vinetur

Columbia Distributing acquisisce una quota di minoranza in Hayden Beverage, collegando due grandi grossisti del Nordovest

L'operazione si è chiusa giovedì a condizioni non rese note, lasciando il distributore dell'Idaho indipendente sotto l'attuale direzione.

lunedì 21 settembre 2026



Columbia Distributing ha completato la partnership strategica annunciata in precedenza con Hayden Beverage, attribuendo al distributore di Oregon e Washington una quota di minoranza nella società dell'Idaho e collegando due importanti grossisti del Pacific Northwest in un momento di cambiamento nel business della distribuzione di bevande.

Le società hanno dichiarato in un comunicato congiunto che l'operazione si è chiusa giovedì. Non hanno reso noti i termini finanziari. Nell'ambito della transazione, anche la famiglia Hayden ha acquisito una partecipazione indiretta in Columbia, una struttura che, secondo le società, è pensata per allineare le attività nel lungo periodo consentendo a Hayden di restare indipendente.

In base all'accordo, Hayden continuerà a operare con l'attuale leadership, il proprio nome, le licenze, i sistemi e i processi, secondo quanto riferito dalle società. Hanno inoltre affermato che la transazione non comporterà licenziamenti, cambiamenti del personale o modifiche alle operazioni quotidiane. Il presidente e amministratore delegato di Columbia, Chris Steffanci, ha dichiarato che la partnership è pensata per sostenere una più ampia strategia “total beverage” nella regione, mentre il proprietario e presidente di Hayden, Dodds Hayden, l'ha descritta come una risposta a una transizione del settore che potrebbe creare spazio per la crescita.

L'accordo mette in relazione due distributori che già condividono alcuni rapporti con i fornitori e servono categorie di bevande in parte sovrapposte. Columbia, fondata nel 1935, ha detto di avere 3.200 dipendenti e di servire oltre 24.000 clienti retail in Oregon e Washington. L'azienda ha affermato che il proprio perimetro attuale copre quasi 170.000 miglia quadrate. Hayden, fondata nel 1970 e acquistata da Dodds Hayden nel 2006, ha dichiarato di servire clienti in tutto l'Idaho con un portafoglio che comprende vino, birra, cider, bevande analcoliche e altre categorie in crescita.

La partnership si inserisce anche nei più ampi piani di espansione di Columbia nel Nordovest. Oltre al business consolidato in Oregon e Washington e al nuovo investimento in Idaho, la società ha detto di stare ancora perseguendo un'acquisizione di asset correlati in Alaska. L'operazione in Alaska non si è ancora chiusa. Columbia ha affermato che, se la transazione in Alaska andrà a buon fine, aggiungerà circa 1.125

account ed estenderà la portata dell'azienda a oltre 835.000 miglia quadrate.

Una presenza regionale più ampia potrebbe avere un peso ben oltre le due società coinvolte. Nel business di birra, vino e spirits, la scala a livello all'ingrosso può influenzare il modo in cui i brand raggiungono negozi, bar e ristoranti. Una piattaforma più solida su quattro stati potrebbe offrire ai fornitori un accesso più ampio in Alaska, Idaho, Oregon e Washington attraverso relazioni distributive allineate, dando al tempo stesso ai retailer accesso a una gamma più ampia di prodotti tramite un'unica rete. Allo stesso tempo, qualsiasi riposizionamento del panorama dei grossisti può modificare le dinamiche negoziali per i fornitori e potrebbe influenzare quali brand ottengono spazio sugli scaffali o priorità distributiva nei mercati locali.

Nessuna delle due società ha annunciato cambiamenti immediati ai contratti con i fornitori o al servizio ai retailer in relazione alla chiusura. Tuttavia, la transazione riflette una più ampia spinta nel settore delle bevande verso reti distributive multi-categoria in grado di gestire non solo la birra, ma anche vino, spirits, cider e prodotti analcolici. Questo modello è diventato più importante man mano che la domanda dei consumatori si distribuisce tra le categorie e i distributori cercano modi per costruire scala senza fondere completamente le operazioni.

Hayden ha detto che le partnership strategiche hanno giocato in passato un ruolo importante nella sua crescita, citando le precedenti alleanze con Young’s Market Company e RNDC. La società ha affermato che l'accordo con Columbia è diverso perché si basa su un approccio più locale e regionale. Per Columbia, l'investimento aggiunge un collegamento diretto con l'Idaho senza inglobare Hayden nella propria struttura operativa.

Le società hanno descritto questo equilibrio come uno dei principali obiettivi dell'accordo: ottenere un allineamento regionale preservando al tempo stesso le relazioni locali con il mercato. Il punto è significativo nella distribuzione di bevande, dove l'esecuzione commerciale dipende spesso da regolamenti diversi da stato a stato, da rapporti consolidati con i retailer e dalla conoscenza locale della domanda di categoria. Idaho, Oregon, Washington e Alaska presentano ciascuno condizioni di mercato differenti, e i distributori in grado di coordinarsi oltre questi confini

mantenendo operative le strutture locali potrebbero essere meglio posizionati per competere per il business dei fornitori.

L'annuncio non ha specificato se la partnership modifichi i diritti di governance, la rappresentanza nel consiglio o le future opzioni di riacquisto. Non ha inoltre incluso alcuna preoccupazione regolatoria legata specificamente all'investimento di minoranza. Ciò che le società hanno chiarito è che considerano la transazione parte di una strategia più ampia per costruire una piattaforma regionale di vendita all'ingrosso basata su più categorie di bevande, anziché su un solo segmento.

Per Hayden, questo include un'attività già costruita attorno a divisioni separate e a competenze specialistiche su canali e tipologie di prodotto. Per Columbia, estende una rete che storicamente si è concentrata su Oregon e Washington e che ora si muove con maggiore decisione verso una struttura del Pacific Northwest con l'Idaho incluso e l'Alaska ancora in sospeso. Il risultato è un legame più stretto tra due distributori che insieme coprono ampie aree del mercato regionale di birra, vino, cider, bevande analcoliche e altre categorie di bevande vendute attraverso i retailer in tutto il Northwest.