vinetur

Indiens Wachstum hält den globalen Whisky-Markt 2026 über Wasser

Eine neue Branchenanalyse sagt, dass die steigende Nachfrage nach indischem und irischem Whiskey die Schwäche in den Vereinigten Staaten, Europa und im Luxussegment Chinas ausgleicht.

Samstag, 25. Juli 2026



Der globale Whisky-Markt befindet sich 2026 in einer Neujustierung, nicht in einem Einbruch: Das Wachstum in Indien, bei Irish Whiskey und in einigen Schwellenmärkten gleicht laut einer internationalen Branchenanalyse vom 17. Juli die schwächere Nachfrage in den Vereinigten Staaten, Europa und im Luxussegment Chinas aus.

Der Bericht, der auf Handelsdaten, Unternehmensergebnissen und Marktforschung basiert, beschreibt eine Kategorie, die weiterhin groß und aktiv ist, aber selektiver als in den Jahren, in denen Premiumisierung fast automatisch schien. Verbraucher kaufen weiterhin Whisky, trinken ihn aber seltener und konsumieren bei jeder Gelegenheit weniger. Dieser Wandel setzt höherpreisige Flaschen unter Druck, vor allem in reifen Märkten, und begünstigt zugleich zugänglichere Produkte, Cocktails, Ready-to-drink-Formate und Standardabfüllungen mit klarem Preis-Leistungs-Verhältnis.

Eines der deutlichsten Signale kommt von IWSR, der Marktforschungsgruppe für Getränke, die mitteilte, dass das weltweite Volumen alkoholischer Getränke 2025 um 2% zurückging – der dritte jährliche Rückgang in Folge. In der vergleichbaren Betrachtung von 22 Märkten, auf die rund 75% des weltweiten Volumens entfallen, sank Spirituosenvolumen um 4% und der Wert um 9%. Ohne inländische Spirituosen betrug der Rückgang in beiden Messgrößen nur 1%. Innerhalb von Whisky legte Indian Whisky 2025 beim Volumen um 2% und beim Wert um 3% zu, während Irish Whiskey in beiden Kategorien um 2% stieg.

Diese Aufteilung erklärt, warum Hersteller und Händler 2026 als Jahr mit zwei Geschwindigkeiten betrachten. Indien bleibt der wichtigste Wachstumsmotor nach Volumen. Die Vereinigten Staaten sind weiterhin einer der bedeutendsten Wertmärkte für Scotch und ein Kernmarkt für amerikanischen, irischen, kanadischen und japanischen Whisky. China bleibt wichtig, doch seine Rolle hat sich verändert, da Geschenk- und bankettgetriebene Luxusnachfrage den Markt nicht mehr so prägen wie früher.

Handelsdaten zeigen, wie konzentriert der weltweite Whisky-Handel bleibt. Das Vereinigte Königreich dominiert weiterhin den grenzüberschreitenden Wert über Scotch. Nach Daten von World Bank WITS und UN Comtrade für HS 220830 meldete das Vereinigte Königreich 2024 Whisky-Exporte im Wert von 7,02 Milliarden US-Dollar, verglichen mit 1,53 Milliarden US-Dollar für die Vereinigten Staaten und 1,13 Milliarden US-Dollar für Irland. Japan, Kanada und Indien bilden nach Exportwert die zweite Reihe.

Diese Zahlen spiegeln nicht den Endverbrauch wider. Indien konsumiert im Inland enorme Mengen über lokale Marken. Einige Länder fungieren als Re-Export-Hubs. Und Zolldaten erfassen Lieferungen, nicht das, was Verbraucher tatsächlich im Einzelhandel kaufen oder in Bars bestellen. Dennoch zeigt das Handelsbild, wie stark Scotch den internationalen Markt weiterhin prägt.

