vinetur

Indien-Deal könnte Scotch-Exporte um 240 Millionen Pfund steigern, sagt schottischer Bericht

Die Schätzung hängt von indischen Zollsenkungen von 150% auf 75% ab, obwohl staatliche Steuern und Vertriebsregeln die Gewinne begrenzen könnten

Freitag, 31. Juli 2026



Indien könnte die Scotch-Whisky-Exporte aus Schottland in den nächsten zehn Jahren um 240 Millionen Pfund steigern, wenn das Handelsabkommen zwischen dem Vereinigten Königreich und Indien greift, so ein neuer Marktbericht der schottischen Regierung, der Indien als die klarste kurzfristige Wachstumschance der Branche bezeichnet.

Die am 30. Juli im Scotland-India Strategic Market Insight Report veröffentlichte Schätzung ist die erste detaillierte Projektion der schottischen Regierung, die sich speziell auf den möglichen Zugewinn für Scotch Whisky konzentriert. Die Zahl basiert auf niedrigeren indischen Importzöllen im Rahmen des UK-India Comprehensive Economic and Trade Agreement und ist mit einem klaren Hinweis versehen: Es handelt sich um eine Schätzung des potenziellen Handels, nicht um einen Nachweis bestätigter Verkäufe oder unterzeichneter Verträge.

Der Bericht sagt, Indien habe 2025 Scotch Whisky im Wert von 286 Millionen Pfund importiert, was etwa 220 Millionen Flaschen entspricht. Zusätzliche Exporte im Wert von 240 Millionen Pfund würden rund 84% dieses Werts von 2025 ausmachen. Für Schottlands Whiskyproduzenten wäre das eine deutliche Ausweitung in einem der größten Spirituosenmärkte der Welt.

Die erwartete Öffnung ergibt sich aus Zollsenkungen, die die Wirtschaftlichkeit des Scotch-Verkaufs in Indien verändern. Die Abgaben auf Spirituosen, einschließlich Scotch Whisky, sinken sofort von 150% auf 75%, also um 75 Prozentpunkte. Im Rahmen des Abkommens sollen sie dann über 10 Jahre weiter auf 40% fallen. Die schottische Regierung sagt, diese Veränderungen sollten Premium-Scotch in Indien wettbewerbsfähiger machen und die Argumente für breitere Vertriebs-, Abfüll- und Reifepartnerschaften verbessern.

Der Bericht stellt Whisky in den Mittelpunkt von Schottlands kommerziellem Vorstoß nach Indien, betont aber zugleich, dass niedrigere Zölle allein kein Wachstum garantieren. Ob Exporteure diesen Zugewinn von 240 Millionen Pfund erreichen, hängt von indischen Landessteuern, lokalen Verbrauchssteuern, Vertriebssystemen, Logistik und davon ab, wie schnell das Handelsabkommen in die Praxis umgesetzt wird. Indien wird im Bericht nicht als ein einziger Markt behandelt. Stattdessen beschreibt er ein Land, in dem sich die Geschäftsbedingungen von Bundesstaat zu Bundesstaat stark unterscheiden und in dem Entscheidungen über den Marktzugang darüber bestimmen können, ob Zollsenkungen tatsächlich zu Verkäufen führen.

Das ist bei Alkohol wichtiger als bei vielen anderen Produkten. Selbst bei niedrigeren Importzöllen auf nationaler Ebene sieht sich Scotch weiterhin unterschiedlichen Regeln auf Ebene der Bundesstaaten zu Preisen, Registrierung, Kennzeichnung und Zugang zum Einzelhandel gegenüber. Der Bericht sagt, Exporteure würden für jeden Zielstaat eigene Vertriebspläne und starke lokale Partner benötigen, wenn sie niedrigere Zölle in Regalflächen und Verbrauchernachfrage umsetzen wollen.

Der umfassendere Bericht wurde von der schottischen Regierung in Auftrag gegeben und vom UK India Business Council als unabhängige Bewertung erstellt, wo schottische Branchen auf die indische Nachfrage treffen. Er argumentiert, dass Indien eine der größten internationalen Wachstumschancen Schottlands in den Bereichen Energie, Life Sciences, digitale Technologie, fortgeschrittene Fertigung sowie Premium-Lebensmittel und -Getränke bietet. Bis 2030, so heißt es, könnten in diesen Sektoren Chancen im Wert von mehr als 3 Milliarden Pfund realisiert werden, wenn schottische Unternehmen die richtigen indischen Bundesstaaten ansprechen und lokale Partnerschaften aufbauen.

Innerhalb dieses größeren Bildes sticht Whisky hervor, weil er in Indien bereits eine gewisse Größenordnung hat. Scotch ist dort seit Langem als Marke bekannt, doch hohe Zölle haben seine Reichweite begrenzt und die Preise hoch gehalten. Das neue Abkommen verändert dieses Gleichgewicht bei Spirituosen schneller als bei vielen anderen Kategorien. Bei britischen Waren insgesamt erwartet der Bericht, dass der von Indien angewandte gewichtete durchschnittliche Zollsatz von 15% auf 3% sinkt, doch Whisky bleibt eines der sichtbarsten Beispiele – sowohl wegen seiner aktuellen Absatzbasis als auch wegen seiner symbolischen Bedeutung im britisch-indischen Handel.

