vinetur

RNDC की वापसी से अमेरिकी अल्कोहल वितरण का परिदृश्य बदल रहा है

बीयर थोक वितरकों ने RNDC के बाजारों का अधिग्रहण किया है, जिससे वाइन, स्पिरिट्स और रेडी-टू-ड्रिंक पेय में विस्तार तेज हुआ है।

मंगलवार, 6 अक्टूबर 2026



अमेरिका में अल्कोहल युक्त पेय पदार्थों का वितरण कारोबार नए रूप में ढल रहा है। बड़े थोक वितरक बीयर, वाइन या स्पिरिट्स तक सीमित अपने पारंपरिक दायरों से आगे बढ़कर विभिन्न श्रेणियों में व्यापक पोर्टफोलियो बना रहे हैं। Republic National Distributing Company (RNDC) के कई राज्यों में कारोबार बेचने और दिवालियापन के लिए आवेदन करने के बाद यह बदलाव तेज हो गया है।

RNDC की परिसंपत्तियों को लेकर मची होड़ में यह बदलाव खास तौर पर दिखाई दे रहा है। बीयर वितरक सबसे सक्रिय खरीदारों में रहे हैं और उन बाजारों में दाखिल हुए हैं जिन पर लंबे समय से देश के सबसे बड़े वाइन और स्पिरिट्स थोक वितरकों में से एक का नियंत्रण था। National Beer Wholesalers Association के अध्यक्ष और मुख्य कार्यकारी Craig Purser ने कहा कि RNDC के पीछे हटने पर बीयर वितरण के बड़े नेटवर्क ने कदम बढ़ाया, ताकि उत्पादों की दुकानों तक

आपूर्ति में कोई बड़ा व्यवधान न आए।

RNDC के पूर्व बाजारों का अधिग्रहण करने वाली कंपनियों में Reyes Beverage Group, Quality Brands, Columbia Distributing, Morales Beverage Group और Manhattan Beer & Beverage शामिल हैं। सबसे बड़ा कदम शिकागो स्थित Reyes ने उठाया। अमेरिका के सबसे बड़े बीयर थोक वितरक Reyes ने RNDC के कारोबार का बड़ा हिस्सा ऐसे सौदे में खरीदा, जिसमें 11 बाजार शामिल थे और जिसने पिछले साल $5 billion से अधिक का राजस्व अर्जित किया था। इस विस्तार के बाद Reyes Beverage Group Spirits and Wine अमेरिका के वाइन और स्पिरिट्स थोक वितरकों में तीसरे स्थान पर आ गया है। उससे आगे Southern Glazer's और Breakthru हैं।

Reyes ने इस बदलाव को RNDC के पतन पर एकमुश्त प्रतिक्रिया के बजाय व्यापक रणनीति का हिस्सा बताया है। Reyes Beverage Group के मुख्य कार्यकारी Tom Day ने कहा कि कंपनी अधिग्रहण और विस्तार के जरिए नए बाजारों, कर्मचारियों, आपूर्तिकर्ता संबंधों और परिचालन क्षमताओं को जोड़ रही है। उन्होंने कहा कि Reyes पूरी कंपनी में वह क्षमता विकसित कर रहा है जिसे वह 'कैटेगरी फ्लुएंसी' कहता है, ताकि प्रौद्योगिकी, बुनियादी ढांचे और कर्मचारियों में नए निवेश के सहारे वह पेय पदार्थों की समग्र रणनीति लागू कर सके।