Die Scotch-Exporte erreichten 2025 5,3 Milliarden Pfund, entsprechend 1,34 Milliarden Flaschen à 700 Milliliter, wie die Scotch Whisky Association mitteilte. Das war wertmäßig 1,8% und mengenmäßig 4,3% weniger als ein Jahr zuvor. Die Differenz zwischen Wert und Volumen deutet darauf hin, dass Preisgestaltung und Produktmix die schwächere Nachfrage abfederten. Single Malt wurde stärker getroffen als Blended Scotch; der Exportwert von Single Malt sank um 6%, was auf schwächere Luxusausgaben und weniger Geschenke verweist.

Die Vereinigten Staaten blieben 2025 nach Wert Scotchs größtes Exportziel. Indien wurde nach Wert zum drittgrößten Ziel und nach Volumen zum größten. Das ist bedeutsam, weil Indien bereits der weltweit größte Whisky-Markt nach Konsumvolumen ist, auch wenn der Großteil dieser Nachfrage von heimischen Produzenten bedient wird.

Indiens gesamter Markt für alkoholische Getränke wuchs 2025 nach Volumen um 4%, wie im Bericht zitierte IWSR-Daten zeigen, und Whisky macht dort mehr als die Hälfte aller Ausschankgelegenheiten aus. Auch importierte Spirituosen wachsen seit einiger Zeit schnell. Der Zugang bleibt jedoch uneinheitlich, weil Steuern, Lizenzregeln und Vertriebssysteme von Bundesstaat zu Bundesstaat variieren.

Diese Komplexität verhinderte nicht eine der größten Handelsentwicklungen des Jahres. Am 15. Juli trat ein Handelsabkommen zwischen Großbritannien und Indien in Kraft, das den indischen Zoll auf britischen Whisky zu Beginn des Abkommens von 150% auf 75% senkte, mit einem Pfad zu 40% bis Jahr 10. Für Scotch-Hersteller ist dies eine der wichtigsten Verbesserungen beim Marktzugang in diesem Jahr. Niedrigere Zölle allein garantieren jedoch keine unmittelbaren Zugewinne im Handel, da lokale Steuern und Kosten der Marktbearbeitung weiterhin erheblich sind.

Auch China hat in diesem Jahr sein Zollregime geändert. Am 2. Februar senkte das Land seinen Einfuhrzoll auf Whisky von 10% auf 5%. Das verbessert die relative Preisstellung für importierten Whisky, insbesondere Scotch, der 2025 wertmäßig 84% der chinesischen Whisky-Importe ausmachte, als die Gesamtimporte 445,5 Millionen US-Dollar erreichten. Analysten warnen jedoch, dass niedrigere Zölle das frühere Luxusmodell allein nicht wiederherstellen werden.

Der Bericht sagt, Chinas Whisky-Chance liege heute eher im persönlichen Konsum, in kleineren Gruppen, beim Trinken zu Hause, in Kleinformaten und bei schneller Lieferung als bei formellen Banketten oder teuren Geschenken. Das bedeutet, dass Hersteller andere Verpackungs-, Preis- und Kanalstrategien benötigen könnten, wenn sie dort wachsen wollen.

In den Vereinigten Staaten kam am 30. April eine weitere wichtige politische Änderung hinzu, als die Zölle auf Scotch aufgehoben wurden. Das dürfte die Lieferungen in der zweiten Jahreshälfte normalisieren, da die Vertriebsstrukturen bereits bestehen. Analysten warnen jedoch, dass sich Lieferungen schneller erholen können als die tatsächliche Verbrauchernachfrage, wenn Importeure ihre Lager zu aggressiv auffüllen.

American Whiskey steht derzeit vor einem schwierigeren Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage als die meisten anderen Kategorien. Die US-Exporte sanken 2025 laut DISCUS, dem Distilled Spirits Council of the United States, um 19% auf 1,08 Milliarden US-Dollar. Die Europäische Union lag 35% im Minus, Kanada fiel um 57%, und Japan ging um 28% zurück, obwohl die Exporte in den Rest der Welt um 13% stiegen. Ein Teil dieses Rückgangs spiegelt Vorzieheffekte in früheren Perioden vor Handelsfristen wider, doch der Lagerdruck ist auch ein strukturelles Problem.

