vinetur

Britische Spirituosenexporte in die USA brechen wertmäßig um 60% ein

Neue Handelsdaten zeigten eine breite Schwäche britischer Getränkeausfuhren nach Amerika trotz der Aufhebung von 10%-Zöllen auf Whisky

Freitag, 26. Juni 2026



Britische Spirituosenexporte in die Vereinigten Staaten sind im ersten Quartal stark zurückgegangen: Der Wert der Lieferungen fiel laut neuen Handelsdaten der Food and Drink Federation gegenüber dem Vorjahr um 60% auf 12,1 Millionen £. Das ist ein

Zeichen anhaltender Belastung in einem wichtigen transatlantischen Getränkemarkt, obwohl einige Zölle aufgehoben wurden.

Der Trade Snapshot des Verbands für die ersten drei Monate des Jahres 2026 zeigte, dass die Exportmengen britischer Spirituosen in die USA um 37,3% zurückgingen. Der Rückgang erstreckte sich über mehrere Getränkekategorien. Die Whiskyexporte aus britischer Produktion in die USA sanken mengenmäßig um 14%, während der Wert um 27% auf 182,1 Millionen £ fiel. Die Gin-Mengen für den amerikanischen Markt gingen um 24% zurück, der Wert sank um 17,8% auf 39,6 Millionen £.

Der Bericht zeigte auch Schwäche bei britischen Weinausfuhren in die USA. Nach einer Kennzahl sank der Wert dieser Exporte um 64,7%, und das Volumen ging um 47,8% zurück. Damit lag Wein auf Platz acht unter den zehn wichtigsten britischen Lebensmittel- und Getränkeexporten in den amerikanischen Markt, knapp vor Spirituosen auf Platz neun. An anderer Stelle desselben Berichts wurden die britischen Weinausfuhren in die USA mit einem Minus von 19,5% beim Wert auf 23,6 Millionen £ und einem Minus von 14,9% beim Volumen ausgewiesen.

Weltweit zeigten sich die beiden größten britischen Spirituosenkategorien jedoch widerstandsfähiger. Whisky, insgesamt das größte Lebensmittel- und Getränkeexportgut des Landes, verzeichnete im Quartal ein Plus von 5,4% bei den Exportmengen, während der Wert um 1,1% auf 1,2 Milliarden £ sank. Die Gin-Exportmengen stiegen um 4,4%, der Wert legte um 2,2% auf 133,3 Millionen £ zu.

Die Zahlen deuten auf uneinheitliche Bedingungen für Getränkehersteller hin, die vom Handelsweg zwischen den USA und Großbritannien abhängen. Für Brennereien und Weinexporteure könnten die Schwankungen die Margen zusätzlich belasten und die Planung erschweren – zu einem Zeitpunkt, an dem Zolländerungen den Wettbewerb zwischen britischen und amerikanischen Anbietern neu ordnen.

Der Verband erklärte, die Aufhebung der 10%-Zölle der USA auf britischen Whisky „bietet eine Gelegenheit, die Exporte zu steigern“, und deutete damit an, dass ein Teil der Schwäche im ersten Quartal nicht unbedingt die längerfristige Nachfrage widerspiegeln müsse.

Gleichzeitig gewannen amerikanische Produzenten in Großbritannien an Boden. Der Verband sagte, dass die gesamten US-Importe von Lebensmitteln und Getränken in das Vereinigte Königreich im Quartal um 11,5% gestiegen seien, mit starken Zuwächsen bei Lachs, Spirituosen und Schokolade.

Die US-Spirituosenexporte nach Großbritannien schnellten wertmäßig um 144,5% auf 16,9 Millionen £ nach oben, während die Mengen um 202,2% stiegen. Das stand im Gegensatz zu den US-Whiskeyexporten in das Vereinigte Königreich, deren Wert um 24,2% auf 13,2 Millionen £ fiel und deren Volumen um 13,7% zurückging.

Im Markt der Europäischen Union stiegen die britischen Whiskyexporte wertmäßig um 0,9% auf 334,3 Millionen £, obwohl die Mengen um 2,7% leicht zurückgingen. Das ergab ein stabileres Bild als der Handel mit den Vereinigten Staaten.

Über alle Kategorien hinweg sank der Wert der britischen Lebensmittel- und Getränkeexporte im ersten Quartal weltweit um 4,8%, während die Mengen um 8,9% zurückgingen; laut Verband war dies das drittniedrigste Niveau seit dem Jahr 2000.

Karen Betts, Geschäftsführerin der Food and Drink Federation, sagte, britische Produzenten hätten höhere Kosten als viele ausländische Wettbewerber, darunter Energie- und Arbeitskosten; zudem setze eine sich verändernde Regulierung zusätzlich unter Druck.

„Die Regierung kann viel tun, um die Wettbewerbsfähigkeit unserer Lebensmittel- und Getränkeexporteure zu verbessern – viele davon sind KMU –, von der Unterstützung von Unternehmen beim Zugang zu den Vorteilen von Handelsabkommen bis hin zur Senkung der Kosten für das Wirtschaften im Vereinigten Königreich“, sagte Betts.