vinetur

Scotch-Whisky-Preise sinken nach Zollsenkung in Teilen Indiens um 10 % bis 15 %

Diageo und Pernod Ricard senkten nach dem Abkommen zwischen dem Vereinigten Königreich und Indien die Preise einiger Marken in vier Bundesstaaten, nachdem die Zölle von 150 % auf 75 % gefallen waren.

Mittwoch, 30. September 2026



Die Preise für Scotch Whisky sind in Teilen Indiens zu sinken begonnen, nachdem das Handelsabkommen zwischen dem Vereinigten Königreich und Indien die Einfuhrzölle auf britischen Whisky gesenkt hat und Verbraucher damit erstmals sichtbar sehen, dass ein Teil der Zollvorteile in den Regalen ankommt.

Diageo und Pernod Ricard haben die Preise für einige Scotch-Labels in mehreren indischen Bundesstaaten um etwa 10 % bis 15 % gesenkt, wie The Economic Times am Mittwoch berichtete. Die Kürzungen wurden in Maharashtra, Rajasthan, Goa und Uttar Pradesh beobachtet, wo die Einzelhandelspreise für Produkte wie Johnnie Walker Black Label und J&B niedriger geworden sind. Die Reduktionen dürften sich auf weitere Bundesstaaten ausweiten, sobald lokale Preisänderungen die staatlichen Genehmigungsverfahren, Vertriebskanäle und Einzelhandelsbestände durchlaufen haben.

Die Preisbewegungen folgen der Umsetzung des Handelsabkommens zwischen dem Vereinigten Königreich und Indien am 15. Juli, das Indiens Zoll auf britischen Whisky von 150 % auf 75 % gesenkt hat, wie das Handelsministerium der britischen Regierung mitteilte. Das entspricht einer Senkung um 75 Prozentpunkte beziehungsweise einer relativen Reduktion um 50 %. Im Rahmen der Vereinbarung soll der Zoll in den nächsten 10 Jahren weiter auf 40 % sinken.

Der niedrigere Zoll ist für den indischen Markt bedeutsam, weil importierter Scotch seit Langem einen deutlichen Preisnachteil gegenüber inländisch produziertem Whisky hat. Schon bevor Handelsspannen im Einzelhandel und staatliche Steuern hinzukommen, hat der frühere Einfuhrzoll die Landed Costs britischer Marken stark erhöht. Branchenvertreter und Analysten sagen seit Monaten, dass das Abkommen den Zugang zu importierten Spirituosen in Indien ausweiten könnte, doch konkrete Belege auf Verbraucherebene waren bislang begrenzt.

Indien ist gemessen am Volumen der größte Whisky-Markt der Welt, weshalb jede Veränderung bei den Scotch-Preisen von Produzenten, Vertrieben und Investoren genau beobachtet wird. Eine geringere Preislücke zwischen importiertem Scotch und lokalem Whisky könnte internationalen Marken helfen, neue Käufer zu gewinnen, besonders in urbanen Märkten, in denen Premium- und Semi-Premium-Segmente wachsen. Für

globale Unternehmen wie Diageo und Pernod Ricard können selbst moderate Preissenkungen in einem Markt von Indiens Größe spürbare Auswirkungen haben.

Gleichzeitig sollten die ersten Preissenkungen nicht als nationaler Maßstab verstanden werden. In Indien gibt es keinen einheitlichen landesweiten Einzelhandelspreis für Whisky. Die Alkoholpreise werden von Bundesstaat zu Bundesstaat durch Verbrauchsteuern, lokale Abgaben, Registrierungsgebühren, Etikettengenehmigungen, Vertriebskosten und Einzelhandelsmargen geprägt. Wegen dieses Systems kann dieselbe Flasche über die Grenzen der Bundesstaaten hinweg unterschiedliche Preise haben, und Änderungen bei den Importzöllen werden nicht gleichmäßig oder sofort weitergegeben.

Damit ist der gemeldete Rückgang um 10 % bis 15 % zwar wichtig, als Maß für den breiteren Markt aber weiterhin unvollständig. Die Zahl stammt aus einer sekundären Quelle und stellt keinen gewichteten nationalen Durchschnitt dar. Zusammen mit dem Bericht wurde keine offizielle landesweite Einzelhandelspreisserie für Scotch veröffentlicht, und bislang gibt es auch keine Zahlen nach dem Abkommen zu Verkaufsvolumina, Umsatzwachstum oder Marktanteilsveränderungen, die zeigen würden, wie Verbraucher reagieren.

Die Struktur des indischen Alkoholmarkts bedeutet zudem, dass Unternehmen den Zollvorteil möglicherweise nur teilweise an die Kunden weitergeben. Importeure und Markeninhaber können niedrigere Zölle auf verschiedene Weise nutzen: um die Regalpreise zu senken und Volumen zu steigern, Margen in Hochsteuer-Bundesstaaten zu schützen, Werbeausgaben zu finanzieren oder den Produktmix auf höherwertige Labels auszurichten. Auch die Bundesstaaten können das Endergebnis über lokale Steuerpolitik oder administrative Verzögerungen beeinflussen. In einigen Fällen kann alter Bestand, der vor der Zollsenkung in den Markt gelangt ist, noch zu früheren Preisen verkauft werden, bevor neue Lieferungen zu niedrigeren Preisen erscheinen.

Für Scotch-Produzenten gilt Indien seit Langem als einer der vielversprechendsten Wachstumsmärkte, aber auch als einer der schwierigsten, wenn es darum geht, ihn wegen Zöllen und Regulierung in großem Maßstab zu erschließen. Die Senkung auf 75 % beseitigt diese Hürden nicht, verändert aber die Wirtschaftlichkeit des Imports von

Whisky in das Land spürbar. Ein weiterer schrittweiser Rückgang auf 40 % im nächsten Jahrzehnt gibt internationalen Anbietern mehr Spielraum, Preis-, Marketing- und Vertriebsstrategien mit größerer Sicherheit zu planen.

Wie es weitergeht, hängt davon ab, wie weit sich die aktuellen Preissenkungen verbreiten und ob die Verbraucher in ausreichender Zahl reagieren, um Kaufmuster zu verändern. Die Einzelhandelspreise in weiteren Bundesstaaten werden in den kommenden Monaten genau beobachtet werden, besonders in großen Absatzmärkten, in denen Scotch traditionell auf einkommensstärkere Käufer beschränkt war. Vorerst sind die Reduzierungen in Maharashtra, Rajasthan, Goa und Uttar Pradesh das bislang deutlichste Zeichen dafür, dass das Handelsabkommen beginnt, die Preise zu beeinflussen, die indische Verbraucher für importierten britischen Whisky zahlen.