vinetur

Indien senkt Scotch-Whisky-Zoll im Rahmen des Handelsabkommens mit Großbritannien auf 75 %

Die Senkung von 150 % trat am 15. Juli in Kraft und baut eine wichtige Hürde im größten Whisky-Markt der Welt ab

Donnerstag, 23. Juli 2026



Indien hat seinen Einfuhrzoll auf Scotch Whisky im Rahmen des neuen Freihandelsabkommens mit dem Vereinigten Königreich von 150 % auf 75 % gesenkt. Die Maßnahme trat am 15. Juli in Kraft und dürfte eine der größten Hürden für Scotch-Erzeuger im größten Whisky-Markt der Welt verringern.

Im Rahmen der Vereinbarung wird der Zoll in den kommenden 10 Jahren schrittweise weiter auf 40 % sinken. Der verbleibende Satz ist zwar weiterhin hoch, doch die unmittelbare Senkung dürfte importierten Scotch in Indien wettbewerbsfähiger machen, wo ausländische Spirituosen seit Langem mit hohen Kosten konfrontiert sind, die den Zugang begrenzten und die Preise hoch hielten.

Die Änderung ist nicht nur für Scotch allein von Bedeutung, weil sie Preisgestaltung, Produktmix und Regalflächen im indischen Premium-Getränkemarkt verändern könnte. Niedrigere Importkosten könnten Händlern mehr Spielraum geben, Preise neu zu positionieren, ihre Portfolios zu verbreitern und den Absatz in einem Markt zu steigern, der für das globale Wachstum bei Spirituosen zentral ist. Das könnte beeinflussen, wie importierte Whiskys mit heimischen Marken konkurrieren und wie Einzelhändler und Importeure ihre Aufmerksamkeit auf höherwertige Getränkekategorien verteilen.

Indien ist bereits der größte Exportmarkt für Scotch nach Volumen und der größte Whisky-Markt der Welt. 2025 wurden mehr als 220 Millionen 70-cl-Flaschenäquivalente Scotch nach Indien exportiert. Dennoch macht Scotch nur etwa 3 % des gesamten indischen Whisky-Marktes aus, was sowohl den Umfang des lokalen Konsums als auch den Spielraum zeigt, den importierte Marken weiterhin für Wachstum sehen.

Die Scotch-Exporte nach Indien hatten im vergangenen Jahr einen Wert von 286 Millionen Pfund und lagen damit 15 % über 2024. Auch die Volumina stiegen um 15 %, womit Indien nach Wert zum drittgrößten Exportziel für Scotch wurde. Diese Zahlen deuten darauf hin, dass die Nachfrage bereits vor der Zollsenkung gewachsen war, trotz des vorherigen Zolls von 150 %.

Branchenverbände in Schottland haben das Abkommen als wichtigen Türöffner für langfristiges Wachstum begrüßt. Die Scotch Whisky Association bezeichnete es als wegweisendes Abkommen für den Sektor. Mark Kent, der Geschäftsführer der Vereinigung, sagte, die Vereinbarung habe strategische Bedeutung für künftiges

Wachstum und könne Investitionen und Beschäftigung sowohl in Indien als auch im Vereinigten Königreich unterstützen.

Analysten sagen, die ersten Auswirkungen dürften bei Exporteuren zu spüren sein, die bereits in Indien aktiv sind, doch auch kleinere Produzenten könnten profitieren. John Kennedy, Geschäftsführer von Decant Index, sagte, etablierte Exporteure dürften verbesserte Margen sehen und indische Händler könnten mehr Spielraum erhalten, ein breiteres Spektrum an Scotch Whiskys einzuführen. Kleinere und unabhängige Produzenten, für die die Einstiegskosten bislang zu hoch waren, hätten nun möglicherweise bessere Chancen, den Markt zu erreichen.

Das könnte das Angebot für indische Verbraucher schrittweise erweitern, darunter Premium-Single-Malts, Altersangaben tragende Abfüllungen, unabhängige Bottlings und limitierte Editionen. Importeuren könnte es zudem leichter fallen, Produkte zu listen, die bislang nach Zoll, Logistik und Handelsaufschlägen zu teuer waren.

