vinetur

Indien senkt Zölle auf britischen Scotch und Gin am 15. Juli auf 75 %

Die Senkung im Rahmen eines neuen Handelsabkommens könnte die Preisgestaltung auf Indiens riesigem Whisky-Markt verändern, auch wenn Steuern und Vorschriften auf Ebene der Bundesstaaten die Vorteile begrenzen

Montag, 6. Juli 2026



Das neue Handelsabkommen zwischen Indien und dem Vereinigten Königreich soll Indiens Einfuhrzoll auf Scotch Whisky und Gin aus dem Vereinigten Königreich am 15. Juli von 150 % auf 75 % senken; eine weitere Senkung auf 40 % ist für 2036 vorgesehen, wie aus einer am Montag veröffentlichten Analyse der Kanzlei Dentons Link Legal hervorgeht.

Die Zolländerung ist Teil des Comprehensive Economic and Trade Agreement, das Indien und Großbritannien am 24. Juli 2025 unterzeichnet haben. Ziel des Abkommens ist es, den bilateralen Handel bis 2030 von einem Niveau auszuweiten, das die Kanzlei derzeit auf rund 56 Milliarden US-Dollar beziffert. Für Spirituosenhersteller, Importeure und Distributoren dürfte sich die unmittelbare Wirkung in einem der wichtigsten Whisky-Märkte der Welt zeigen, wo niedrigere Grenzzölle Preisgestaltung, Margen und Markteintrittspläne britischer Marken verändern könnten.

Indien ist bereits nach Volumen der größte Scotch-Whisky-Markt der Welt. Dentons Link Legal zufolge beliefen sich die Importe 2024 auf rund 192 Millionen Flaschen und stiegen 2025 auf mehr als 200 Millionen Flaschen. Diese Größenordnung erklärt, warum die Zollsenkung weit über die Zollpolitik hinaus Bedeutung hat. Sie könnte Premium-Scotch und britischen Gin in Indien wettbewerbsfähiger machen, auch wenn die Endpreise im Regal nicht auf einfache oder einheitliche Weise sinken.

Das liegt daran, dass die zentrale Zollsenkung die vielen anderen Steuern und Kontrollen, die den Alkoholverkauf in Indien regeln, nicht abschafft. Alkohol bleibt auf Ebene der Bundesstaaten streng reguliert, und von den einzelnen Bundesstaaten erhobene Verbrauchsteuern bleiben unverändert, sofern die lokalen Regierungen nichts anderes entscheiden. In der Praxis bedeutet das, dass jeder Vorteil aus niedrigeren Einfuhrzöllen je nach Verkaufsort eines Produkts in Indien geringer ausfallen, verzögert eintreten oder unterschiedlich ausfallen kann.

Die rechtliche Struktur ist zentral, um zu verstehen, wie der Markt funktioniert. Nach Indiens Verfassungssystem sind Herstellung, Produktion, Besitz, Transport, Kauf und Verkauf von Alkohol weitgehend Angelegenheit der Bundesstaaten. Jeder Bundesstaat hat eigene Verbrauchsteuergesetze, Lizenzvorschriften und Compliance-Anforderungen. Einige Bundesstaaten erlauben privaten Betreibern eine direkte

Tätigkeit, sobald sie Genehmigungen erhalten haben. Andere verlangen, dass Unternehmen über staatliche Getränkekonzerne arbeiten, die Import, Versorgung oder Vertrieb kontrollieren.

Für britische Destillateure und indische Importpartner ergibt sich dadurch ein komplizierteres Bild, als die Schlagzeile über die Zollsenkung vermuten lässt. Ein Unternehmen kann an der Grenze entlastet werden und dennoch mit hohen staatlichen Abgaben, Monopol-Vertriebssystemen oder separaten Genehmigungen für Lagerung, Transport und den Zugang zum Einzelhandel konfrontiert sein. Das Ergebnis ist, dass die Geschäftsstrategie in Indien oft ebenso sehr von der Planung auf Ebene der Bundesstaaten abhängt wie von der nationalen Handelspolitik.

