vinetur

Die Hälfte der kalifornischen Weintraubenernte 2026 hat keinen Abnehmer.

Erzeuger sagen, schwache Nachfrage habe Verträge drastisch einbrechen lassen und zwinge manche Betriebe dazu, mit Verlust zu verkaufen oder Trauben hängen zu lassen.

Mittwoch, 23. September 2026



Die kalifornische Weintraubenernte schreitet in dieser Saison mit einem ungewöhnlichen Problem voran: Ein großer Teil der Ernte hat keinen Abnehmer.

Erzeuger und Branchenverbände sagen, dass etwa die Hälfte der kalifornischen Weintraubenernte 2026 zur Lesezeit ohne Verträge dastand – ein deutlicher Bruch mit einem normalen Jahr, in dem 70%-80% der Ernte bereits an Weingüter oder andere Käufer gebunden wären. Der Rückgang der vertraglich abgesicherten Verkäufe ist eines der bislang klarsten Zeichen dafür, dass der jahrelange Rückgang der Wein-Nachfrage nun direkt die Farmen im größten weinproduzierenden Staat des Landes trifft.

Besonders deutlich ist der Druck in und um Lodi sowie in anderen Teilen des Central Valley, wo große Flächen mit Trauben für günstigere Weine angebaut werden. Manche Landwirte ernten Trauben, von denen sie erwarten, sie mit Verlust verkaufen zu müssen. Andere lassen Trauben an den Reben hängen, weil sich die Lese ohne festen Käufer nicht rechnen würde. Einige reißen ihre Weinberge ganz heraus und stellen die Flächen auf Mandeln, Pistazien, Walnüsse, Oliven oder andere Kulturen um, für die die Nachfrage stärker ist.

Bill Berryhill, ein Erzeuger in dritter Generation nahe Lodi, sagte, er habe für Trauben auf rund 200 seiner 500 Acres keine Käufer gefunden. Er sagte, nach der Ernte wolle er 50 Acres Reben entfernen. In einem Merlot-Weinberg ohne Vertrag sagte Berryhill, das Ergebnis sei ein weiteres Jahr mit finanziellen Verlusten trotz dessen, was er als starke Ernte bezeichnete.

Der Abschwung folgt auf mehrere Jahre schwächerer Weinverkäufe in den Vereinigten Staaten. Von Erzeugern zitierte Branchendaten zeigen, dass der Weinabsatz in den USA von 427 Millionen Kisten im Jahr 2020 auf 329 Millionen Kisten im Jahr 2025 fiel – ein Rückgang um 98 Millionen Kisten oder 23%. Die Konsumausgaben für Wein sanken im selben Zeitraum von 94 Milliarden Dollar auf 74 Milliarden Dollar, also um 20 Milliarden Dollar oder 22%.

Kalifornien produziert mehr als 80% des in den Vereinigten Staaten hergestellten Weins, daher hat der Rückgang weitreichende Folgen für Erzeuger, Weingüter, Landarbeiter und ländliche Gemeinden, die mit dem Geschäft verbunden sind. Jeff Bitter, Präsident von Allied Grape Growers, sagte, der Markt sei inzwischen so schwach, dass viele Weinberge nicht mehr profitabel bewirtschaftet werden könnten.

Laut Bitter gab es in Kalifornien auf dem Höhepunkt der Pandemie fast 600.000 Acres Rebflächen. Seitdem haben Erzeuger rund ein Viertel dieser Fläche, also etwa 150.000 Acres, gerodet oder stillgelegt. Diese Schätzung umfasst sowohl herausgerissene Weinberge als auch Flächen, die nicht mehr aktiv für Weintrauben bewirtschaftet werden.

Selbst nach diesem Rückgang, sagte Bitter, gebe es immer noch zu viele Trauben für die aktuelle Nachfrage.