कारोबार के वाइन और स्पिरिट्स पक्ष में भी इसी तरह का विस्तार हो रहा है। देश के सबसे बड़े वाइन और स्पिरिट्स थोक वितरक Southern Glazer's ने जुलाई में कहा कि वह 2027 की शुरुआत में अपने कॉरपोरेट नाम से "Wine & Spirits" हटा देगा। वाणिज्यिक बिक्री के अध्यक्ष Mark Chaplin ने कहा कि इस बदलाव का उद्देश्य ऐसे कारोबार को प्रतिबिंबित करना है जो पहले ही अपने पारंपरिक दायरे से काफी आगे पहुंच चुका है। उन्होंने कहा कि बीयर, रेडी-टू-ड्रिंक उत्पाद और गैर-अल्कोहलिक पेय इस कदम के प्रमुख कारण थे, साथ ही यह भी स्पष्ट किया कि कंपनी अपने मुख्य वाइन और स्पिरिट्स कारोबार को नहीं छोड़ रही है।

कंपनी के अनुसार, Southern Glazer's पहले से ही बीयर से सालाना $1 billion से अधिक का राजस्व अर्जित करता है। इस मौजूदगी को मजबूत करने के लिए उसने अधिग्रहण किए हैं। पिछले साल कंपनी ने Anheuser-Busch के न्यूयॉर्क सिटी वितरण कारोबार को खरीदने पर सहमति जताई और Southern Glazer's Beverage Company of New York की स्थापना की। इसका दायरा Manhattan, Queens, Staten Island और Bronx तक है। इस साल कंपनी ने Long Island में Clare Rose और Colorado में Eagle Rock Distributing Company के अधिग्रहण के सौदे किए। Chaplin ने कहा कि कंपनी की मुख्य प्राथमिकताओं में से एक अपने पुराने कारोबार में विकसित डिजिटल टूल और बिक्री प्रौद्योगिकी को नए अधिग्रहित कारोबारों तक पहुंचाना रहा है।

अन्य वितरक भी अपना दायरा बढ़ा रहे हैं। Massachusetts में Martignetti Companies ने पिछले महीने Girardi के अधिग्रहण पर सहमति जताई। Girardi चौथी पीढ़ी के परिवार के स्वामित्व वाला वितरक है, जिसका मुख्यालय Massachusetts के मध्य और पश्चिमी हिस्सों में है। सौदे की राशि का खुलासा नहीं किया गया। Girardi, Anheuser-Busch के पोर्टफोलियो के साथ-साथ बीयर, वाइन और स्पिरिट्स के अन्य ब्रांडों का वितरण करता है। Martignetti ने कहा कि इस नियोजित सौदे से New England के ग्राहकों को वाइन, बीयर, स्पिरिट्स और रेडी-टू-ड्रिंक उत्पादों की अधिक व्यापक श्रृंखला देने का उसका लक्ष्य पूरा करने में मदद मिलेगी। सौदा इस शरद ऋतु में पूरा होने की उम्मीद है। 2024 में Quality Beverage और AB One Boston कारोबार के लिए किए गए कदमों के बाद यह Massachusetts में बीयर वितरण के क्षेत्र में Martignetti का तीसरा हालिया विस्तार होगा।

Breakthru Beverage भी इसी दिशा में आगे बढ़ा है। Minnesota बाजार में 2022 में J.J. Taylor की खरीद से बीयर कारोबार में उसकी मौजूदगी बढ़ी और पेय पदार्थों के कुल कारोबार में उसका दायरा विस्तृत हुआ। इस साल Breakthru ने Kentucky और Indiana में RNDC के हितों को खरीदने की योजना बनाई थी, लेकिन अगस्त में उसने प्रस्तावित सौदे से नाम वापस ले लिया। इसके बाद Keg 1 River City ने Kentucky की परिसंपत्तियों के लिए खरीद समझौते पर हस्ताक्षर किए, जबकि Morales Beverage Group ने Indiana के कारोबार के अधिग्रहण के लिए आशय पत्र पर हस्ताक्षर किए।

