vinetur

Constellation Brands ने SpikedAde को 353 मिलियन डॉलर तक में खरीदने पर सहमति जताई

इस खरीद से Constellation Brands अधिग्रहणों की राह पर लौटी है और बीयर की वृद्धि धीमी पड़ने के बीच हार्ड हाइड्रेशन में कदम रख रही है।

मंगलवार, 13 अक्टूबर 2026

Constellation Brands ने अमेरिकी रेडी-टू-ड्रिंक ब्रांड SpikedAde को 353 मिलियन डॉलर तक में खरीदने के समझौते के साथ अधिग्रहण की राह पर वापसी की है। यह कदम दिखाता है कि देश की सबसे बड़ी शराब कंपनियों में से एक बीयर की वृद्धि को बनाए रखना कठिन होने के बीच अपने कारोबार में विविधता लाने की कोशिश कर रही है।

कंपनी ने कहा कि इस अधिग्रहण से उसे तेजी से बढ़ते “हार्ड हाइड्रेशन” सेगमेंट में जगह मिलेगी, जहां उत्पादों में स्पोर्ट्स ड्रिंक जैसे स्वाद के साथ अल्कोहल मिलाया जाता है। SpikedAde वोदका से बने चार स्पिरिट-आधारित रेडी-टू-ड्रिंक उत्पाद बेचती है। Constellation ने 2026/27 वित्त वर्ष की दूसरी तिमाही के नतीजों के साथ इस सौदे की घोषणा की।

मुख्य कार्यकारी Nick Fink ने विश्लेषकों से कहा कि यह खरीद रेडी-टू-ड्रिंक अल्कोहल के सबसे तेजी से बढ़ते क्षेत्रों में से एक में अग्रणी स्थान हासिल करने का अनुशासित तरीका है। अप्रैल में कंपनी से जुड़े Fink ने कहा कि बीयर Constellation की वृद्धि योजनाओं का केंद्र बनी हुई है, लेकिन उन्होंने यह भी स्पष्ट किया कि वितरकों को जिन अन्य श्रेणियों में मांग बढ़ती दिख रही है, उनमें कंपनी उत्पाद जोड़ने के लिए तैयार है।

उन्होंने कहा कि प्रतिस्पर्धियों की तुलना में Constellation का पोर्टफोलियो अपेक्षाकृत सीमित है और वितरक कंपनी से तेजी से बढ़ते क्षेत्रों में विस्तार करने का आग्रह कर रहे हैं। साथ ही, उन्होंने कहा कि कंपनी चुनिंदा अवसरों पर ही आगे बढ़ेगी और ऐसी श्रेणियों के पीछे नहीं भागेगी जिनकी मांग टिकाऊ साबित न हो।

यह सावधानी Constellation के इतिहास को देखते हुए अहम है। पूंजी के इस्तेमाल को लेकर कई बड़े सौदों से अपेक्षित नतीजे न मिलने के बाद कंपनी को निवेशकों की वर्षों तक आलोचना झेलनी पड़ी है। 2015 में Constellation ने क्राफ्ट ब्रुअर Ballast Point Brewing को 1 अरब डॉलर में खरीदा, फिर चार साल बाद कारोबार को काफी कम कीमत पर बेच दिया। बाद में उसने पहले अधिग्रहित Funky Buddha Brewery और Four Corners Brewing को उनके संस्थापकों को वापस बेच दिया। कनाडाई कैनबिस कंपनी Canopy Growth में उसके निवेश को भी समर्थन नहीं मिला, क्योंकि Canopy वित्तीय मुश्किलों से जूझती रही और अमेरिका में संघीय स्तर पर मारिजुआना को वैध बनाने की प्रक्रिया आगे नहीं बढ़ी।

इन असफलताओं के चलते कई निवेशक Constellation के मुख्य बीयर कारोबार से बाहर फिर विस्तार करने को लेकर सतर्क हो गए, जबकि कंपनी का कारोबार लगातार कुछ चुनिंदा क्षेत्रों में सिमटता गया है। वाइन और स्पिरिट्स की संपत्तियां बेचने के बाद अब उसके अधिकांश राजस्व का स्रोत अमेरिका में बिकने वाले मैक्सिकन बीयर ब्रांड हैं, जिनमें Modelo Especial, Corona Extra और Pacifico शामिल हैं।