Der Markt veränderte sich rasch nach einem pandemiebedingten Aufschwung. Der Weinabsatz stieg, als Restaurants geschlossen waren und sich mehr Konsum in die eigenen vier Wände verlagerte. Diese Phase führte zu stärkerer Nachfrage und hielt die Produktion aufrecht. Doch der Anstieg hielt nicht an. Als Restaurants wieder öffneten und sich die Konsumgewohnheiten änderten, blieb der Branche ein Überangebot und zu wenige Käufer.

Hersteller und Analysten sagen, der Rückgang werde von mehreren Faktoren zugleich getrieben. Ältere Amerikaner, die über Jahrzehnte zum Wachstum des Weins beigetragen hatten, scheiden altersbedingt aus dem Markt aus. Jüngere Erwachsene trinken generell weniger Alkohol und sind in vielen Fällen vorsichtiger, was Gesundheit und Ausgaben angeht. Wein steht zudem im stärkeren Wettbewerb mit Craftbier, Spirituosen, trinkfertigen Cocktails und Cannabis.

Die Schwäche beschränkt sich nicht auf die Vereinigten Staaten. Der weltweite Weinkonsum sank 2025 laut der International Organisation of Vine and Wine gegenüber dem Vorjahr um 2,7% und lag 14% unter dem Niveau von 2018. Die allgemeine Abschwächung hat es Kalifornien erschwert, überschüssigen Wein oder Trauben auf Exportmärkte zu bringen. Erzeuger sagen außerdem, dass die Produktionskosten in den USA höher sind als in Ländern wie Argentinien und Australien, was Kaliforniens Fähigkeit einschränkt, im Ausland preislich zu konkurrieren.

Handelsbarrieren haben ein weiteres Problem geschaffen. Branchenvertreter sagen, dass Zölle die Exporte belastet haben, darunter Verkäufe nach Kanada, das bislang der größte Auslandsmarkt für US-Wein war.

Vor Ort hinterlässt der Abschwung während der Lese sichtbare Verschwendung. In einigen Weinbergen bleiben reife Trauben an den Reben, weil Erntehelfer mehr kosten als der erwartete Erlös. Wo Erzeuger doch einen Markt finden, geschieht das oft zu niedrigeren Preisen, darunter Verkäufe für Konzentrat statt für Flaschenwein. Das drückt den Umsatz weiter in einem Jahr, in dem viele Landwirte bereits mit hohen Kosten für Arbeit, Wasser und Betriebsmittel konfrontiert sind.

Kyle Collins, Betriebsleiter bei Allied Grape Growers in Lodi, sagte, die Auswirkungen reichten über Erzeuger und Weingüter hinaus. Wenn die Traubenwerte sinken oder Früchte nicht geerntet werden, verbreiteten sich die Verluste in der lokalen Wirtschaft und verringerten das Geld, das für Feldarbeit und damit verbundene Unternehmen zur Verfügung steht.

Besonders schwer trifft es die seit Generationen landwirtschaftlich tätigen Familien. Berryhill sagte, seine Familie sei seit fast einem Jahrhundert im Geschäft, und die vergangenen drei Jahre seien besonders hart gewesen. Dennoch, sagte er, habe er nicht vor, Weintrauben vollständig aufzugeben, trotz der Verluste.

Branchenanalysten sagen, der Sektor suche weiter nach einem Weg, das Angebot an die niedrigere Nachfrage anzupassen. Das bedeutet, dass weitere Rodungen möglich sind, falls sich der Konsum nicht erholt. Es bedeutet auch, dass die Produzenten entscheiden müssen, welche Weinstile und Preispunkte noch zu dem passen, was jüngere und sich verändernde Verbrauchergruppen kaufen wollen.

Vorerst ist das unmittelbare Problem die Ernte 2026. In ganz Kalifornien sind die Trauben reif, die Teams arbeiten, und viele Erzeuger suchen noch immer Käufer in einem Markt, der sich deutlich gegen sie gewendet hat.