vinetur

US-Premiumwein behauptete sich im Juli, angeführt vom Wachstum über 50 US-Dollar

SipSource meldete, dass der Umsatz mit Weinen über 50 US-Dollar in 12 Monaten um 0,9 % stieg, obwohl das gesamte Weinvolumen um 6,8 % zurückging.

Dienstag, 15. September 2026



Der US-Weinmarkt schrumpft weiterhin, doch neue Branchendaten deuten auf eine festere Nachfrage im oberen Segment hin, wobei Prosecco zu den Kategorien mit Zuwächsen zählt.

Laut dem neuesten SipSource-Bericht für Juli 2026 behauptete sich Premiumwein in den USA weiterhin besser als Spirituosen, auch wenn der Gesamtabsatz unter Druck blieb. SipSource erfasst Produkte, die US-Lagerhäuser in Richtung Restaurants, Bars und Geschäfte verlassen, und bietet damit einen genauen Blick auf die tatsächliche Marktnachfrage.

Das Gesamtbild für Wein bleibt schwach. In den vergangenen drei Monaten sank das Weinvolumen um 6,8 %, was jedoch eine Verbesserung um 110 Basispunkte gegenüber Juni darstellte. Der Umsatz ging im selben Zeitraum um 4,2 % zurück. Dennoch zeigte der Bericht eine bessere Entwicklung in höheren Preisklassen, vor allem bei Flaschen ab 16 US-Dollar.

Das stärkste Signal kam aus dem obersten Marktsegment. Im Preisbereich über 50 US-Dollar stieg der Weinumsatz in den vergangenen 12 Monaten um 0,9 %. Dieser Zuwachs fiel in einem Markt auf, in dem viele niedrigere und mittlere Kategorien weiter an Boden verlieren.

Einige einzelne Kategorien schnitten noch besser ab. Der Umsatz mit Champagne stieg in den vergangenen drei Monaten um 14,7 %, während Prosecco um 10,2 % zulegte. Auch Sauvignon Blanc verzeichnete Wachstum, der Umsatz stieg um 3,2 %. Diese Zahlen legen nahe, dass Verbraucher zwar insgesamt weniger kaufen, aber weiterhin für einige etablierte Premiumkategorien ausgeben, insbesondere für Schaumwein.

Der US-Markt bleibt für italienische Erzeuger wichtig, auch wenn aktuelle Handelsdaten deutliche Schwäche zeigen. Wie WineNews unter Berufung auf Istat-Exportzahlen für das erste Halbjahr 2026 berichtete, beliefen sich die italienischen Weinexporte in die USA auf 849 Millionen Euro, ein Rückgang des Wertes um 14,1 %. Das Exportvolumen sank um 6,8 % auf 167,7 Millionen Liter. Diese Zahlen spiegeln den Druck im gesamten Markt wider, doch die SipSource-Daten deuten darauf hin, dass höherpreisige Weine besser positioniert sein könnten als der Rest der Kategorie.

Der Unterschied zu Spirituosen wurde in den Julidaten deutlich. Während Wein in den Premiumsegmenten Anzeichen einer Stabilisierung zeigte, standen Destillate weiterhin stärker unter Druck – sowohl beim Umsatz als auch bei der Premiumisierung. Spirituosen über 50 US-Dollar verzeichneten einen Umsatzrückgang von 8,9 %, und das Segment von 50 bis 99,99 US-Dollar sank um 9,5 %.

Ein Bereich relativer Stabilität für Wein und Spirituosen war der On-Premise-Bereich. Der Absatz in Bars, Restaurants und anderen Lokalen hielt sich besser als der Einzelhandelsabsatz. Das Gesamtvolumen von Wein und Spirituosen im On-Premise-Bereich sank in den vergangenen 12 Monaten um 2,8 %, verglichen mit einem Rückgang von 7,5 % im Einzelhandel. Diese Lücke deutet darauf hin, dass Verbraucher beim Ausgehen weiterhin selektiv ausgabebereit sind, auch wenn die Käufe im Handel deutlich stärker nachgelassen haben.

Zusammengenommen befinden sich Wein und Spirituosen in den USA weiterhin im Rückgang. Das gesamte kombinierte Absatzvolumen beider Kategorien sank in den vergangenen 12 Monaten um 6,8 %, während der Umsatz um 6,1 % zurückging. In den vergangenen drei Monaten fiel das kombinierte Volumen um 6,2 %, und der Umsatz ging ebenfalls um 6,1 % zurück.

Für Erzeuger, Importeure und Distributoren deuten die jüngsten Zahlen noch nicht auf eine Markterholung hin. Sie zeigen aber, dass die Nachfrage ungleichmäßiger geworden ist und Premiumwein sich als widerstandsfähiger erweist als weite Teile des übrigen Alkoholgeschäfts. In diesem Umfeld entwickeln sich Kategorien wie Champagne und Prosecco zu einigen der klarsten Lichtblicke in einem ansonsten schwierigen US-Markt.