vinetur

Wodka dürfte den US-Spirituosenmarkt trotz anhaltender Rückgänge übertreffen

SipSource prognostiziert, dass Wodka weniger stark zurückgehen wird als konkurrierende Kategorien, während der Gesamtmarkt bis 2027 im negativen Bereich bleibt.

Freitag, 3. Juli 2026



Wodka dürfte sich in den nächsten 12 Monaten besser behaupten als der breitere US-Spirituosenmarkt, so eine neue Prognose von SipSource, der Datenplattform der Wine & Spirits Wholesalers of America, auch wenn die Kategorie weiter rückläufig bleibt.

Der in dieser Woche veröffentlichte und von The Spirits Business berichtete Quartalsausblick verfolgt die rollierenden Wachstumsraten der Abverkäufe über 12 Monate in 9-Liter-Kisten von dem zweiten Quartal 2026 bis zum zweiten Quartal 2027. Er umfasst sieben große Kategorien: Brandy und Cognac, Rum, Tequila und Agaven-Spirituosen, Wodka, American Whiskey, Irish Whiskey und Scotch Whisky. Die Prognose schließt Ready-to-drink-Produkte aus.

SipSource teilte mit, dass die Abverkäufe im Kernsegment der Spirituosen in den 12 Monaten bis März 2026 um 4,19 % zurückgingen. Das Unternehmen erwartet, dass sich dieser Rückgang nur leicht abschwächt, auf 3,91 % bis zum vierten Quartal 2026 und 3,68 % bis zum zweiten Quartal 2027. Das deutet auf einen Markt hin, der sich möglicherweise stabilisiert, aber noch weit ins kommende Jahr hinein im negativen Bereich bleibt.

Vor diesem schwächeren Hintergrund wird Wodka den Kernspirituosenmarkt voraussichtlich übertreffen. SipSource sagte nicht, dass Wodka wieder wachsen werde. Stattdessen deutete das Unternehmen an, dass die Kategorie wahrscheinlich weniger stark zurückgehen wird als der Markt insgesamt.

Andere Kategorien dürften stärker unter Druck geraten. SipSource prognostiziert, dass Rum, Irish Whiskey sowie Brandy und Cognac hinter dem breiteren Kernspirituosenmarkt zurückbleiben werden. Alle drei sowie Wodka dürften bis 2026 und bis Anfang 2027 im Rückgang bleiben.

Agaven-Spirituosen dürften sich stabilisieren, mit stärkeren Ergebnissen im mittleren Preissegment, auch wenn insgesamt weiterhin negatives Wachstum erwartet wird. Auch für Scotch und American Whiskey wird eine schrittweise Verbesserung prognostiziert, während sich der Markt auf 2027 zubewegt. SipSource sagte, diese Zuwächse dürften von den Segmenten der „erschwinglichen Luxusgüter“ getragen werden, die im Prognosezeitraum besser abschneiden sollen als andere Preissegmente.

Francis Creighton, Präsident und Chief Executive von WSWA, sagte, die jüngsten Zahlen deuteten darauf hin, dass nach einer schwierigen Phase für Spirituosenhersteller und -distributoren eine gewisse Verbesserung einsetzen könnte. „Während der Spirituosenmarkt weiterhin ziemlich schwierig ist, deutet die jüngste Prognose darauf hin, dass sich die Lage im kommenden Jahr vielleicht endlich zu stabilisieren beginnt, wenngleich weiterhin im negativen Bereich“, sagte er. Er fügte hinzu, die Daten unterstrichen die Notwendigkeit disziplinierter Planung und gezielter Verbraucheransprache, während Unternehmen den anhaltenden Druck bewältigten.

Jüngste Verkaufsdaten helfen zu erklären, warum selbst eine relative Outperformance von Wodka weiterhin mit Vorsicht zu betrachten ist. Nach Angaben des Distilled Spirits Council of the United States gingen die Wodka-Umsätze im vergangenen Jahr um 3 % auf 7 Milliarden US-Dollar zurück. Das Volumen sank um 2,2 % auf 72,5 Millionen 9-Liter-Kisten.

Das versetzt Wodka in eine ungewöhnliche Lage. Die Kategorie gehört nach Volumen und Wert weiterhin zu den größten Spirituosenkategorien des Landes, ist aber nicht länger gegen die breitere Schwäche der Alkohelnachfrage abgeschirmt. Zugleich könnten ihre Größe und Bekanntheit dazu beitragen, die aktuellen Bedingungen besser zu überstehen als einige konkurrierende Segmente.

Die Prognose erscheint zudem zu einem Zeitpunkt, an dem Ready-to-drink-Getränke das Trinkverhalten weiter verändern. IWSR teilte im vergangenen Monat mit, dass RTDs im vergangenen Jahr Wodka beim globalen Wert überholt hätten, ein Zeichen dafür, wie schnell convenience-getriebene Formate bei Verbrauchern an Boden gewonnen haben. Der Ausblick von SipSource umfasst RTDs nicht, doch ihr Aufstieg bleibt Teil des breiteren Wettbewerbsdrucks, dem traditionelle Spirituosenkategorien in den Vereinigten Staaten ausgesetzt sind.

Für Hersteller, Großhändler und Einzelhändler könnten die Prognosen im kommenden Jahr Einfluss auf Lagerentscheidungen, Preisstrategien und Promotionsplanung haben. In einem schwachen Markt könnte eine Kategorie, die voraussichtlich weniger stark zurückgeht als andere, bei Käufern, die auf einen stabileren Absatz setzen, mehr Aufmerksamkeit erhalten, während schwächere Aussichten für Rum, Brandy und einige

Whiskey-Segmente Unternehmen dazu veranlassen könnten, bei Lagerbeständen und Rabatten vorsichtiger zu sein.

Der Bericht legt nahe, dass eine Erholung der US-Spirituosenbranche wahrscheinlich je nach Kategorie und Preispunkt uneinheitlich ausfallen wird und nicht breit angelegt sein dürfte. Derzeit ist SipSources Einschätzung, dass Wodka sich besser schlagen könnte als ein Großteil des Feldes, auch wenn besser immer noch ein weiteres Jahr des Rückgangs bedeutet.