vinetur

Dosen-Cocktails stützten das Spirituosenvolumen in Kontrollstaaten im Juli um 0,3 %

Der Einzelhandelsumsatz in den Kontrollstaaten sank um 2,2 % auf 1,143 Milliarden US-Dollar, nachdem schwächere Preise und ein ungünstigerer Mix den Wert je Einheit drückten.

Mittwoch, 2. September 2026


JACK DANIEL'S
OLD No 7 BRAND
TENNESSEE WHISKEY
MIXED WITH
Coca-Cola
Alc. 5% Vol. 330ml
JIM BEAM
COLA
KENTUCKY STRAIGHT
BOURBON
WHISKEY
& COLA
330 ml
alc. 4.5%
Alc. ICE TEA
НОВИНКА

Cocktails aus der Dose zum sofortigen Verzehr halfen dabei, das Spirituosenvolumen in den USA in den Kontrollstaaten im Juli nahezu unverändert bis leicht höher zu halten, doch die Händler nahmen dennoch weniger Geld ein als vor einem Jahr, da sich Preis und Produktmix in weiten Teilen des Marktes abschwächten.

Ein Monatsbericht der National Alcohol Beverage Control Association, kurz NABCA, sagte, dass die Spirituosenverkäufe in Kontrollstaaten und Jurisdiktionen im Juli 5,54 Millionen 9-Liter-Kisten erreichten, 0,3 % mehr als im selben Monat des Vorjahres. Der Einzelhandelsumsatz zu Regalpreisen sank um 2,2 % auf 1,143 Milliarden US-Dollar. Diese Differenz weist auf einen Preis- und Mixeffekt von -2,5 % hin, was bedeutet, dass mehr äquivalentes Produkt durch die Geschäfte lief, aber zu einem geringeren Wert je Einheit.

NABCA sagte, das Monatsergebnis sei teilweise von marktspezifischen Faktoren geprägt gewesen. Michigan hatte vier Verkaufstage weniger als ein Jahr zuvor. Utah änderte das Betriebsmodell seiner Agency Stores und wechselte von einem traditionellen Großhandels-Einkaufssystem zu einem auf Übertragungen basierenden Modell. Diese Veränderungen bremsten die Aktivität. New Hampshire entwickelte sich in die andere Richtung und profitierte von seiner Aktion Summertime Bonus Card Bonanza, die auch Kategorien wie Scotch Whisky und Tequila unterstützte.

Der kleine Zuwachs im Juli änderte nichts am breiteren Trend. Über die 12 Monate von August 2025 bis Juli 2026 sank das gesamte Spirituosenvolumen in den Kontrollstaaten um 0,6 % auf 60,40 Millionen 9-Liter-Kisten. Der Einzelhandelswert fiel um 2,6 % auf 13,05 Milliarden US-Dollar. Auf Basis der veröffentlichten Wachstumsraten entspricht das grob einem Rückgang von rund 365.000 9-Liter-Kisten und etwa 348 Millionen US-Dollar gegenüber dem vorherigen rollierenden 12-Monats-Zeitraum, wobei es sich bei diesen Werten um Schätzungen handelt, die aus gerundeten Prozentangaben abgeleitet sind.

Cocktails waren die klarste Wachstumsquelle. NABCAs Cocktail-Kategorie, die auch trinkfertige Dosenprodukte umfasst, stieg im Juli mengenmäßig um 19,5 % auf 771.634 9-Liter-Kisten. Der Umsatz legte um 18,5 % auf 58,95 Millionen US-Dollar zu. Keine andere große Kategorie verzeichnete ein solches Plus, und der Zuwachs half,

Rückgänge bei Vodka, American Whiskey, Rum, Gin, Brandy und Cognac sowie Canadian Whisky auszugleichen. Über die rollierenden 12 Monate erreichten Cocktails 5,94 Millionen Kisten und 492,13 Millionen US-Dollar, wobei sowohl Volumen als auch Wert um 23,7 % stiegen.

Vodka blieb im Juli sowohl nach Volumen als auch nach Wert die größte Kategorie, mit 1,62 Millionen 9-Liter-Kisten und 246,56 Millionen US-Dollar Umsatz. Dennoch sanken die Vodka-Verkäufe mengenmäßig um 2,2 % und wertmäßig um 3,4 %. American Whiskey lag beim Volumen auf Platz zwei und beim Wert auf Platz drei, mit 828.733 Kisten und 234,01 Millionen US-Dollar, minus 3,6 % bzw. 3,5 %. Zusammen standen Vodka und American Whiskey für mehr als 44 % des gesamten Juli-Volumens.