अब ऐसा वितरण तंत्र आकार ले रहा है जिसमें बीयर, वाइन, स्पिरिट्स, रेडी-टू-ड्रिंक कॉकटेल और गैर-अल्कोहलिक पेय के बीच पहले जैसी सख्त सीमाएं नहीं हैं। दशकों तक कई थोक वितरकों ने अपना कारोबार एक ही श्रेणी के इर्द-गिर्द बनाया था, जहां बिक्री दल, गोदाम प्रणाली और आपूर्तिकर्ता संबंध अक्सर अलग-अलग होते थे। अब बड़े पैमाने पर परिचालन, लॉजिस्टिक्स, खुदरा विक्रेताओं की मांग और उपभोक्ताओं की बदलती आदतें उद्योग को ऐसे व्यापक पोर्टफोलियो की ओर ले जा रही हैं जिनके तहत एक ही ट्रक और बिक्री संगठन के जरिए कई तरह के उत्पाद पहुंचाए जा सकते हैं।

उत्पादकों, आयातकों और ब्रांड मालिकों के लिए इस बदलाव का अमेरिकी बाजार तक पहुंच पर बड़ा असर पड़ सकता है। जैसे-जैसे वितरक नई श्रेणियां जोड़ते और अधिक क्षेत्रों को अपने दायरे में लेते हैं, अधिक आपूर्तिकर्ताओं को बीयर, वाइन, स्पिरिट्स और अन्य पेय एक साथ बेचने में सक्षम कुछ बड़ी कंपनियों के साथ काम करना पड़ सकता है। इससे कुछ ब्रांडों को व्यापक पहुंच और अधिक एकीकृत बिक्री सहायता मिल सकती है, लेकिन साथ ही वाणिज्यिक संबंध कम वितरकों के हाथों में केंद्रित हो सकते हैं।

खुदरा विक्रेताओं पर भी इस बदलाव का असर पड़ने की संभावना है। बीयर, स्पिरिट्स, वाइन और रेडी-टू-ड्रिंक उत्पादों का वितरण करने वाला बड़ा थोक वितरक दुकानों और रेस्तरां को एक ही आपूर्तिकर्ता के जरिए उत्पादों की अधिक व्यापक श्रृंखला दे सकता है। वहीं, इन वितरकों का बढ़ता आकार मोलभाव की परिस्थितियों को बदल सकता है, खासकर उन बाजारों में जहां अधिग्रहणों के बाद बड़े कारोबारियों की संख्या सीमित रह जाती है।

सौदों की मौजूदा लहर की बड़ी वजह RNDC के पीछे हटने से पैदा हुई उथल-पुथल है, लेकिन उद्योग के अधिकारी इसे अस्थायी प्रतिक्रिया के बजाय दीर्घकालिक पुनर्संरेखण का हिस्सा बता रहे हैं। अधिग्रहण करने वाली कंपनियां केवल क्षेत्रों और ब्रांड अधिकारों में ही नहीं, बल्कि विभिन्न श्रेणियों में बिक्री को सहारा देने वाली प्रणालियों में भी निवेश कर रही हैं। इनमें अग्रिम पंक्ति के बिक्री सॉफ्टवेयर, केंद्रीकृत डिजिटल प्लेटफॉर्म और उत्पादों की अधिक विविधता संभालने के लिए तैयार गोदाम तथा डिलीवरी नेटवर्क शामिल हैं।

नतीजतन, अमेरिका का वितरण नक्शा हर बाजार में नए सिरे से बन रहा है। बीयर कंपनियां वाइन और स्पिरिट्स वितरक बन रही हैं। वाइन और स्पिरिट्स के थोक वितरक बीयर कारोबार बढ़ा रहे हैं। परिवार के स्वामित्व वाले क्षेत्रीय कारोबारी राष्ट्रीय समूहों के साथ कदम मिलाने के लिए अधिग्रहण कर रहे हैं। और जैसे-जैसे ये सीमाएं धुंधली हो रही हैं, दुकानों, बार और रेस्तरां तक वाइन, बीयर, स्पिरिट्स और पेय की नई श्रेणियां पहुंचाने की व्यवस्था भी बदल रही है।