Das Abkommen kommt zu einem Zeitpunkt, an dem indische Verbraucher ein wachsendes Interesse an hochwertigen internationalen Getränken zeigen. Dieser Trend hat nicht nur die Importe aus Großbritannien, sondern auch aus Ländern wie Frankreich und den Vereinigten Staaten gestützt. Vor diesem Hintergrund könnten niedrigere Zölle auf Scotch und Gin den Wettbewerb bei importierten Spirituosen verschärfen und Rivalen unter Druck setzen, Preis- und Portfoliostrategien zu überdenken.

Die Auswirkungen reichen über das Getränkegeschäft hinaus. Importeure könnten Absatzprognosen überarbeiten, Distributoren könnten Konditionen neu verhandeln, und Einzelhändler könnten Regalflächen zugunsten margenstärkerer Importmarken umschichten, wenn die Nachfrage zunimmt. Auch heimische Produzenten könnten in einem wettbewerbsintensiveren Premiumsegment unter Druck geraten, insbesondere bei Whisky, wo importierte Marken bei städtischen Verbrauchern einen hohen Wiedererkennungswert haben.

Dennoch wird jede Erwartung eines einfachen Booms durch Indiens strenge Regeln für Alkoholwerbung gedämpft. Nationale Vorschriften verbieten direkte Werbung für Alkohol im Kabelfernsehen und beschränken Printwerbung für Produkte, die zum Trinken anregen. Indien hat zudem seine Haltung gegenüber Surrogatwerbung verschärft, einer Praxis, bei der Alkoholmarken Sodawasser, Musik-CDs oder andere legale Produkte mit einer Markenführung bewerben, die eng mit Spirituosenetiketten verbunden ist.

Nach den geltenden Regeln können Anzeigen als unzulässige Surrogatwerbung eingestuft werden, wenn sie indirekt auf ein Alkoholprodukt hinweisen oder Markennamen, Logos, Farben oder eine Präsentation verwenden, die mit eingeschränkten Waren verbunden sind. Zugleich erkennen indische Standards bestimmte legitime Markenerweiterungen an, sofern sie spezifische Bedingungen in Bezug auf Marktpräsenz und einen proportionalen Werbeaufwand erfüllen.

Die Gesetze der Bundesstaaten fügen eine weitere Ebene hinzu. In vielen Teilen Indiens konzentrieren sich die Beschränkungen auf Veröffentlichungen oder Werbemaßnahmen, die zum Alkoholkonsum auffordern, und nicht auf jede Erwähnung einer Alkoholmarke. Das kann Raum für begrenzte Formen der Kommunikation lassen, etwa redaktionelle Berichterstattung, Event-Sponsoring oder Verkostungsveranstaltungen, auch wenn auch diese nach lokalem Recht sorgfältig gehandhabt werden müssen.

Die Einhaltung der lebensmittelrechtlichen Vorschriften ist eine weitere große Hürde für importierte Spirituosen. Alkoholische Getränke gelten nach indischem Recht als Lebensmittel und müssen Standards zu Klassifizierung, Alkoholgehalt, Zutaten, Zusatzstoffen und Sicherheitsparametern erfüllen. Importeure benötigen geeignete Lizenzen im Rahmen der Food Safety and Standards Authority of India sowie eine Registrierung als Importeur und Exporteur.

An den Einfuhrhäfen unterliegt importierter Alkohol im indischen System zur Freigabe von Lebensmittelimporten einer Prüfung der Unterlagen, einer Sichtkontrolle und einer risikobasierten Probenahme. Etiketten müssen unter anderem Produktbeschreibung, Alkoholgehalt, Nettomenge, Angaben zum Importeur, Ursprungsland und Chargenkennzeichnung enthalten. Gesundheitswarnhinweise sind ebenfalls vorgeschrieben, und einige Bundesstaaten verlangen zusätzliche Kennzeichnungsvorschriften.

