vinetur

Globale Weinexporte gingen im ersten Halbjahr 2026 deutlich zurück

Die Exportwerte sanken weniger stark als die Volumina, da sich die Durchschnittspreise von dem Einbruch Ende 2025 im Zusammenhang mit US-Zöllen erholten.

Donnerstag, 1. Oktober 2026



Der internationale Weinhandel schwächte sich im ersten Halbjahr 2026 gegenüber den vorangegangenen sechs Monaten ab; die Lieferungen gingen in Menge stärker zurück als im Wert, wie eine Präsentation von Del Rey AWM auf der Herbsttagung des EU Wine Observatory zeigte.

Die Marktanalyse verweist auf eine Branche, die weiterhin unter Druck steht, aber nicht mehr dieselbe Preisverschlechterung zeigt wie Ende des vergangenen Jahres. Del Rey AWM sagte, die Durchschnittspreise hätten sich im ersten Halbjahr erholt, wodurch sich die Wirkung der geringeren Liefermengen auf die Exporterlöse abschwächte und auf ein stabileres Handelsumfeld hindeutete als jenes nach dem Zollschock in den Vereinigten Staaten im zweiten Halbjahr 2025.

Das Unternehmen sagte, ein Großteil des Preisrückgangs Ende 2025 habe mit der Marktreaktion auf höhere US-Zölle zusammengehangen, wobei Frankreich zu den am stärksten betroffenen Ländern gehörte. Im ersten Halbjahr 2026 scheint dieser Preisdruck nachgelassen zu haben. Das Ergebnis sei, so die Präsentation, insgesamt weiterhin negativ gewesen, in Wertbegriffen jedoch weniger stark als bei den physischen Mengen.

Die ersten sechs Monate des Jahres waren von geringeren Lieferungen von Bulkwein und schwächerem Umsatz in diesem Segment geprägt. Del Rey AWM führte diese Entwicklung teilweise auf kleinere Ernten in den meisten Erzeugerländern zurück. Da weniger Wein verfügbar war, gerieten die Exporte von Bulkwein unter Druck. Gleichzeitig trugen höhere Preise und schwächere Nachfrage zur Verlangsamung bei und begrenzten die Kaufaktivität auf mehreren wichtigen Handelsrouten.

Die Auswirkungen waren innerhalb der Europäischen Union sichtbar, wo der Weinhandel zwischen den EU-Staaten von derselben Mischung aus knapperem Angebot, steigenden Preisen und schwächerer Nachfrage betroffen war. In der Präsentation wurde auch Kanadas Export in die Vereinigten Staaten als Schwachpunkt genannt. Auch Langstreckenanbieter wurden getroffen, darunter Chile und Neuseeland, deren Lieferungen in wichtige Importmärkte im Laufe des Halbjahres zurückgingen.

Das Muster des ersten Halbjahres deutet darauf hin, dass sich der globale Weinmarkt weiterhin nach einer volatilen Phase anpasst, in der handelspolitische Schocks und Angebotsengpässe zusammenkamen. Ende 2025 mussten Produzenten und Exporteure nicht nur auf Zolländerungen in den Vereinigten Staaten reagieren, sondern auch auf die anschließenden Preiskorrekturen. Bis Anfang 2026 scheinen diese Anpassungen in eine stabilere Phase übergegangen zu sein, auch wenn das Gesamtumfeld schwierig blieb.

Die Präsentation von Del Rey AWM zog eine klare Trennlinie zwischen den Weinkategorien. Stillweine in Flaschen verzeichneten im ersten Halbjahr einen stärkeren Rückgang als Schaumweine. Schaumwein hingegen konnte im Wert zulegen, gestützt von der Erholung der Durchschnittspreise. Das bedeutet, dass das Segment auch ohne dieselbe Stärke bei den Versandmengen, wie sie in stärkeren Marktphasen zu beobachten war, mehr Umsatz erzielen konnte.

