vinetur

McManis Family Vineyards stellt 3.500 Acres in Kalifornien zum Verkauf

Ein Rückgang der Lieferungen nach Kanada um 74.000 Kisten verschärfte einen breiteren Einbruch im Weinsektor mit schwacher Nachfrage und Überangebot an Trauben.

Mittwoch, 23. September 2026



Ein großes familiengeführtes kalifornisches Weingut wird zum Verkauf gestellt, nachdem ein starker Rückgang der Exporte nach Kanada und ein allgemeiner Abschwung im Weinbusiness den finanziellen Druck erhöht haben.

McManis Family Vineyards, 1990 gegründet, verkauft rund 3.500 Acres in den Countys San Joaquin und Sacramento, darunter die Kellerei in Ripon und 10 Weinbergsflächen, die sich von Clarksburg bis in die Gegend von Modesto erstrecken. Der Schritt folgt auf Monate der Belastung durch Kanadas Boykott von US-Alkohol, eine schwächere Verbrauchernachfrage und ein Überangebot an Weintrauben in Kalifornien.

Das Unternehmen lehnte eine öffentliche Stellungnahme zum Verkauf ab. In einer schriftlichen Mitteilung an die Sacramento Bee sagte Ron McManis, der Präsident und Mitinhaber des Unternehmens, die Entscheidung sei für ihn und seine Familie sehr schwer gewesen.

Laut einem Immobilienangebot werden die Kellerei in Ripon und das benachbarte Land für 22,5 Millionen Dollar angeboten. Die Weinbergsflächen werden separat gelistet, mit Angebotspreisen zwischen 800.000 Dollar und 14 Millionen Dollar. Die Kellerei hat eine Kapazität von 50.000 Tonnen Trauben pro Jahr und kann bis zu 3 Millionen Kisten Wein abfüllen.

Die Verkäufe des Unternehmens nach Kanada sind im vergangenen Jahr stark zurückgegangen. Die Sacramento Bee berichtete, dass McManis’ Exporte nach Kanada zwischen Juli 2025 und Juli 2026 um etwa 74.000 Kisten gesunken sind. Kanadische Lieferungen machten einst 40 % des Exportgeschäfts des Unternehmens aus, doch dieser Anteil ist auf 5 % gefallen. Gleichzeitig verzeichnete das Unternehmen auch schwächere Bulkweinverkäufe an größere US-Marken, die normalerweise rund 90 % seines Geschäfts ausmachen.

Der Verkauf ist eines der bislang klarsten Zeichen dafür, wie der Handelsstreit zwischen den Vereinigten Staaten und Kanada in die Getränkeindustrie hineinwirkt. Für Weinproduzenten und andere Alkoholunternehmen zeigt die Lage, wie schnell ein wichtiger Exportmarkt schrumpfen kann, wenn politische Spannungen sich in den Regalen der Spirituosengeschäfte und in den Einkaufsrichtlinien der Provinzen niederschlagen. Sie verdeutlicht auch das geschäftliche Risiko, große Lagerbestände zu halten, wenn die Nachfrage schwach ist und das Traubenangebot hoch bleibt.

Kanada ist der größte Auslandsmarkt für kalifornischen Wein, was den Boykott für Erzeuger besonders schädlich macht, die einen erheblichen Teil ihres Geschäfts auf den kanadischen Vertrieb aufgebaut haben. Das Wine Institute, das kalifornische Weingüter vertritt, sagte, die US-Weinexporte hätten sich 2025 auf 805 Millionen Dollar belaufen, ein Minus von 35 % gegenüber 2024. Die Gruppe erklärte, die provinziellen Boykotte in Kanada seit März 2026 hätten dem US-Weinsektor rund 360 Millionen Dollar an Einnahmen entzogen, die andernfalls erzielt worden wären.

Dale Stratton, ein Berater der Weinbranche, der zuvor Führungspositionen bei Gallo Wines und Constellation Brands innehatte, sagte, die Belastung sei für Unternehmen mit starker Kanada-Abhängigkeit enorm gewesen. Einige Betriebe hätten ein Drittel ihres Absatzvolumens in diesem Markt gehabt, andere mehr als 50 %.