कारोबार का यही संकेंद्रण बताता है कि SpikedAde का सौदा एक ब्रांड से कहीं अधिक मायने क्यों रखता है। पेय उद्योग

की बड़ी कंपनियां बीयर की मांग कमजोर पड़ने और पीने की आदतें बदलने के बीच रेडी-टू-ड्रिंक उत्पादों की ओर पूंजी लगा रही हैं। ब्रुअर्स, वाइन कंपनियों और स्पिरिट उत्पादकों के लिए कैन्ड कॉकटेल और उनसे जुते उत्पादों की बढ़ती लोकप्रियता उन उपभोक्ताओं तक पहुंचने के सबसे स्पष्ट तरीकों में से एक बन गई है, जो पारंपरिक बीयर के प्रति वफादार रहने के बजाय अलग-अलग श्रेणियों के बीच आते-जाते हैं।

Constellation के ताजा तिमाही नतीजों ने उसके बीयर कारोबार की ताकत और सीमाएं, दोनों दिखाईं। 31 अगस्त को समाप्त तिमाही में बीयर की शुद्ध बिक्री 5% बढ़कर 2.47 अरब डॉलर रही। शिपमेंट की मात्रा 5.5% बढ़कर 123.9 मिलियन केस हो गई। लेकिन खुदरा मांग कमजोर थी। डिस्ट्रीब्यूटरों से खुदरा विक्रेताओं तक बिक्री को दर्शाने वाली डिप्लीशन मात्रा 0.6% घटी। इसमें Modelo Especial की बिक्री में 2% और Corona Extra की बिक्री में 5% की गिरावट का असर रहा।

कंपनी ने कहा कि डिप्लीशन के ये रुझान बाजार की अपेक्षाओं के अनुरूप थे और पहली तिमाही की तुलना में डॉलर हिस्सेदारी और मात्रा के लिहाज से उसकी हिस्सेदारी तेजी से बढ़ी। Fink ने यह भी कहा कि सितंबर में सकारात्मक रफ्तार दिखी और हाल के विपणन निवेश मददगार रहे। उन्होंने विश्लेषकों से कहा कि तिमाही के दौरान पेय अल्कोहल क्षेत्र में कंपनी की हिस्सेदारी सबसे अधिक बढ़ी और सितंबर के रुझानों से प्रबंधन को भरोसा है कि वह प्रति शेयर अंतर्निहित वार्षिक आय के अपने अनुमान की ऊपरी सीमा तक पहुंच सकती है।

फिर भी, निवेशकों ने इस संदेश को पूरी तरह स्वीकार नहीं किया। TD Cowen के विश्लेषक Robert Moskow ने कहा कि नतीजों के बाद ग्राहकों के साथ हुई बातचीत में मिली-जुली राय सामने आई। कई निवेशकों ने सवाल उठाया कि सितंबर के बेहतर संकेत अंतर्निहित मांग में वास्तविक सुधार दर्शाते हैं या कमजोर अगस्त के बाद की अल्पकालिक हलचल भर हैं। कुछ ने यह भी कहा कि रिपोर्ट में दिखा सुधार स्कैनर डेटा में स्पष्ट नहीं था, जिससे इस बात पर संदेह बना हुआ है कि मांग में आई तेजी कितनी मजबूत और टिकाऊ हो सकती है।

इसी पृष्ठभूमि में Constellation के अधिग्रहणों पर फिर विचार करने की वजह समझ आती है। बीयर से मुनाफा होता है, लेकिन अमेरिकी बाजार में लंबे समय तक वृद्धि बनाए रखना अधिक कठिन हो गया है। इसके विपरीत, रेडी-टू-ड्रिंक अल्कोहल ऐसे उपभोक्ताओं को आकर्षित कर रहा है जो सुविधा, स्वादों की विविधता और दूसरी पेय श्रेणियों से प्रेरित उत्पाद चाहते हैं।

Bernstein की विश्लेषक Nadine Sarwat ने कहा कि SpikedAde सौदे का आकार संभालने योग्य लगता है। उन्होंने बताया कि Constellation ने इस साल सितंबर तक शेयर बायबैक पर लगभग 530 मिलियन डॉलर खर्च किए थे। उनके मुताबिक, उभरते "एड" सेगमेंट में SpikedAde तेजी से बढ़ रही है और Nielsen के आंकड़ों के अनुसार स्पिरिट-आधारित रेडी-टू-ड्रिंक उत्पादों में मूल्य के आधार पर उसकी हिस्सेदारी करीब 1% है। हालांकि, उन्होंने यह भी कहा कि अभी शुरुआती दौर है और इस श्रेणी की दीर्घकालिक संभावनाएं साबित नहीं हुई हैं।

