vinetur

Il ritiro di RNDC ridisegna la distribuzione di alcolici negli Stati Uniti

I grossisti di birra si sono aggiudicati i mercati di RNDC, accelerando l’espansione verso vino, spirits e bevande pronte da bere.

martedì 6 ottobre 2026



Il settore della distribuzione di bevande alcoliche negli Stati Uniti sta cambiando volto: i grandi grossisti vanno oltre i tradizionali comparti di birra, vino o spirits e costruiscono portafogli più ampi, che abbracciano diverse categorie. La svolta ha accelerato dopo

che Republic National Distributing Company ha iniziato a cedere le attività in diversi Stati e ha presentato istanza di fallimento.

Il cambiamento è particolarmente evidente nella corsa agli asset di RNDC. Tra gli acquirenti più attivi figurano i distributori di birra, che si sono insediati in mercati a lungo controllati da uno dei maggiori grossisti di vino e spirits del Paese. Craig Purser, presidente e amministratore delegato della National Beer Wholesalers Association, ha dichiarato che la più ampia rete della birra è intervenuta mentre RNDC riduceva la propria presenza, affinché i prodotti continuassero ad arrivare nei negozi senza gravi interruzioni.

Tra le aziende che hanno acquisito mercati precedentemente serviti da RNDC figurano Reyes Beverage Group, Quality Brands, Columbia Distributing, Morales Beverage Group e Manhattan Beer & Beverage. L'operazione più rilevante è stata quella di Reyes, con sede a Chicago e primo grossista di birra degli Stati Uniti, che ha acquistato una parte consistente delle attività di RNDC con un accordo relativo a 11 mercati, che lo scorso anno hanno generato ricavi per oltre 5 miliardi di dollari. L'espansione ha portato Reyes Beverage Group Spirits and Wine al terzo posto tra i grossisti di vino e spirits negli Stati Uniti, alle spalle di Southern Glazer's e Breakthru.

Reyes ha presentato questa svolta come parte di una strategia più ampia, e non come una risposta estemporanea al dissesto di RNDC. Tom Day, amministratore delegato di Reyes Beverage Group, ha dichiarato che l'azienda sta ampliando mercati, organico, rapporti con i fornitori e capacità operative attraverso acquisizioni ed espansione. Ha aggiunto che Reyes sta lavorando per sviluppare in tutta l'azienda quella che definisce una conoscenza trasversale delle diverse categorie, così da attuare una strategia integrata per le bevande, sostenuta da nuovi investimenti in tecnologia, infrastrutture e personale.

La stessa spinta interessa il comparto del vino e degli spirits. A luglio, Southern Glazer's, il maggiore grossista di vino e spirits del Paese, ha annunciato che all'inizio del 2027 eliminerà "Wine & Spirits" dalla ragione sociale. Mark Chaplin, presidente delle vendite commerciali, ha spiegato che il cambiamento intende riflettere un'attività che già si estende ben oltre il suo tradizionale nucleo. Ha indicato birra, prodotti pronti

da bere e bevande analcoliche tra le ragioni centrali della scelta, precisando tuttavia che l'azienda non abbandonerà il proprio core business nel vino e negli spirits.

Secondo l'azienda, Southern Glazer's genera già oltre 1 miliardo di dollari l'anno di ricavi dalla birra. Le acquisizioni hanno contribuito a rafforzarne la presenza in questo comparto. L'anno scorso ha raggiunto un accordo per acquistare l'attività di distribuzione di Anheuser-Busch a New York City e ha creato Southern Glazer's Beverage Company of New York, che copre Manhattan, Queens, Staten Island e il Bronx. Quest'anno ha concluso accordi per Clare Rose a Long Island e per Eagle Rock Distributing Company in Colorado. Chaplin ha dichiarato che una delle principali priorità dell'azienda è stata portare nelle attività appena acquisite gli strumenti digitali e le tecnologie di vendita sviluppati nel business storico.

