vinetur

US-Importe spanischen Weins sanken im Vermarktungsjahr 2025/2026 um 16,3 %

Der Absatzwert sank um 16,9 % und damit stärker als Spaniens Weinexporte weltweit.

Freitag, 25. September 2026



Die US-Importe spanischen Weins sanken im Weinvermarktungsjahr 2025/2026 um mehr als 16 % und damit stärker als Spaniens weltweite Weinexporte im selben Zeitraum.

Der Rückgang betraf sowohl Menge als auch Wert. Die Lieferungen in die Vereinigten Staaten sanken in den zwölf Monaten von August 2025 bis Juli 2026 um 16,3 % nach Menge und um 16,9 % nach Wert, wie eine Analyse der Weinmarktberatung DelReyAWM unter Leitung des Analysten Rafael del Rey auf Basis von Daten der spanischen Steuerbehörde, bekannt unter dem spanischen Kürzel AEAT, zeigt.

Die Zahlen vergleichen die gesamte Kampagne 2025/2026 mit der vorherigen. Sie spiegeln ein volles Handelsjahr wider, nicht einen einzelnen Monat oder nur einen Teil des Jahres 2026. Die Daten zeigen, dass der US-Markt stärker schwächelte als Spaniens breiteres Exportgeschäft.

Über alle Auslandsmärkte hinweg sanken Spaniens Weinexporte im selben Zeitraum mengenmäßig um 9,5 % und wertmäßig um 6,1 %. Das bedeutet, dass der Rückgang der Lieferungen in die Vereinigten Staaten um 6,8 Prozentpunkte tiefer ausfiel als der Rückgang des gesamten Exportvolumens Spaniens. Beim Absatzwert war der Abstand noch größer. Der Rückgang des US-Marktes um 16,9 % lag um 10,8 Prozentpunkte über dem Gesamtrückgang der Exporterlöse.

Der Vergleich legt nahe, dass die Schwäche in den Vereinigten Staaten nicht einfach Teil einer einheitlichen Verlangsamung der spanischen Weinexporte war. Es handelte sich um einen ausgeprägteren Einbruch in einem der wichtigsten Auslandsmärkte Spaniens.

Das Verhältnis zwischen Wert- und Mengenzahlen deutet zudem auf einen leichten Rückgang des durchschnittlichen Erlöses pro Liter Wein hin, der in die Vereinigten Staaten verkauft wurde. Da der Wert um 16,9 % fiel, die Menge aber um 16,3 %, sank der implizite Durchschnittspreis auf Basis der veröffentlichten Werte und gerundeten Berechnungen um etwa 0,7 %. Praktisch bedeutete das: Spanische Exporteure verkauften in den USA weniger Wein und erzielten im Schnitt für jeden verschifften Liter etwas weniger Erlös.

Dieses Detail ist wichtig, weil es zeigt, dass vor allem die geringeren Mengen den Rückgang trieben, während die Preisentwicklung den Verlust nicht ausgleichen konnte. In einigen Exportmärkten lässt sich ein Rückgang der Lieferungen teilweise durch höhere Preise oder eine Verlagerung hin zu höherwertigen Produkten ausgleichen. Im

Fall der USA geschah das Gegenteil. Der durchschnittliche Erlös pro Liter sank leicht, statt zu steigen.

Dieses Muster unterschied sich von der Entwicklung bei Spaniens Weinexporten insgesamt. Über alle Zielländer hinweg war der Rückgang beim Wert mit 6,1 % geringer als der Mengenrückgang von 9,5 %. Das deutet auf einen Anstieg des durchschnittlichen Exportpreises um etwa 3,8 % hin. Der gesamte Exportsektor dürfte also von einem festeren Produktmix oder höheren Preisen in anderen Märkten profitiert haben, obwohl die Gesamtmengen sanken. Die USA folgten diesem Muster nicht.