Das Abkommen umfasst auch Bulk Scotch, einen wichtigen Teil des Handels mit Indien. Ein erheblicher Anteil des dorthin verschifften Scotch wird in Bulk exportiert, um vor Ort abgefüllt oder in indischen Whisky-Produkten verwendet zu werden. Kennedy sagte, Unternehmen, die sowohl abgefüllten als auch Bulk-Whisky exportieren, dürften den unmittelbarsten Nutzen spüren, während eine stärkere Verbrauchernachfrage letztlich auf die breitere Scotch-Lieferkette ausstrahlen könnte.

Langfristig könnte das die Nachfrage nach jungem Malt- und Grain-Whisky erhöhen, der in Blends verwendet wird, nach gereiftem Blending-Stock, Single Malt mit Altersangabe und Spirituose, die für unabhängige oder limitierte Abfüllungen bestimmt ist. Kennedy sagte, ein größerer indischer Markt könne zusätzliche kommerzielle Verwendungen für reifenden Scotch Whisky schaffen und die Käuferbasis sowohl für Lieferanten in Schottland als auch für indische Produzenten verbreitern, die für ihre eigenen Marken auf importierten Scotch angewiesen sind.

Er warnte zudem davor anzunehmen, dass Fasswerte durch das Handelsabkommen automatisch steigen würden. Die Preise würden weiterhin von Faktoren wie Brennerei, Alter, Fassart, Alkoholstärke, verbleibender Flüssigkeitsmenge, Herkunft, vertraglichen Rechten und den allgemeinen Marktbedingungen abhängen.

Die Zollsenkung dürfte multinationale Getränkekonzerne begünstigen, die bereits über Vertriebsnetze in Indien verfügen, könnte aber auch unabhängigen Destillerien und Abfüllern einen Weg eröffnen, die unter der alten Zollstruktur zu kämpfen hatten. Viele kleinere Produzenten fanden es über Jahre hinweg schwierig, eine Einfuhrsteuer von 150 % zu verkraften und zugleich mit lokalen Whiskyherstellern und globalen Marken mit etablierten Marktpositionen zu konkurrieren.

Indische Produzenten reagierten zurückhaltender. Während viele Scotch-Exporteure das Abkommen als Durchbruch bezeichneten, warnten einige indische Destillerien, dass billiger importierter Whisky den heimischen Absatz unter Druck setzen könnte. Paul John hatte bei der Ankündigung des Abkommens Bedenken hinsichtlich der leichteren Markteinführung von günstigerem Scotch geäußert, obwohl das Unternehmen später erklärte, es bleibe von der Qualität indischen Whiskys überzeugt und hoffe, dass verbesserte Handelsbedingungen auch indischen Marken helfen würden, Zugang zu Großbritannien zu erhalten.

Die Whisky-Bestimmungen sind Teil eines umfassenderen Handelspakets zwischen Indien und dem Vereinigten Königreich, das die Zölle auf 90 % der in Indien eingeführten britischen Waren und auf 99 % der in das Vereinigte Königreich eingeführten indischen Waren senken oder abschaffen wird. Die britische Regierung schätzt, dass das Abkommen den bilateralen Handel langfristig um 25,5 Milliarden Pfund pro Jahr steigern könnte, was dem britischen Bruttoinlandsprodukt 4,8 Milliarden Pfund und der indischen Wirtschaft 5,1 Milliarden Pfund hinzufügen würde.

Für Getränkeunternehmen, die Indien beobachten, bietet die Zollsenkung einen klareren Zugang zu einem Markt, der lange attraktiv, aber schwer in großem Maßstab zu erschließen war. Das Tempo des Wandels wird davon abhängen, wie schnell Händler ihre Portfolios anpassen, wie Verbraucher auf die Preisgestaltung reagieren und ob heimische Produzenten ihre Position halten können, während importierter Scotch leichter zu kaufen wird.