News Daily से कहा कि स्पिरिट्स उद्योग अब भी चुनौतीपूर्ण व्यापारिक परिस्थितियों का सामना कर रहा है, लेकिन कंपनी को प्रीमियम स्पिरिट्स में उपभोक्ता रुचि अब भी मजबूत दिखती है।

फिलहाल, अमेरिकी बाजार से सबसे स्पष्ट तात्कालिक संकेत तीन साल की गिरावट के बाद The Macallan की वार्षिक वृद्धि में वापसी है। यह बढ़ोतरी ब्रांड के 2021 के बाद आए पतन से हुए नुकसान को मिटाने के लिए पर्याप्त नहीं थी, लेकिन इसने दुनिया के सबसे महत्वपूर्ण प्रीमियम स्पिरिट्स बाजारों में से एक में लेबल को फिर से सकारात्मक दायरे में ला दिया।