Die Inlandsverkäufe der Hersteller von American Whiskey hielten sich besser als die Exporte, gingen 2025 aber dennoch um 0,9% auf 5,1 Milliarden US-Dollar zurück. Der Bericht verweist auf ungewöhnlich hohe Reifebestände als eines der größten Risiken der Kategorie. DISCUS schätzte die Bestände an American Whiskey Ende 2024 auf knapp 1,5 Milliarden Proof Gallons, etwa das Dreifache des Niveaus von 2012.

Das bedeutet nicht, dass dieser gesamte Bestand überschüssig ist, denn ein großer Teil davon muss vor der Freigabe jahrelang reifen. Es bedeutet aber, dass die Hersteller mit höheren Kapitalkosten und größerem Druck konfrontiert sind, die Produktion sorgfältig zu steuern, wenn die Nachfrage schwach bleibt oder sich Preisnachlässe ausbreiten.

Irish Whiskey sticht in diesem Jahr als eine der klareren Nachfragestorys hervor. IWSR verzeichnete 2025 in den von ihr erfassten Märkten ein Wachstum von 2% sowohl beim Volumen als auch beim Wert, obwohl die Verkäufe in den Vereinigten Staaten um 3% zurückgingen. Wachstum in Indien, Japan und Polen glich Schwächen anderswo aus. Gleichzeitig sanken die Exporte von Irish Whiskey laut Bord Bia um 5% auf 930 Millionen Euro.

Dieser scheinbare Widerspruch ist bei Spirituosen nicht ungewöhnlich, da Exportdaten aufgrund von Lagerzeitpunkten, Währungseffekten und Unterschieden zwischen Versanddaten und Abverkauf im Einzelhandel oder im Außer-Haus-Geschäft von den Verbraucherverkäufen abweichen können.

Japanischer Whisky bleibt nach Exportvolumen kleiner, ist aber beim Stückwert und bei den langfristigen Ambitionen stark. WITS-Daten zeigen, dass Japan 2024 Whisky im Wert von 288 Millionen US-Dollar und 11,3 Millionen Liter exportierte, unter früheren Höchstständen, aber weiterhin bedeutend für eine Premiumkategorie mit begrenzten gereiften Beständen. Die Hersteller investieren weiter, trotz der derzeitigen Unsicherheit in anderen Teilen des globalen Spirituosenmarkts.

Nikka hat 7 Milliarden Yen für seine Destillerie in Yoichi zugesagt und plant, die Lager- und Reifekapazität gegenüber dem Stand von 2019 um etwa 30% auszubauen, während das Unternehmen langfristige Wachstumsziele bis 2034 verfolgt. Diese Strategie spiegelt das Vertrauen wider, dass japanischer Whisky international weiter wachsen kann, auch wenn die kurzfristigen Bedingungen uneinheitlich bleiben.

Kanadischer Whisky zeigt ein stabileres, aber langsameres Bild. WITS erfasste 2024 kanadische Whisky-Exporte im Wert von 219 Millionen US-Dollar. Im Inland meldete Statistics Canada, dass die Spirituosenverkäufe im Geschäftsjahr 2024-25 um 3,2% auf 6,7 Milliarden kanadische Dollar zurückgingen, wobei Whisky 29,6% des Spirituosenwerts ausmachte. Die Kategorie bleibt in ganz Nordamerika wichtig, zeigt

aber ebenfalls Anzeichen einer Abschwächung.

Europa bietet Größe, aber gemischte Dynamik für importierten Whisky. Die Scotch-Exporte in die Europäische Union gingen 2025 mengenmäßig um 9% zurück, während der Wert mit 1,8% weniger stark nachgab. Frankreich schwächte sich ab, Deutschland legte zu; Spanien verbesserte sich beim Wert trotz geringerer Menge; die Türkei fiel mit einem starken Anstieg des Scotch-Exportwerts um 43% auf.

