vinetur

# Neuseelands Weinexporte steigen um 6 % auf 306,2 Millionen Liter

## Der Exportwert blieb bei rund 2,1 Mrd. NZ $ und signalisiert Preisdruck in einem schwierigen Weltmarkt für Erzeuger

Mittwoch, 23. September 2026



Neuseelands Weinexporte legten im vergangenen Jahr mengenmäßig zu, während die Exporterlöse nahezu unverändert blieben – ein Zeichen dafür, dass die Erzeuger in einem schwierigen globalen Markt mehr Wein verkaufen, ohne dass der Wert entsprechend steigt.

In den 12 Monaten bis Juni 2026 exportierte Neuseeland 306,2 Millionen Liter Wein, nach 288,8 Millionen Litern im Vorjahreszeitraum, wie der jüngste Jahresbericht von New Zealand Winegrowers zeigt. Das entspricht einem Anstieg von 6 % nach Menge. Der Exportwert blieb jedoch weitgehend stabil bei rund 2,1 Mrd. NZ $, nur leicht über den im vorangegangenen 12-Monats-Zeitraum ausgewiesenen 2,098 Mrd. NZ $.

Die Branchenorganisation erklärte, der Gesamtabsatz sei um 8 % gestiegen, getrieben vom Exportwachstum; damit sei das Ergebnis für Juni 2026 das zweithöchste jemals verzeichnete Jahresergebnis für neuseeländischen Wein. Die Zahlen fielen in das, was die Organisation als herausforderndes globales und heimisches Umfeld für Weinproduzenten bezeichnete.

New Zealand Winegrowers sagte, die Weine des Landes hätten sich in wichtigen Auslandsmärkten weiterhin besser entwickelt als die breitere Weinkategorie. Exporte bleiben zentral für das Geschäftsmodell der Branche und machen rund 90 % aller neuseeländischen Weinverkäufe aus. Diese Abhängigkeit von Auslandsmärkten bedeutet, dass Veränderungen bei Nachfrage, Preisen und Handelspolitik im Ausland Erzeuger, Weingüter und Händler im Inland rasch treffen können.

Der Bericht verwies auf starke Ergebnisse in mehreren wichtigen Zielmärkten, darunter die USA, Großbritannien, Kanada, Australien und China. China verzeichnete einen der stärksten Zuwächse, wobei die neuseeländischen Weinexporte in diesen Markt im 12-Monats-Zeitraum um 72 % stiegen. Auch die Lieferungen nach Südkorea legten zu und erhöhten sich um 20 %.

Fabian Yukich, Vorsitzender von New Zealand Winegrowers, sagte, das vergangene Jahr sei in der globalen Weinbranche schwierig gewesen, Neuseelands Erzeuger hätten jedoch Widerstandsfähigkeit bewiesen und ihre Betriebe weiter an die aktuellen Bedingungen angepasst. Seine Äußerungen spiegelten einen breiteren Branchenversuch wider, Angebot und Nachfrage nach einer Phase der Belastung auf den internationalen Weinmärkten enger aufeinander abzustimmen.

Diese Anpassung zeigt sich auch in der Produktion. Der Jahrgang 2026 brachte eine kleinere Ernte von rund 440.000 Tonnen ein, 15 % weniger als im Vorjahr. Nach Angaben der Branchenorganisation brachte die geringere Produktion die Erzeugung

näher an die aktuelle Marktnachfrage heran und unterstützte einen langfristigen Fokus auf nachhaltiges Wachstum.

Für Wein- und andere Getränkeunternehmen könnten die neuen Exportzahlen zwei Botschaften zugleich enthalten. Der Anstieg der Exportmengen zeigt, dass neuseeländischer Wein auf einem schwachen Weltmarkt weiterhin Käufer findet und sich in einer Reihe von Ländern über seine traditionelle Basis hinaus ausdehnt. Doch die geringe Veränderung des Exportwerts trotz höherer Mengen könnte auch auf Druck bei Preisen, Produktmix oder beidem hindeuten – ein Thema, das für die Margen im weiteren Getränkesektor relevant ist.

Die Marktaufteilung deutet zudem darauf hin, dass Diversifizierung für Neuseelands Erzeuger immer wichtiger wird. Während etablierte Märkte wie die USA und Großbritannien wichtig bleiben, zeigt das schnellere Wachstum in China und Südkorea, dass die asiatische Nachfrage ein immer bedeutenderer Teil des Exportbildes wird. Das ist nicht nur für Weinproduzenten relevant, sondern auch für Importeure, Großhändler und Einzelhändler, die Veränderungen der Verbrauchernachfrage über Getränkekategorien hinweg beobachten.

New Zealand Winegrowers hob zudem das kürzlich unterzeichnete Freihandelsabkommen zwischen Neuseeland und Indien als längerfristige Chance für den Sektor hervor. Das Abkommen sieht schrittweise Zollsenkungen auf neuseeländischen Wein vor, was den Zugang zu einem Markt verbessern könnte, der für ausländische Weinexporteure wegen hoher Importzölle traditionell schwierig war. Etwaige kommerzielle Erfolge dürften davon abhängen, wie schnell die Zollsenkungen greifen und wie die Erzeuger sich in Indiens noch im Aufbau befindlichem Weinmarkt positionieren.

Die neuesten Daten zeigen eine Branche, die im Ausland mengenmäßig weiter wächst, während das Umsatzwachstum deutlich nachgelassen hat. Praktisch bedeutet das für neuseeländische Weingüter eine Situation, die vielen Getränkeherstellern weltweit vertraut ist: mehr Ware abzusetzen, stark auf Exporte angewiesen zu sein und den Wert in einem Markt zu schützen, in dem die Nachfrage uneinheitlich bleibt und der Wettbewerb intensiv ist.