Tequila zeigte ein anderes Muster. Das Volumen stieg um 3,1 % auf 701.697 Kisten, der Wert sank jedoch um 1,6 % auf 236,16 Millionen US-Dollar. Damit blieb Tequila nach Dollarumsatz die zweitgrößte Kategorie, knapp hinter Vodka, stand beim Preis und Mix aber unter deutlichem Druck. Über den rollierenden 12-Monats-Zeitraum erhöhte sich das Tequila-Volumen um 1,6 %, während der Wert um 2,4 % nachgab, was einen Preis- und Mixeffekt von -4,0 % ergab, den schwächsten unter den größeren Kategorien in den NABCA-Daten.

Auch Scotch Whisky legte im Juli zu: Das Volumen stieg um 3,2 % auf 79.075 Kisten, während der Wert nur um 0,1 % auf 32,28 Millionen US-Dollar zunahm. NABCA führte einen Teil dieser Entwicklung, wie bei Tequila, auf die New-Hampshire-Promotion zurück. Liköre und Cordials legten mengenmäßig um 1,1 % und wertmäßig um 1,6 % auf 379.008 Kisten und 83,27 Millionen US-Dollar zu. Irish Whiskey verzeichnete ein Mengenplus von 0,4 %, während der Wert um 0,2 % sank. Cachaça stieg von einer deutlich kleineren Basis aus mengenmäßig um 10,9 % und wertmäßig um 11,8 %.

Auf der schwächeren Seite des Marktes verzeichnete Canadian Whisky unter den mittelgroßen und großen Kategorien den stärksten Juli-Rückgang, mit minus 8,5 % beim Volumen und minus 8,4 % beim Wert auf 308.382 Kisten und 67,12 Millionen US-Dollar. NABCA sagte, diese Kategorie sei in jedem Kontrollstaat zurückgegangen. Brandy und Cognac lagen bei Volumen und Wert jeweils 6,4 % im Minus. Gin fiel mengenmäßig um 5,2 % und wertmäßig um 4,2 %. Rum gab um 4,5 % bzw. 4,9 % nach. Getreidealkohol

sank um 1,7 % und 2,9 %, und die kleinere Gruppe sonstiger importierter Spirituosen verlor 2,1 % beim Volumen und 4,9 % beim Wert.

Die rollierenden 12-Monats-Zahlen zeigten, wie stark der Markt für Wachstum auf fertige Cocktails angewiesen war. Nur Cocktails, Tequila und Cachaça verzeichneten Volumenzuwächse. Nur Cocktails und Cachaça verbesserten sich sowohl beim Volumen als auch beim Wert. Canadian Whisky lag über den 12-Monats-Zeitraum beim Volumen 7,4 % und beim Wert 7,9 % im Minus. Brandy und Cognac fielen um 6,5 % bzw. 7,5 %. Rum gab um 5,7 % und 5,9 % nach. Scotch Whisky sank mengenmäßig um 5,0 % und wertmäßig um 6,1 %. Vodka, obwohl er die Spitzenkategorie blieb, verlor 1,9 % beim Volumen und 2,8 % beim Wert, während American Whiskey um 2,8 % bzw. 2,1 % zurückging.

Der Markt blieb auf wenige Kategorien konzentriert. Vodka, Tequila und American Whiskey machten zusammen 62,7 % des gesamten Spirituosenwerts aus, der im Juli in den Kontrolljurisdiktionen verkauft wurde, und 56,8 % des Gesamtvolumens. Wurden Cocktails hinzugerechnet, stellten die vier Kategorien 70,7 % der verkauften 9-Liter-Kisten und 67,9 % des Umsatzes. Cocktails standen für rund 13,9 % des Volumens, aber nur 5,2 % des Werts, was ihren geringeren Dollarbeitrag je äquivalenter Einheit widerspiegelt.

Nach Markt verzeichnete New Hampshire das stärkste Wachstum im Juli, mit einem Volumenplus von 21,5 % auf 276.954 Kisten und einem Wertplus von 21,1 % auf 52,06 Millionen US-Dollar. North Carolina steigerte das Volumen um 9,3 % auf 764.593 Kisten, während der Wert um 1,4 % auf 159,39 Millionen US-Dollar zulegte. Alabama meldete ein Volumenplus von 6,8 % und einen Wertanstieg von 2,1 %. Diese drei waren die einzigen Jurisdiktionen in NABCAs Tabelle, die beide Kennzahlen gleichzeitig steigerten.