Anche altri distributori stanno ampliando il proprio raggio d'azione. In Massachusetts, il mese scorso Martignetti Companies ha concordato l'acquisizione di Girardi, distributore a conduzione familiare giunto alla quarta generazione e con sede nelle zone centrali e occidentali dello Stato, per una cifra non resa nota. Girardi distribuisce il portafoglio Anheuser-Busch e altri marchi di birra, vino e spirits. Martignetti ha dichiarato che l'operazione, il cui completamento è previsto per questo autunno, sosterrebbe l'obiettivo di offrire ai clienti del New England una gamma più completa di bevande alcoliche, tra vino, birra, spirits e prodotti pronti da bere. Sarebbe la terza recente espansione di Martignetti nella distribuzione di birra in Massachusetts, dopo le operazioni relative a Quality Beverage e ad AB One Boston nel 2024.

Anche Breakthru Beverage si sta muovendo nella stessa direzione. L'acquisizione, nel 2022, di J.J. Taylor nel mercato del Minnesota ne ha ampliato la presenza nella birra e rafforzato l'offerta complessiva di bevande. Quest'anno Breakthru aveva pianificato di acquistare le attività di RNDC in Kentucky e Indiana, ma ad agosto si è ritirata dall'accordo proposto. In seguito, Keg 1 River City ha firmato un contratto di acquisto per gli asset in Kentucky, mentre Morales Beverage Group ha sottoscritto una lettera d'intenti per acquisire l'attività in Indiana.

Sta prendendo forma un sistema distributivo in cui i confini tra birra, vino, spirits, cocktail pronti da bere e bevande analcoliche sono sempre meno rigidi. Per decenni molti grossisti hanno costruito la propria attività attorno a una singola categoria, spesso con reti di vendita, sistemi di magazzino e rapporti con i fornitori separati. Oggi dimensioni, logistica, domanda dei rivenditori e cambiamenti nelle abitudini dei consumatori spingono il settore verso portafogli più ampi, in grado di far arrivare diverse tipologie di prodotto sullo stesso camion e tramite la stessa organizzazione commerciale.

Per produttori, importatori e titolari di marchi, questo cambiamento potrebbe avere effetti rilevanti sull'accesso al mercato statunitense. Man mano che i distributori aggiungono categorie e acquisiscono territori, un numero crescente di fornitori potrebbe trovarsi a lavorare con un gruppo più ristretto di grandi aziende, capaci di rappresentare contemporaneamente birra, vino, spirits e altre bevande. Ciò potrebbe garantire ad alcuni marchi una copertura più ampia e un supporto commerciale più integrato, ma concentrerebbe anche i rapporti commerciali nelle mani di un numero inferiore di distributori.

È probabile che anche i rivenditori avvertano gli effetti di questa svolta. Un grossista più grande, che distribuisce birra, spirits, vino e prodotti pronti da bere, può offrire a negozi e ristoranti una gamma più ampia attraverso un unico rapporto di fornitura. Al tempo stesso, la crescita dimensionale dei distributori potrebbe modificare gli equilibri negoziali, soprattutto nei mercati in cui le acquisizioni lasciano in campo soltanto un numero limitato di operatori di rilievo.

L'attuale ondata di accordi è stata alimentata in larga misura dalle turbolenze causate dal ritiro di RNDC, ma i dirigenti del settore la descrivono come parte di un riallineamento di lungo periodo, non come una risposta temporanea. Le aziende che effettuano acquisizioni investono non solo in territori e diritti sui marchi, ma anche in sistemi capaci di supportare la vendita trasversale tra categorie. Tra questi figurano software per la forza vendita sul territorio, piattaforme digitali centralizzate e reti di magazzini e consegna progettate per gestire una gamma più ampia di prodotti.

Il risultato è una mappa della distribuzione statunitense che viene ridisegnata mercato per mercato. I distributori di birra diventano distributori di vino e spirits. I grossisti di vino e spirits si espandono nella birra. Gli operatori regionali a conduzione familiare ricorrono alle acquisizioni per tenere il passo con i gruppi nazionali. E, mentre queste linee continuano a sfumare, cambia anche il modo in cui vini, birre, spirits e segmenti più recenti delle bevande arrivano nei negozi, nei bar e nei ristoranti.