Das Handelsabkommen selbst wurde am 24. Juli 2025 unterzeichnet. Nach den im Bericht zitierten Zahlen soll es den bilateralen Handel zwischen dem Vereinigten Königreich und Indien bis 2040 um 25,5 Milliarden Pfund steigern, ein Plus von 38,8%, während die britischen Exporte nach Indien um 15,7 Milliarden Pfund zunehmen sollen. Für Schottland wird der langfristige jährliche Nutzen beim Bruttowertschöpfungsbeitrag auf 190 Millionen bis 220 Millionen Pfund geschätzt. Whisky dürfte einen großen Teil der unmittelbaren Gewinne ausmachen, weil die Zollentlastung sofort greift und die

Nachfrage bereits vorhanden ist.

Der Bericht der schottischen Regierung weist außerdem darauf hin, dass Indien bereits vor Inkrafttreten der Zollsenkungen große Mengen Scotch importierte. Diese bestehende Basis verschafft den Produzenten einen klareren Weg als in Märkten, in denen das Verbraucherbewusstsein erst von Grund auf aufgebaut werden muss. Zugleich bedeutet das aber auch, dass der Wettbewerb zunehmen wird, wenn mehr Marken versuchen, ihre Präsenz auszubauen, sobald die Abgaben sinken.

Für Brennereien und Exporteure dürfte ein wahrscheinliches Ergebnis ein stärkerer Vorstoß in Premiumsegmente indischer Städte sein, in denen wohlhabende Verbraucher mehr für importierte Lebensmittel und Getränke ausgeben. Der Bericht nennt Maharashtra und Delhi NCR als führende Märkte für Premium-Lebensmittel und -Getränke, weil sie große Verbraucherbasen sowie Importeure, Distributoren, Einzelhändler und Käufer aus dem Gastgewerbe bieten. Maharashtra, Heimat von Mumbai, wird als Schottlands wichtigster kommerzieller Einstiegspunkt beschrieben, weil dort Finanzdienstleistungen, Unternehmenszentralen und breiter Marktzugang zusammenkommen.

Die Autoren des Berichts argumentieren, dass der Erfolg in Indien weniger von allgemeinem nationalem Branding abhängen wird als von der Auswahl bestimmter Bundesstaaten mit klarer kommerzieller Logik. Maharashtra wird als Schlüsselmarkt für Premium-Konsumgüter dargestellt; Telangana als Zentrum für Life Sciences und Innovation; Gujarat als Basis für Energie- und Industriepartnerschaften; Karnataka und Tamil Nadu als Spezialmärkte für Technologie und Fertigung; und Andhra Pradesh als aufkommende Chance in der maritimen Aktivität und Lebensmittelverarbeitung.

Für Whiskyunternehmen bedeutet das, dass Expansion eher über selektives Wachstum von Bundesstaat zu Bundesstaat als über einen einheitlichen nationalen Rollout erfolgen könnte. Im Umgang mit Verbrauchsteuersystemen erfahrene Importeure und Distributoren dürften an Bedeutung gewinnen, wenn die Zölle sinken und der Wettbewerb zunimmt.

Der Bericht legt nicht nahe, dass alle Gewinne allein aus direkten Flaschenexporten stammen werden. Er sagt, niedrigere Zölle könnten auch die Wirtschaftlichkeit von Abfüll- und Reifepartnerschaften innerhalb Indiens verbessern. Das spiegelt einen breiteren Wandel wider, wie ausländische Getränkeunternehmen komplexe Märkte angehen: nicht nur durch den Versand fertiger Produkte, sondern auch durch den Aufbau lokaler kommerzieller Strukturen, die Kosten senken und den Zugang verbessern.

Schottlands Whisky-Schätzung steht neben Prognosen für andere Exportkategorien, die von demselben Abkommen profitieren könnten. Der Bericht sagt, schottischer Lachs erhalte nun zollfreien Zugang nach Indien und könnte innerhalb von fünf Jahren jährliche Exporte im Wert von 50 Millionen bis 100 Millionen Pfund erreichen, wenn sich Kühlkettenlogistik und Premium-Einzelhandelskanäle wie erwartet entwickeln. Luft- und Raumfahrt sowie Fertigung könnten von etwa 54,3 Millionen Pfund an Zollersparnissen profitieren, während andere Lebensmittel- und Getränkeprodukte wie Gin, Softdrinks, Shortbread, Schokolade und Spezialitätenlebensmittel weitere 20 Millionen bis 50 Millionen Pfund pro Jahr hinzufügen könnten.

Dennoch bleibt Whisky der Schlagzeilen-Sektor, weil er unmittelbare Zollentlastung mit einem etablierten Verbrauchermarkt verbindet. Der Bericht sagt, Schottland solle Whisky als Einstiegspunkt nach Indien nutzen, aber nicht dabei stehen bleiben. Praktisch bedeutet das, die Sichtbarkeit von Scotch zu nutzen, um breitere Handelsbeziehungen über Lebensmittel, Getränke und andere Sektoren hinweg zu unterstützen.

