vinetur

Chinas Alkoholmarkt verlagert sich hin zu zwanglosem Trinken, während Geschäftsbankette an Bedeutung verlieren

Jüngere Konsumenten treiben Gin, RTDs und Premiumbier an, obwohl die Gesamtvolumina sinken und Wein weiter unter Druck steht

Donnerstag, 25. Juni 2026



Der chinesische Markt für alkoholische Getränke wird durch einen langjährigen Wandel weg von Geschäftsbanketten, Geschenken und offiziellen Bewirtungen neu geprägt. Das schafft Raum für jüngere Trinker, zwanglose Anlässe und den Konsum zu Hause, wie eine neue Analyse von IWSR zeigt.

Die Forschungsgruppe teilte mit, dass Chinas Gesamtvolumen bei alkoholischen Getränken im Jahr 2025 um -4% zurückging, beziehungsweise um -2% ohne Baijiu, nach einem weiteren schwierigen Jahr für den Markt. Zugleich verwies sie auf Wachstumspunkte bei importierten weißen Spirituosen, Ready-to-drink-Produkten, Premiumbier und Teilen des Whisky-Segments, was darauf hindeutet, dass Marken, die zu den neuen Trinkgewohnheiten passen, weiterhin Expansionsspielraum haben könnten.

Shirley Zhu, IWSR-Direktorin für China-Forschung, sagte, der Alkoholkonsum in China bewege sich weg von Pflicht und Schenken hin zu persönlichem Genuss, zwanglosen sozialen Anlässen und Preisbewusstsein. Dieser Wandel verändere, wer Alkohol kaufe, was gekauft werde, wo gekauft werde und wie viel die Menschen auszugeben bereit seien.

Jüngere Konsumenten im gesetzlichen Trinkalter treiben einen Großteil dieses Wandels voran. Laut IWSR setzen sie auf zwangloses Trinken, sind aber im gehobenen Weinsegment und bei den meisten Premium-Braunspirituosen weitgehend nicht vertreten. Ältere Verbraucher wiederum seien selektiver geworden, da geschäftsbezogene Anlässe nicht wieder das frühere Niveau erreicht hätten.

Der Wandel wirkt sich auch darauf aus, wo Alkohol verkauft wird. Im Außer-Haus-Markt haben große Veranstaltungsorte gegenüber kleineren Bistros, Cocktailbars, Fusion-Restaurants und Live-Musik-Locations an Boden verloren. Zhu sagte, das Geschäftsessen, einst der wichtigste Motor für Premiumverkäufe, sei weitgehend verschwunden.

Im Einzelhandel haben Hypermärkte und Supermärkte an Schwung verloren, während Convenience Stores Marktanteile gewonnen haben – begünstigt durch die Nachfrage nach kleineren Flaschen und Miniaturen. Der E-Commerce wächst weiter, insbesondere über On-Demand-Lieferdienste, die Getränke aus lokalen Geschäften oder kleinen

Lagern direkt nach Hause bringen. Zhu sagte, typische Bestellungen umfassten kaltes Bier, weiße Spirituosen mit Mixern und Eis sowie Flaschen Wein oder Whisky.

Importierte weiße Spirituosen gehören zu den klarsten Wachstumsfeldern. Laut IWSR stiegen die Gin-Volumina in China 2025 um +20%, während auch Wodka und Rum von kleineren Ausgangsbasis aus zweistellige Zuwächse verzeichneten. Zhu sagte, Gin wachse über alle Preisklassen hinweg; das Wodka-Wachstum konzentriere sich auf Produkte im Standard- und unteren Segment mit breiter geografischer Reichweite; und die Rum-Zuwächse würden vor allem von weißem Rum getragen. Cocktailkultur, Trinken zu Hause und eine breitere Distribution in Städte niedrigerer Stufen stützen diese Kategorien.

Whisky zeigte gemischte Ergebnisse. Insgesamt stiegen die Whisky-Volumina 2025 um +3%, wobei Scotch um -1% zurückging und US-Whiskey um +5% zulegte, so IWSR. Japanischer Whisky und Irish Whiskey verzeichneten beide zweistellige Zuwächse von relativ kleinen Ausgangsbasis aus.