Die von DelReyAWM veröffentlichten Daten enthalten keine Aufschlüsselung der US-Ergebnisse nach Weinkategorien. Sie zeigen nicht, wie Stillwein, Schaumwein, Bulkwein oder Flaschenwein im amerikanischen Markt während der Kampagne jeweils abschnitten. Auch die Gesamtzahl der in die Vereinigten Staaten verschifften Liter oder der gesamte Euro-Wert dieser Lieferungen im betrachteten Zeitraum wird nicht genannt. Damit lässt sich das Ausmaß des Rückgangs zwar prozentual messen, aber auf Grundlage der veröffentlichten Informationen noch nicht in den genauen Umfang des verlorenen Geschäfts in Euro oder Litern umrechnen.

Das Fehlen einer Kategorisierung schränkt auch die Aussagen zur Preisentwicklung ein. Ein niedrigerer durchschnittlicher Erlös pro Liter bedeutet nicht zwangsläufig, dass jeder Exporteur die Preise gesenkt hat. Er kann auch auf eine veränderte Produktzusammensetzung hinweisen, etwa auf einen höheren Anteil günstigerer Weine oder eine schwächere Entwicklung im Premiumsegment. Ohne detailliertere Daten lässt sich nicht bestimmen, ob der Rückgang auf Preisnachlässe, auf eine Verschiebung der Nachfrage oder auf Veränderungen bei den von US-Käufern importierten spanischen Weintypen zurückzuführen ist.

Der Bericht nennt auch keinen konkreten Grund für den Rückgang der Nachfrage in den USA. Er stellt das Handelsergebnis dar, erklärt es aber nicht. Dennoch zeigen die Zahlen für spanische Weinverkäufe in die Vereinigten Staaten im jüngsten vollständigen Kampagnenjahr eine klare Richtungsänderung.

Für spanische Erzeuger und Exporteure bleibt der US-Markt wegen seiner Größe und seiner Rolle bei höherwertigen Weinverkäufen wichtig. Ein Rückgang, der beim Wert stärker ausfällt als beim Volumen, kann besonders für Unternehmen relevant sein, die bei Marken- oder Premiumexporten von diesem Markt abhängen. In diesem Fall gingen jedoch beide Kennziffern nahezu im gleichen Tempo zurück, was auf einen breiten Rückzug statt auf einen auf einen Teil des Handels begrenzten Einbruch hindeutet.

Auch der Zeitpunkt ist relevant. Da die Kampagne von August bis Juli läuft, decken die Ergebnisse einen vollständigen Handelszyklus ab, einschließlich der Planung rund um die Ernte, Versandentscheidungen und saisonaler Einkaufsmuster im Einzelhandel. Das verleiht den Daten mehr Gewicht als einer kurzfristigen monatlichen Schwankung und bietet ein klareres Bild der Marktentwicklung über einen längeren Zeitraum.

Die auf AEAT-Zoll- und Steuerdaten basierende Analyse von DelReyAWM ordnet die Vereinigten Staaten für spanischen Wein in der Kampagne 2025/2026 unter die schwächeren Zielländer ein. Während Spaniens Weinsektor weltweit allgemein geringere Exportmengen verzeichnete, zeigte der US-Markt einen stärkeren Rückgang sowohl bei den physischen Lieferungen als auch beim Umsatz sowie eine leichte Verschlechterung des durchschnittlichen Erlöses pro Einheit.

Die veröffentlichten Zahlen lassen mehrere Fragen offen, die für Exporteure, Händler und Investoren wichtig wären, die den Handel verfolgen. Noch lässt sich nicht erkennen, ob sich die Verluste auf wenige Monate konzentrierten, ob bestimmte Preissegmente besser hielten als andere oder ob einige Regionen und Erzeuger stärker betroffen waren als der Durchschnitt. Die bislang veröffentlichten Daten zeigen das Ausmaß des Rückgangs, aber nicht seine innere Zusammensetzung.