Der Boykott folgte auf einen sich verschärfenden Handelsstreit zwischen Washington und Ottawa. Im vergangenen Monat kündigte Präsident Donald Trump Zölle von bis zu 50 % auf kanadische Waren an, und Kanada reagierte laut dem Bericht mit Vergeltungszöllen auf amerikanische Produkte im Wert von 20 Milliarden Dollar. Wein wurde in dieser Maßnahme nicht ausdrücklich genannt, doch mehrere kanadische Provinzen hatten bereits im März begonnen, US-Alkohol als Reaktion auf frühere Zölle auf kanadische Waren zu boykottieren.

Das Wine Institute hat Kanada aufgefordert, die Boykotte zu beenden. Die Gruppe argumentiert, die Beschränkungen hätten US-Weinunternehmen geschadet, zu Arbeitsplatzverlusten bei kanadischen Vertriebsmitarbeitern und anderen Beschäftigten geführt und die Steuereinnahmen der kanadischen Regierungen verringert.

Der Verkauf von McManis erfolgt in einer insgesamt schwierigen Phase für kalifornischen Wein. Nach jahrzehntelangem Wachstum ist die Branche gleichzeitig von mehreren Problemen getroffen: geringere Nachfrage, Überangebot an Trauben, steigende Kosten und ein generationsbedingter Wandel der Trinkgewohnheiten. Ältere Verbraucher, vor allem Babyboomer, sind seit Langem die Kernkundschaft der Branche. Jüngere Erwachsene hingegen trinken insgesamt meist weniger Alkohol und greifen seltener zu Wein.

Diese Belastungen haben im ganzen Bundesstaat bereits zu Entlassungen, Insolvenzanträgen und Schließungen von Anlagen geführt. Signorello Estate im Napa Valley beantragte im vergangenen Monat Insolvenzschutz nach Chapter 11. Das Weingut hatte sich nach der Zerstörung seines Verkostungsraums beim Atlas-Feuer wieder aufgebaut, steht nun aber unter Schuldendruck. Anfang dieses Jahres sagte E. & J. Gallo Winery, es plane, bis Ende Januar 2027 mehr als 90 Beschäftigte zu entlassen und eine große Weinproduktionsstätte im Napa Valley zu schließen.

Im Februar kündigte Constellation Brands an, am Standort Mission Bell Winery in Madera 212 Stellen abzubauen. Das Unternehmen, dem Robert-Mondavi-Weine ebenso gehören wie die Biere Modelo und Corona, hat einen Plan offengelegt, bis 2028 Kosteneinsparungen von 200 Millionen Dollar zu erzielen, und verlagert seinen Fokus zunehmend weg vom Wein und hin zu seinem wachsenden Biergeschäft. Im selben Monat fuhr Foley Family Wines & Spirits den Betrieb im Chalone Vineyard im Monterey County herunter und entließ dort das gesamte Weinbereitungsteam.

Branchenmanager und Berater sagen, diese Schritte spiegelten mehr wider als einen vorübergehenden handelspolitischen Schock. Sie verweisen auf ein strukturelles Ungleichgewicht zwischen der Menge an Wein, die Kalifornien produzieren kann, und der Menge, die Verbraucher zu den aktuellen Preisen zu kaufen bereit sind. Wenn die Exportnachfrage gleichzeitig nachlässt und auch die Inlandsnachfrage bereits unter Druck steht, haben Erzeuger und Weingüter weniger Möglichkeiten, Ware abzusetzen, und die finanzielle Belastung kann sich rasch aufbauen.

In diesem Umfeld ist der Kanada-Boykott zu einem Verstärker bestehender Probleme geworden. Ein Unternehmen, das bei einem großen Teil seiner Exporte von einem einzigen Auslandsmarkt abhängt, kann fast über Nacht Volumen verlieren und trägt zugleich weiterhin Kosten für Weinberge, Produktion und unverkäufliche Lagerbestände. Diese Kombination hat offenbar dazu beigetragen, einen der größeren familiengeführten Weinbetriebe Kaliforniens in Richtung Verkauf zu drängen.