Auch Montgomery County, Maryland, Oregon, Pennsylvania und Virginia verkauften mehr Volumen, wiesen jedoch jeweils niedrigere Werte aus. In Montgomery County stieg das Volumen um 1,8 %, während der Wert um 3,1 % fiel. Oregon legte beim Volumen um 1,8 % zu und verlor beim Wert 0,1 %. Pennsylvania lag mengenmäßig 0,2 % im Plus und wertmäßig 0,3 % im Minus. Virginia steigerte das Volumen um 1,5 %, ging beim Wert jedoch um 1,2 % zurück.

Michigan verzeichnete unter den größeren Märkten im Juli den stärksten Rückgang, mit minus 10,5 % beim Volumen auf 760.155 Kisten und minus 11,3 % beim Wert auf 177,21 Millionen US-Dollar. Utah sank um 7,4 % beim Volumen und 10,9 % beim Wert. Wyoming gab um 5,2 % bzw. 8,0 % nach. Mississippi fiel um 4,9 % und 6,6 %, Montana um 2,9 % und 9,3 %. Einige der größten Abstände zwischen Kistenwachstum und Dollarwachstum zeigten sich in North Carolina, Montana, Montgomery County, West Virginia und Utah.

Das rollierende 12-Monats-Bild war auf Staatsebene in Dollar gerechnet schwächer. Keine der Jurisdiktionen in NABCAs Tabelle steigerte den Wert ihrer kumulierten Spirituosenverkäufe. North Carolina und Montgomery County erhöhten jeweils das Volumen um 3,1 %, während der Wert um 1,2 % bzw. 3,8 % fiel. Mississippi gewann 2,2 % beim Volumen und verlor 0,8 % beim Wert. Alabama legte beim Volumen um 1,9 % zu und fiel beim Wert um 0,9 %. Pennsylvania lag mengenmäßig 0,5 % im Plus und wertmäßig 1,6 % im Minus. Utah gewann 0,4 % beim Volumen und gab um 3,1 % beim Wert nach. Virginia war beim Volumen mit -0,3 % nahezu unverändert, während der Wert um 1,8 % sank.

New Hampshire wies trotz des starken Julis weiterhin negative rollierende 12-Monats-Raten auf, mit minus 0,1 % beim Volumen und minus 0,6 % beim Wert. Michigan meldete 12-Monats-Rückgänge von 3,1 % beim Volumen und 4,8 % beim Wert. Ohio fiel um 3,2 % und 3,9 %, Maine um 3,0 % und 3,8 %, Oregon um 2,3 % und 3,8 %. Idaho gehörte zu den wenigen Märkten, in denen der Dollar-Rückgang kleiner ausfiel als der Volumenrückgang, mit minus 2,8 % beim Volumen und minus 2,1 % beim Wert.

Auch im On-Premise-Kanal zeigte sich dieselbe Trennung zwischen verkauften Einheiten und Umsatz. Die Verkäufe an Bars, Restaurants und andere Betriebe für den Konsum vor Ort stiegen im Juli um 0,2 % auf 837.888 9-Liter-Kisten, während der Wert um 2,5 % auf 196,11 Millionen US-Dollar sank. Über den rollierenden 12-Monats-Zeitraum stieg das Spirituosenvolumen im On-Premise-Bereich um 0,5 %, der Wert sank um 1,7 %, was einen Preis- und Mixeffekt von -2,2 % ergab.

North Carolina führte auch bei den On-Premise-Ergebnissen, mit einem Juli-Volumenplus von 12,5 % und einem Wertplus von 2,1 %. Utah legte beim Volumen um 4,8 % und beim Wert um 2,7 % zu. Alabama stieg um 3,1 % und 1,5 %. Idaho erhöhte sich um 0,9 % und 1,0 %, und Virginia gewann beim Volumen 1,2 % und beim Wert 0,3 %. Montgomery County steigerte das On-Premise-Volumen um 5,4 %, während der Wert um 1,0 % nachgab, und Pennsylvania legte bei den Kisten um 1,2 % zu, fiel in Dollar aber um 0,8 % zurück.

Mississippi meldete einen der stärksten Rückgänge im On-Premise-Bereich, mit minus 22,3 % beim Volumen und minus 20,5 % beim Wert. Michigan fiel um 7,8 % beim Volumen und 9,3 % beim Wert. Wyoming gab um 6,6 % und 9,0 % nach. New Hampshire sah trotz der starken Gesamtentwicklung die On-Premise-Verkäufe um 1,9 % beim Volumen und 6,7 % beim Wert sinken. Über den rollierenden 12-Monats-Zeitraum waren Alabama, Idaho und North Carolina die einzigen On-Premise-Märkte in NABCAs Tabelle, die sowohl Volumen als auch Wert steigern konnten.