Die Entwicklung bei Scotch spiegelte einen gespaltenen Markt wider. Die Volumina von Value Blended Scotch stiegen 2025 von einer kleinen Basis aus um +41%, während das größere Standardsegment um +2% zulegte. Das waren die einzigen Scotch-Preissegmente mit Wachstum. Länger gereifte Produkte, insbesondere Flaschen mit einer Reifezeit von 18 Jahren und mehr, gerieten weiter unter Druck, da Verbraucher auf günstigere Produkte auswichen und hohe Lagerbestände bestehen blieben.

Whisky könnte etwas Unterstützung durch die Handelspolitik erhalten. Im Februar 2026 senkte China die Importzölle auf Whisky von 10% auf vorläufig 5% und verschaffte der Kategorie damit kurzfristig einen Vorteil gegenüber anderen importierten Spirituosen.

IWSR verwies zudem auf den Aufstieg der heimischen Whiskyproduktion als wichtige Entwicklung. Mehr als 50 Destillerien sollen inzwischen in China in Betrieb sein. Das Segment befindet sich noch in einem frühen Stadium, könnte aber das allgemeine Bewusstsein für Whisky erhöhen – auch wenn es zugleich den Wettbewerb für importierte Marken verschärft.

Wein bleibt unter Druck. Die Volumina bei Stillwein gingen 2025 um -19% zurück; Rotwein fiel im gleichen Umfang. Weißwein sank um -14%, hat seinen Marktanteil jedoch auf 9% erhöht. Zhu sagte, Rotwein stehe wegen seiner engen Verbindung zu Geschenken und geschäftlichen Anlässen vor einem strukturellen Rückgang.

Schaumwein zeigte ein gemischteres Bild. Die Champagne-Volumina sanken 2025 um -15%, während Nicht-Champagner-Schaumwein um +1% leicht zulegte. Zhu sagte, Schaumweine gewännen bei Hotel-Brunches und in zwanglosen Tagesanlässen an Zugkraft.

Sie hob außerdem Südafrika als möglichen Gewinner veränderter Handelsregeln hervor, nachdem China im Mai 2026 die Importzölle auf südafrikanischen Wein auf null gesenkt hatte. Gleichzeitig investierten chinesische Weinproduzenten in Qualitätsverbesserungen und Weintourismus, um die Bindung der Verbraucher zu stärken.

Die Biervolumina gingen 2025 um -2% zurück, doch die Premiumisierung setzte in selektiver Form fort. Das Premiumsegment legte um +7% zu, während Bier im Standard- und unteren Segment um -2% zurückging. Laut IWSR ist kalt geliefertes Bier auf Abruf zu einem wichtigen Wettbewerbsfeld geworden; zudem ziehen zuckerfreie oder kalorienarme Produkte gesundheitsbewusste Verbraucher an. Zhu sagte, einige Konsumenten wechselten vom Value-Bier zum Standardsegment, während das Premiumwachstum durch aggressive Promotionen unterstützt worden sei.

RTDs schnitten besser ab als der Gesamtmarkt und verzeichneten 2025 ein stabiles Volumen. Laut IWSR stützten Erschwinglichkeit und Vielfalt die Kategorie, da Verbraucher von Bier und Wein zu zwanglosen Trinkformaten wechselten. Neue Produkte wie weinbasierte Spritzgetränke, tee-aromatisierte Drinks und Getränke mit regionalen Zutaten halfen dabei, das Interesse hoch zu halten.

Baijiu bleibt ein Belastungsfaktor für den Gesamtmarkt und wird ebenfalls von Moderationstrends beeinflusst. Laut IWSR werden einige Produkte inzwischen mit 40% vol oder weniger abgefüllt statt mit den traditionellen 50% vol oder mehr.

Zhu sagte, staatliche Beschränkungen für Alkohol bei offiziellen Anlässen blieben ein struktureller Gegenwind für Premiumspirituosen in Bars und Restaurants und dürften bis in die erste Hälfte des Jahres 2026 fortbestehen. Sie fügte hinzu, eine der prägenden Herausforderungen des Marktes bestehe darin, jüngere Konsumenten im gesetzlichen Trinkalter für Kategorien wie Premium-Braunspirituosen und Wein zu gewinnen, in denen die Beteiligung weiterhin begrenzt sei.