Der Handel zwischen Großbritannien und Indien wächst schon seit geraumer Zeit, also lange vor diesem jüngsten Abkommen. Der Bericht sagt, der Handel zwischen dem Vereinigten Königreich und Indien habe 2024 43,8 Milliarden Pfund erreicht, nachdem er seit 2015 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 11,9% gewachsen war. Dienstleistungen machen den Großteil der bilateralen Ströme aus, doch Waren bleiben wichtig, etwa bei Maschinen, Metallen, Pharmazeutika, Textilien und Getränken. Auch die Investitionsbeziehungen vertiefen sich: Indische Unternehmen sind in Großbritannien stark präsent, erwirtschaften mehr als 68 Milliarden Pfund Umsatz und beschäftigen über 118.000 Menschen.

Für Schottland, dessen Wirtschaft 2025 laut im Bericht zitierten Zahlen ohne Öl und Gas auf etwa 218,7 Milliarden Pfund geschätzt wurde, bietet Indien sowohl Größe als auch Diversifizierung in einer Zeit, in der Exporteure über reife westliche Märkte hinausblicken. Die staatlich unterstützte Studie argumentiert, schottische Unternehmen sollten weniger darüber nachdenken, ob sie nach Indien gehen, sondern vielmehr, wo sie einsteigen, mit welchem Produkt oder welcher Dienstleistung sie beginnen und welches Partnermodell sinnvoll ist.

Diese Empfehlung gilt direkt für Whiskyproduzenten, die nun abwägen, wie viel Vertrauen sie der Zahl von 240 Millionen Pfund schenken sollen. Die Schätzung liefert der Branche einen Maßstab dafür, was bei verbessertem Marktzugang möglich sein könnte, beseitigt aber nicht die seit Langem bestehenden Hürden innerhalb von Indiens fragmentiertem Alkoholsystem. Landessteuern können die Endpreise auch nach sinkenden Importzöllen noch deutlich erhöhen. Der Vertrieb bleibt regional uneinheitlich. Regulatorische Genehmigungen können langsam erfolgen. Die Verbrauchernachfrage könnte in einigen urbanen Zentren schneller wachsen als in anderen.

Diese Grenzen sind der Grund, warum die schottische Regierung ihre Zahl als Chance und nicht als Prognose garantierter Verkäufe formulierte. Der Bericht sagt wiederholt, dass potenzielle Werte bis 2030 nicht als bestätigte schottische Einnahmen gelesen werden sollten, sondern als indikative Öffnungen, die durch Exporte, Investitionen, Partnerschaften und Projektaktivitäten geprägt sind.

Dennoch dürften Branchenvertreter die Zahl als wichtiges Signal werten, weil sie beziffert, was viele Produzenten seit Jahren vertreten: dass eine Zollreform in Indien einen der größten verbleibenden Wachstumsmärkte für Scotch erschließen könnte. Da die Abgaben sofort halbiert werden und im Laufe der Zeit weiter sinken sollen, haben Exporteure nun klarere Gründe, Preisstrategien zu testen, Portfolios zu verbreitern und stärkere Vertriebsdeals auszuhandeln.

Auch das Timing ist wichtig, weil globale Getränkeunternehmen nach Wachstumsmärkten suchen, während sich die Konsummuster in Teilen Europas und Nordamerikas abschwächen oder volatiler werden. Indiens wachsende Mittelschicht und

das steigende Interesse an importierten Premiumprodukten machen das Land trotz seiner regulatorischen Komplexität attraktiv. Für Scotchproduzenten, die andernorts langsamer wachsen, wäre selbst ein teilweiser Fortschritt in Richtung zusätzlicher 240 Millionen Pfund bedeutsam.

Der Bericht der schottischen Regierung stellt diese Möglichkeit als Teil eines größeren strategischen Wandels hin zu einer tieferen Zusammenarbeit mit Indien über mehrere Sektoren hinweg dar. Doch unter all diesen Sektoren ist Whisky der Bereich, in dem sich der Politikwechsel am unmittelbarsten und für Verbraucher am leichtesten verständlich zeigt: Niedrigere Zölle können Preise senken oder Margen verbessern, was bei entsprechender lokaler Regelung eine breitere Verfügbarkeit unterstützen kann.

Was als Nächstes geschieht, wird von der Umsetzung und nicht allein von der Ankündigung abhängen. Exporteure werden beobachten, wie schnell sich Zollsenkungen durch die Zollverfahren auswirken, wie indische Bundesstaaten über ihre eigenen Steuersysteme reagieren und ob Distributoren Premium-Spirituosen-Netzwerke über die großen Metropolregionen hinaus ausbauen. Diese Faktoren werden entscheiden, ob Schottlands prognostizierter Zugewinn eine optimistische Schätzung bleibt oder zu einem der klarsten frühen Erfolge des UK-India-Handelsabkommens wird.