Sarwat ने कहा कि Constellation वर्षों से एक बार-बार सामने आने वाली समस्या से जूझ रही है : उसे विविधता लाने की जरूरत है, लेकिन पिछली गलतियों के कारण कई निवेशक अब भी अधिग्रहणों के जरिए ऐसा करने की उसकी क्षमता पर भरोसा नहीं करते। इस लिहाज से SpikedAde की खरीद रणनीतिक कदम भी है और नए मुख्य कार्यकारी के नेतृत्व में प्रबंधन की विश्वसनीयता की परीक्षा भी।

विश्लेषकों को मैक्सिकन शैली की बीयर पर Constellation की निर्भरता घटाने के व्यापक कारण भी दिखते हैं। GlobalData में वैश्विक बीयर और साइडर शोध प्रमुख Kevin Baker ने कहा कि कंपनी को मैक्सिकन आयात पर केंद्रित बीयर पोर्टफोलियो पर अपनी निर्भरता कम करनी चाहिए। उन्होंने कहा कि Trump प्रशासन के तहत Constellation को बढ़ते टैरिफ जोखिम का सामना करना पड़ सकता है और इसकी कोई गारंटी नहीं कि व्यापार की स्थितियां पहले जैसी हो जाएंगी। ऐसा कोई भी दबाव पेय अल्कोहल के अन्य क्षेत्रों में अपनी मौजूदगी बढ़ाने के पक्ष में एक और वजह बनेगा।

फिर भी, जिस श्रेणी में Constellation कदम रख रही है, उसमें अपने जोखिम हैं। “हार्ड हाइड्रेशन” उत्पादों ने स्पोर्ट्स ड्रिंक जैसे स्वाद को अल्कोहल के साथ मिलाकर और कम कैलोरी या बिना चीनी वाले उत्पादों में रुचि रखने वाले उपभोक्ताओं को आकर्षित करके ध्यान खींचा है। लेकिन शराब कंपनियों ने पहले भी तेजी से बढ़ते रुझानों को फीका पड़ते देखा है। इसका सबसे स्पष्ट हालिया उदाहरण हार्ड सेल्ट्ज़र है : बिक्री तेजी से बढ़ी, फिर प्रतिस्पर्धा बढ़ने और नवीनता का आकर्षण घटने के साथ ठंडी पड़ गई।

Baker ने कहा कि “एड” उत्पाद एक साथ उपभोक्ताओं के कई रुझानों के अनुरूप हो सकते हैं, जिनमें कार्यात्मक उत्पादों की पेशकश और स्पोर्ट्स ड्रिंक जैसे स्वाद शामिल हैं। लेकिन उन्होंने चेतावनी दी कि ये भी अमेरिका का एक और अल्पकालिक पेय चलन बन सकते हैं। उनके मुताबिक, अल्पावधि में इस श्रेणी को मौजूदा रफ्तार का लाभ मिल सकता है, लेकिन इसमें कारोबार खड़ा करने या निवेश करने के लिए प्रबंधन का समय, विपणन पर खर्च और यह स्वीकार करने की तैयारी जरूरी है कि शायद यह सेगमेंट बाजार का स्थायी स्तंभ न बने।

Constellation के लिए यह सौदा वित्तीय जोखिम सीमित रखने जितना छोटा, लेकिन रणनीतिक बदलाव का संकेत देने जितना अहम है। कई वर्षों तक बड़े अधिग्रहणों से काफी हद तक दूर रहने के बाद SpikedAde का सौदा बताता है कि प्रबंधन बीयर से आगे कारोबार का दायरा बढ़ाने के लिए लक्षित अधिग्रहण करने को तैयार है। निवेशक इसे समझदारी भरा अनुशासन मानेंगे या एक और अनिश्चित विस्तार की शुरुआत, यह संभवत: इस बात पर निर्भर करेगा कि नया ब्रांड कितनी तेजी से बढ़ता है और रेडी-टू-ड्रिंक की व्यापक श्रेणी उपभोक्ताओं की दिलचस्पी बनाए रख पाती है या नहीं।