Auch das Wettbewerbsrecht rückt im indischen Alkoholsektor in den Fokus. Dentons Link Legal verwies auf jüngste Vorwürfe gegen große Branchenakteure, denen Absprachen mit Einzelhändlern oder der Einsatz von Rabatten und Anreizen vorgeworfen wird, um dominante Regalflächen zu sichern und konkurrierende Whiskys

auszuschließen. Solche Fälle zeigen, dass ausländische Anbieter, die unter günstigeren Zollbedingungen nach Indien eintreten, dennoch mit genauer Prüfung von Vertriebsvereinbarungen und Beziehungen zu Einzelhändlern rechnen müssen.

Für Getränkeunternehmen bedeutet das: Das Handelsabkommen eröffnet eine Chance, aber keinen einfachen Weg. Niedrigere Zölle können die Landed Costs für Scotch Whisky und britischen Gin verbessern, was eine breitere Distribution oder eine aggressivere Premium-Positionierung unterstützen könnte. Diese Vorteile hängen jedoch davon ab, wie Unternehmen Verbrauchsteuerstrukturen, Lizenzsysteme, Kennzeichnungsvorschriften und Wettbewerbsrisiken in mehreren indischen Bundesstaaten navigieren.

Der Zeitpunkt ist für beide Seiten des Handels wichtig. Britische Spirituosenexporteure sehen Indien seit Langem als Markt mit hohem Potenzial, der durch hohe Zölle begrenzt ist. Mit der ersten großen Zollsenkung am 15. Juli haben Unternehmen nun eine klarere Grundlage für die Planung von Lieferungen, Preismodellen und Partnerschaften in den kommenden zehn Jahren. Auch indische Importeure und Käufer aus der Gastronomie dürften ihre Portfolios neu bewerten, wenn sie abwägen, ob niedrigere Zölle zu stärkerer Nachfrage in Bars, Hotels und Einzelhandelsgeschäften führen können.

Ob Verbraucher spürbare Preisnachlässe sehen, wird je nach Marke und Markt unterschiedlich ausfallen. Der Einfuhrzoll ist nur ein Teil der Endkosten einer Flasche in Indien. Staatliche Verbrauchsteuern, Logistikkosten, Margen der Distributoren und Aufschläge des Einzelhandels bleiben allesamt wichtige Faktoren. Dennoch verändert die Zollsenkung die Wirtschaftlichkeit so weit, dass Indien für globale Spirituosenunternehmen, die in Asien um Wachstum konkurrieren, zu einem noch wichtigeren Schlachtfeld wird.

Gerade bei Whisky könnte die Veränderung alles beeinflussen, von Einführungsplänen bis hin zu Flaschenformaten und Premiumisierungsstrategien. Marken, die eine Expansion wegen hoher Zölle bislang nur schwer rechtfertigen konnten, könnten nun eine breitere Distribution testen oder in neue Städte vordringen. Andere könnten die geringere Zollbelastung nutzen, um Margen zu schützen, statt die Preise deutlich zu senken.

Damit ist das Abkommen nicht nur als Handelsmaßnahme wichtig, sondern auch als Signal für die breitere Getränkeindustrie. In einem Markt, in dem Steuern oft darüber entscheiden, was zu welchem Preis in den Regalen landet, kann selbst eine teilweise Senkung Investitionsentscheidungen in Import, Vertrieb und Einzelhandel verändern. Für Scotch-Whisky- und britische Gin-Produzenten, die auf Indiens Größe und die wachsende Nachfrage nach Premium-Spirituosen blicken, markiert der 15. Juli eine bedeutende Veränderung beim Marktzugang, auch wenn viele Hürden weiterhin bestehen bleiben.