vinetur

REWE-FÜR SIE GVG расширяет альянс по закупкам напитков до 36 компаний

С января 2027 года переговорная база группы по работе с поставщиками вырастет до 1 777 специализированных магазинов напитков по всей Германии

пятница, 6 ноября 2026 г.



В пятницу, 6 ноября, REWE-FÜR SIE GVG сообщила о заключении соглашений еще с двумя компаниями, которые с 1 января 2027 года войдут в альянс по закупкам и маркетингу напитков. Таким образом, число компаний-партнеров группы достигнет 36, а переговорная база — 1 777 специализированных магазинов напитков в Германии.

По сообщению компании, новыми партнерами станут Getränke Göbel из Ной-Ульма и Bierverlag Kessler из Лосхайма. Их присоединение последовало за объявлением в сентябре о том, что с 1 января с группой также начнут работать Bierverlag Kessler из Трира, Getränkeverlag Max Rössler из Берлина и Getränke Gröschke из Бескова.

По данным REWE-FÜR SIE GVG, Getränke Göbel добавит в альянс 50 торговых точек, в том числе 27 специализированных магазинов напитков и 23 автозаправочные станции. Компания отметила, что такое сочетание торговых форматов расширит географию сети и привлечет партнера с более широким охватом продаж, чем у традиционных специализированных магазинов напитков.

Bierverlag Kessler из Лосхайма, которую компания назвала сестринским предприятием уже упомянутой в сентябре компании из Трира, добавит в сеть еще восемь специализированных магазинов напитков в Сааре.

REWE-FÜR SIE GVG, компания, работающая в сфере маркетинга и закупок напитков, заявила, что с учетом двух новых партнеров с 1 января в ее сети будет 36 компаний. Кроме того, число специализированных магазинов напитков, передавших группе свои объемы продаж для переговоров с поставщиками, достигнет 1 777.

Управляющий директор REWE-FÜR SIE GVG Никлас Мюллер заявил, что вскоре после объявления в сентябре о присоединении трех компаний удалось привлечь еще двух партнеров. По его словам, это свидетельствует о растущей поддержке маркетинговой модели альянса на рынке.

Он отметил, что Getränke Göbel и Bierverlag Kessler Losheim укрепят группу благодаря различным форматам расположения торговых точек. По его словам, компания по-прежнему намерена расширять позиции альянса на рынке, открывать дополнительные маркетинговые возможности и за счет объединения объемов продаж добиваться для партнеров максимально выгодных условий и устойчивых конкурентных преимуществ.

Объявление свидетельствует о продолжающейся консолидации в некоторых сегментах немецкой розничной и оптовой торговли напитками, особенно среди специализированных сетей и дистрибьюторов, для которых важен масштаб коллективных закупок. Объединение оборота большего числа магазинов в рамках единой переговорной структуры может усилить позиции альянса в переговорах с пивоварнями, винодельнями, производителями крепких напитков и другими поставщиками. Это может иметь значение для всего сектора: крупные закупочные объединения способны влиять на обсуждение цен, поддержку продвижения и размещение продукции в широкой сети магазинов.

Структура новых партнерств также показывает, что сеть не ограничивается одним типом торговых точек. Наличие у Getränke Göbel 23 автозаправочных станций говорит о том, что REWE-FÜR SIE GVG привлекает партнеров с более широким присутствием в сегменте товаров повседневного спроса и придорожной торговли, а не только отдельно стоящие магазины напитков. Это может расширить охват продаж группы в переговорах с производителями и владельцами брендов.

В то же время присоединение Bierverlag Kessler из Лосхайма расширяет присутствие группы в Сааре, а ранее объявленное партнерство с компанией из Трира добавит еще одну точку опоры на западе Германии. Вместе с ранее объявленными партнерами в Берлине и Бескове новые участники расширяют географию альянса на несколько регионов и подтверждают стратегию наращивания общенационального масштаба за счет местных операторов с прочными позициями.

Компания не раскрыла финансовые условия новых партнерств и не сообщила прогнозируемые объемы закупок. Также не уточняется, ожидается ли присоединение новых участников до 1 января. Однако опубликованные в пятницу, 6 ноября, данные показывают, что рост числа партнеров стал одним из ключевых элементов стратегии альянса в преддверии 2027 года.

Для производителей и поставщиков напитков увеличение сети до 1 777 магазинов, объединенных общей переговорной структурой, может означать, что более значительная доля спроса со стороны специализированной розницы будет представлена одной организацией. По данным компании, такая модель призвана улучшить условия закупок для розничных партнеров и укрепить их позиции на конкурентном рынке.