vinetur

US-Schwäche drückte Italiens Weinexporte im ersten Halbjahr um 6,16 %

Der Auslandsumsatz sank um rund 236 Millionen Euro auf 3,6 Milliarden Euro. Schaumweine erwiesen sich als widerstandsfähigste Kategorie.

Mittwoch, 23. September 2026



Italiens Weinexporte gingen im ersten Halbjahr 2026 zurück. Schwächere Verkäufe in den größten Auslandsabsatzmärkten schmälerten den Auslandsumsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um rund 236 Millionen Euro, wie aus diesen Monat vom italienischen Statistikamt Istat veröffentlichten und von WineNews ausgewerteten Daten hervorgeht.

Von Januar bis Juni beliefen sich die italienischen Weinexporte auf 3,6 Milliarden Euro und lagen damit 6,16 % unter dem Wert des gleichen Zeitraums 2025. Auch das Exportvolumen ging zurück und fiel um 4 % auf 989,6 Millionen Liter. Auf Basis der veröffentlichten gerundeten Zahlen ergibt sich daraus, dass Italien rund 41,2 Millionen Liter weniger verschiffte als ein Jahr zuvor, als die Exporte bei etwa 3,836 Milliarden Euro und 1,03 Milliarden Litern lagen.

Die Zahlen deuten auf einen breiten Rückgang sowohl bei der Nachfrage als auch bei den Preisen hin. Der implizierte durchschnittliche Exportwert je Liter sank ebenfalls um etwa 2,25 %, was zeigt, dass der Rückgang nicht nur auf geringere Mengen zurückzuführen war. Er spiegelte auch den Preisdruck oder eine Verschiebung im Exportmix hin zu Produkten mit geringerem Wert wider.

Der stärkste Belastungsfaktor kam aus den Vereinigten Staaten, weiterhin Italiens wichtigstem Auslandsmarkt für Wein. Die Exporte in die USA fielen in den ersten sechs Monaten des Jahres auf 849 Millionen Euro, 14,1 % weniger als im gleichen Zeitraum 2025. Das Volumen in die USA sank um 6,8 % auf 167,7 Millionen Liter. Anhand der gerundeten Werte bedeutet das rund 139 Millionen Euro weniger Umsatz und etwa 12,2 Millionen Liter weniger Versand. Auch der implizierte Stückwert des in die USA verkauften Weins ging um etwa 7,8 % zurück, ein Zeichen für zusätzlichen Druck in einem Markt, der seit Langem für hochwertige italienische Etiketten zentral ist.

Auch andere wichtige europäische Zielmärkte verzeichneten Rückgänge. Die Exporte nach Deutschland sanken wertmäßig um 6,7 %, während die Lieferungen in das Vereinigte Königreich um 6,6 % zurückgingen. Die vorliegenden Daten führten für diese beiden Märkte nicht alle Mengenveränderungen in derselben Detailtiefe auf wie für die USA, doch das Muster unterstreicht den breiteren Trend: Italiens wichtigste etablierte Kunden kauften weniger, und das belastete das Gesamtergebnis spürbar.

Einige kleinere Märkte legten zwar zu, konnten die Verluste in den Top-Märkten aber nicht ausgleichen. Die Exporte nach China stiegen um 19,8 %, die Lieferungen nach Russland um 15,7 % und nach Brasilien um 8,1 %. Diese Zuwächse zeigen, dass in der ersten Jahreshälfte in einigen Nischen die Nachfrage positiv blieb, sie kamen jedoch von deutlich kleineren Ausgangsniveaus als die USA, Deutschland oder das Vereinigte Königreich. In der Folge blieb ihr Einfluss auf den nationalen Gesamtwert begrenzt.

Die Halbjahresdaten zeigten zudem eine klare Trennung zwischen den Produktkategorien. Schaumweine waren das widerstandsfähigste Segment der italienischen Exporte. Sie brachten im ersten Halbjahr rund 1 Milliarde Euro Umsatz und lagen damit leicht um 0,4 % über dem Vorjahreswert, obwohl das Volumen um 0,7 % auf 252,2 Millionen Liter zurückging. Diese Kombination deutet auf eine moderate Verbesserung des durchschnittlichen Werts hin, der auf etwa 1,1 % geschätzt wird.

Diese Stabilität fällt im Vergleich zum breiteren Rückgang der italienischen Weinexporte auf und legt nahe, dass Schaumweine sich auf internationalen Märkten besser behaupten konnten als andere Kategorien. Prosecco blieb innerhalb dieses Segments das dominierende Produkt und machte nach den in der WineNews-Analyse zitierten Zahlen etwa 82 % des Exportwerts der Kategorie aus.

Die Divergenz zwischen Schaumweinen und dem breiteren Exportgesamtwert verweist auch auf eine Verschiebung bei den Entscheidungen ausländischer Käufer. Die redaktionelle Einordnung der Daten lautet, dass der Markt bei Kategorien mit geringerem Alkoholgehalt und stärkerer kommerzieller Positionierung eine höhere Widerstandskraft zeigt. Praktisch bedeutet das, dass Italiens Schaumweine, insbesondere Prosecco, weiterhin besser abschneiden als ein Großteil des restlichen Weinportfolios des Landes, selbst in einem schwächeren Handelsumfeld.

Die Istat-Daten erfassen für das erste Halbjahr 2026 Exportwert, Volumen und implizierten Stückwert des italienischen Weins. Die absoluten Veränderungen in Euro, Litern und Durchschnittswerten sind nur Näherungswerte, da sie aus gerundeten veröffentlichten Gesamtzahlen abgeleitet wurden. Auch mit diesem Vorbehalt ist die Richtung klar. Italien verkaufte im Ausland weniger Wein, erzielte damit geringere Erlöse und sah sich in seinen größten Märkten mit schwächeren Bedingungen

konfrontiert.

Für Erzeuger und Exporteure verstärken die Zahlen des ersten Halbjahres die Sorgen über die Nachfrage in reifen Märkten, insbesondere in den USA, wo sowohl Volumen als auch Wert deutlich zurückgingen. Zugleich sendet die relative Stärke der Schaumweine ein anderes Signal: Nicht alle Kategorien schwächen sich im gleichen Tempo, und einige Produkte schaffen es weiterhin, ihren Wert zu verteidigen, obwohl die Gesamtlieferungen nachlassen.