Märkte wie Brasilien, Südafrika, Mexiko, Nigeria und Teile des Nahen Ostens ziehen ebenfalls die Aufmerksamkeit von Herstellern auf sich, die über reife Volkswirtschaften hinausblicken. Analysten sagen jedoch, dass diese Chancen mit höherer makroökonomischer Volatilität, Währungsrisiken und regulatorischer Unsicherheit verbunden sind.

Das Verbraucherverhalten hilft zu erklären, warum Wachstum selbst dort schwerer zu realisieren ist, wo das Interesse weiterhin stark bleibt. IWSR-Bevtrac-Daten für das erste Halbjahr 2026 zeigten, dass die Gen Z den Alkoholkonsum nicht aufgegeben hat, wie manche Narrative nahelegten: Die Beteiligung lag bei 74%, verglichen mit 76% bei den Erwachsenen insgesamt. Die Millennials lagen mit 81% vorn, gefolgt von Gen X mit 77% und den Babyboomern mit 71%.

Die größere Veränderung betraf die Intensität, nicht die Teilnahme. Die durchschnittliche Zahl der Drinks pro Anlass sank laut den im Bericht zitierten vergleichbaren Werten auf 3,9 nach 4,4 im Vorjahr. Für Whisky-Marken bedeutet das weniger Anlässe, aber mehr Wettbewerb um jede Kaufentscheidung.

Analysten sagen, dieses Umfeld begünstige Produkte, die ihren Preis durch Altersangaben, Herkunftsgeschichten oder das Serviceerlebnis klar rechtfertigen können, und eröffne zugleich Einstiegswege über Cocktails, Highballs, Miniaturen oder Probierpakete. Unter den von IWSR in mehreren Märkten befragten Gen-Z-Trinkern gaben 84% an, in den vergangenen sechs Monaten Cocktails konsumiert zu haben.

Dieser Trend ist wichtig, weil er zeigt, dass Whisky sich nicht allein auf den puren Ausschank oder Sammlerattraktivität verlassen kann, wenn er weltweit jüngere Konsumenten gewinnen will. Bars, Travel-Retail-Shops und convenience-orientierte

Kanäle könnten eine größere Rolle spielen, wenn sie Whisky zu einem Erlebnis machen statt nur zu einer Präsenz im Regal.

Der Bericht betont außerdem, wie schwierig es ist, in diesem Jahr eine einzige verlässliche Dollarzahl für die Größe des globalen Whisky-Markts zu nennen. Sechs geprüfte öffentliche Schätzungen reichten für 2026 je nach Methodik und Umfang von 62,29 Milliarden US-Dollar bis 131,9 Milliarden US-Dollar. Grand View Research bezifferte ihn auf 82,1 Milliarden US-Dollar; Fortune Business Insights schätzte 99,73 Milliarden US-Dollar; Future Market Insights prognostizierte 131,9 Milliarden US-Dollar.

Diese Spanne von rund dem 2,1-Fachen spiegelt erhebliche Unterschiede darin wider, was Unternehmen zählen: Verbraucherverkäufe versus Herstellerumsatz; Business-to-Business- versus Business-to-Consumer-Kanäle; alkoholische versus alkoholfreie Produkte; Geografie; Preisannahmen; und ob Lagerwerte indirekt über Modellierungsentscheidungen einbezogen werden.

Aus diesem Grund verzichteten die Analysten hinter der Analyse darauf, diese Zahlen zu einem einzigen Leitwert zu mitteln, und konzentrierten sich stattdessen auf vergleichbare Beobachtungen wie Zolldaten, offizielle Exportberichte und Unternehmensangaben.