Die stärkere Entwicklung des Schaumweins setzt einen längerfristigen Trend fort, den das Unternehmen herausgearbeitet hat. Im Zeitverlauf haben Schaumweine laut der Präsentation andere Weinkategorien im internationalen Handel übertroffen. Dieses Muster ist wichtiger geworden, da Stillweinproduzenten mit schwächerer Nachfrage und höherem Druck auf die Mengen in wichtigen Absatzmärkten konfrontiert sind.

Der Gegensatz zwischen den Kategorien ist wichtig, weil er eine Verschiebung darin verdeutlicht, wie Verbraucher und Importeure auf höhere Preise und knapperes Angebot reagieren. Wenn die Gesamtnachfrage nachlässt, können Produkte mit stärkerer Markenidentität oder robusterer Positionierung ihren Wert besser halten als die breiteren Stillweinkategorien. Del Rey AWM nannte in der nach der Tagung veröffentlichten Zusammenfassung keine detaillierten Zahlen nach Ländern, doch die Kommentare deuten darauf hin, dass der Kategorienmix eine größere Rolle für die Handelsentwicklung spielt.

Die Zahlen für das erste Halbjahr deuten auch auf anhaltende Schwäche bei Bulkwein hin, der oft stärker von Schwankungen bei Erntemengen, Lagerbeständen und Preisdruck betroffen ist. Wenn Erzeugerländer kleinere Ernten einfahren, verknappt sich das Angebot an Bulkwein meist rasch. Das kann die Preise steigen lassen, aber auch

die gehandelten Mengen und den gesamten Warenfluss über die Exportkanäle verringern. In einem Markt, in dem die Nachfrage ohnehin nachlässt, kann diese Kombination zu geringeren Mengen ohne entsprechenden Umsatzanstieg führen.

Für europäische Exporteure legt die Präsentation nahe, dass das Handelsumfeld weniger instabil geworden ist als am Ende des vergangenen Jahres, aber noch nicht stark genug für eine breite Erholung. Für Lieferanten außerhalb Europas, insbesondere für solche mit langen Transportwegen, scheint der Druck der schwächeren Nachfrage durch Frachtexponierung und selektiveres Einkaufsverhalten in den Zielmärkten verstärkt zu werden.

Kanadas schwächere Exporte in den US-Markt fügen sich in dasselbe Muster ein. Die Vereinigten Staaten bleiben eines der wichtigsten Weinziele der Welt, und Veränderungen bei Zöllen, Preisen und der Verbrauchernachfrage dort können sich rasch auf Lieferländer auswirken. Die Einschätzung von Del Rey AWM legt nahe, dass diese Effekte im ersten Halbjahr 2026 noch sichtbar waren, auch wenn sich die Preise bereits von der früheren Störung zu erholen begannen.

Die Präsentation stellte 2026 eher als Jahr der Stabilisierung denn als Jahr einer kräftigen Erholung dar. Das spiegelt einen internationalen Weinhandel wider, der in einigen Bereichen weiterhin schrumpft, aber nicht mehr denselben breiten Preisrückgang erlebt wie im zweiten Halbjahr 2025. Praktisch bedeutet das: Die Branche hat weniger Wein zu verschiffen, festere Preise und Käufer, die vorsichtiger sind als zuvor.

Diese Bedingungen führen zu einem uneinheitlichen Markt. Schaumwein zeigt sich widerstandsfähiger. Stillwein in Flaschen steht unter stärkerem Druck. Bulkwein wird durch kleinere Ernten und schwächere Nachfrage begrenzt. Der Handel innerhalb Europas hat sich verlangsamt, und auch Exporteure aus Nordamerika, Südamerika und Ozeanien spüren die Auswirkungen bei ihren Lieferungen in die großen Märkte. Die Einschätzung von Del Rey AWM für das erste Halbjahr deutet darauf hin, dass die Branche die schärfste Phase der Preisverwerfungen hinter sich gelassen hat, aber noch nicht in eine Phase nachhaltigen Wachstums eingetreten ist.