Die bislang in diesem Jahr veröffentlichten Unternehmensergebnisse untermauern das uneinheitliche Bild bei Spirituosenkonzernen mit hoher Whisky-Exponierung. Brown-Forman meldete für das am 30. April endende Geschäftsjahr ein Whiskey-Wachstum von +3% auf berichteter Basis bzw. +1% organisch, während Ready-to-drink-Produkte mit +11% berichtet bzw. +7% organisch schneller zulegten. Pernod Ricard sagte, Indien habe um +11% berichtet bzw. +6% organisch zugelegt, während China um -7% berichtet bzw. -24% organisch zurückging; das RTD-Geschäft stieg im zuletzt im Bericht genannten Zeitraum um +26% berichtet bzw. +16% organisch.

Diageo teilte mit, dass der organische Umsatz im ersten Halbjahr um -2,8% zurückging, mit einer Prognose für das Geschäftsjahr von -2% bis -3% beim organischen Umsatz, was den Druck vor allem in Nordamerika und China sowie insgesamt ein schwächeres Mengenwachstum widerspiegelt.

Die Handelspolitik bleibt eine der größten Variablen für den Rest dieses Jahres, weil Zölle die Preise sofort beeinflussen, während Unsicherheit die Bestellmuster verändern kann, noch bevor Verbraucher ihr Verhalten überhaupt ändern.

Vor allem für Exporteure von American Whiskey richtet sich der Blick vor dem 6. August auf Europa, weil ein vorgeschlagener EU-Zoll von bis zu 30% auf in den USA hergestellte Spirituosen am 17. Juli weiterhin ausgesetzt war, aber zurückkehren könnte, wenn Verhandlungen scheitern oder sich die politischen Bedingungen ändern.

Auch Kanada bleibt für in den USA hergestellte Spirituosen schwierig, weil provinziell bedingte Beschränkungen den Zugang eingeschränkt haben, selbst dort, wo Zölle nicht das Hauptproblem sind; Alberta und Saskatchewan öffneten früher wieder als andere von DISCUS genannte Provinzen.

Zusammengenommen führen diese Faktoren die Analysten zu einem zentralen Szenario für das Gesamtjahr 2026, das für das weltweite Whisky-Volumen ungefähr eine Seitwärtsbewegung in einer Spanne von -1% bis +1% und für den nominalen Wert ein Wachstum zwischen 0% und +3% vorsieht. In diesem Szenario gleichen Indien und Irish Whiskey die Schwäche in reifen Märkten weiter aus, während Scotch allmählich von verbessertem Marktzugang profitiert, ohne überall sofort stark anzuziehen.

Ein stärkeres Ergebnis würde eine schnellere Weitergabe von Zollsenkungen in die Regalpreise und Verfügbarkeit in Indien, eine stabilere Erholung des Abverkaufs in den USA ohne starke Preisnachlässe und eine bessere Entwicklung in China erfordern, ohne sich auf alte Geschenkgewohnheiten oder Luxus-Bankett-Ausgaben zu stützen.

Ein schwächeres Ergebnis würde wahrscheinlich erneute EU-Zölle auf in den USA hergestellte Spirituosen, anhaltende Beschränkungen in Kanada, ein tieferes Trading-down der Verbraucher in reifen Märkten und breitere Preisnachlässe umfassen, während Hersteller versuchen, überschüssige Bestände abzubauen.

Für Brennereien und Händler gleichermaßen zieht sich eine Botschaft durch nahezu jeden Teil des diesjährigen Marktbildes: Lieferungen allein erzählen nicht mehr genug von der Geschichte. In einem langsam wachsenden Umfeld, das von Zöllen, Lagerbewegungen und vorsichtigeren Verbrauchern geprägt ist, werden Unternehmen

gezwungen, Abverkaufsraten, Retail Sell-through und Lagerbestände viel genauer zu beobachten, als es reine Exportzahlen oder Herstellerumsätze für sich genommen vermuten lassen würden.

Dieser Wandel könnte sich in den kommenden Monaten als besonders wichtig erweisen, wenn Hersteller entscheiden, ob die jüngsten Handelsöffnungen echte neue Nachfrage darstellen oder lediglich eine vorübergehende Wiederauffüllung nach dem Inkrafttreten politischer Änderungen in einigen der wichtigsten Whisky-Handelsrouten in diesem Jahr.