vinetur

RTD-Cocktails halten den US-Spirituosenmarkt im 31. Jahr in Folge auf Wachstumskurs

Der Markt soll 2026 auf 313,4 Millionen 9-Liter-Cases steigen, doch die Kategorien mit vollem Alkoholgehalt werden erneut rückläufig prognostiziert.

Donnerstag, 1. Oktober 2026



Der US-Spirituosenmarkt dürfte in diesem Jahr weiter wachsen, doch dieses Wachstum kommt vor allem von RTS- und RTD-Cocktails und nicht von den traditionellen Kategorien mit vollem Alkoholgehalt.

Laut der Ausgabe 2026 von The U.S. Spirits Market: Shanken’s Impact Databank Review & Forecast soll das gesamte Volumen des US-Spirituosenmarktes 2026 auf 313,4 Millionen 9-Liter-Cases steigen. Das entspräche dem 31. Anstieg in Folge für die Branche. Der Bericht, wie Shanken News Daily berichtete, sagt, dass das Schlagzeilen-Wachstum die anhaltende Schwäche im Kerngeschäft mit Spirituosen überdeckt. Ohne RTS- und RTD-Produkte wird für den Markt das vierte Jahr in Folge ein Rückgang

erwartet.

Diese Spaltung gewinnt im weiteren Getränkehandel an Bedeutung. Das Wachstum bei Dosen- und Flaschen-Cocktails verändert die Entscheidungen von Lieferanten, Großhändlern und Einzelhändlern zur Produktmischung, während die Schwäche im Kerngeschäft mit Spirituosen Regalflächen, Preisgestaltung und Promotionspläne über die Wein-, Bier- und Spirituosenkanäle hinweg beeinflussen könnte. Der Wandel ist auch deshalb wichtig, weil Spirituosen in einigen Bereichen Marktanteile gewonnen haben, obwohl die Verbraucher mit knapperen Budgets konfrontiert sind.

Impact Databank teilte mit, dass die Abverkäufe von Spirituosen, einschließlich vorgemischter Cocktails, im vergangenen Jahr erstmals seit 1979 den Absatz der US-Weinindustrie übertroffen haben. Doch das Bild ändert sich, wenn RTDs herausgerechnet werden. Der Bericht sagte, dass das Kerngeschäft mit Spirituosen in mehreren Branchenkanälen bislang in diesem Jahr hinter dem Wein zurückbleibt, was unterstreicht, wie stark die jüngste Dynamik inzwischen von auf Convenience ausgerichteten Cocktailprodukten abhängt.

Vorgefertigte Cocktails dürften 2026 erneut ein zweistelliges Wachstum verzeichnen, nachdem sie im vergangenen Jahr beim Volumen Wodka überholt haben. Dieser Meilenstein war bedeutsam, weil Wodka seit Langem zu den größten und stabilsten Kategorien im US-Spirituosenmarkt gehört. Die neue Rangfolge zeigt, dass Bequemlichkeit, Mobilität und niedrigere Preisniveaus weiterhin Konsumenten anziehen, selbst während Inflation und breiterer wirtschaftlicher Druck auf den Haushaltsausgaben lasten.

Die im Bericht zitierten Einzelhandelsdaten verweisen auf breite Schwäche bei den großen Kernmarken. In NIQ-Kanälen bis zum 19. September lagen die gesamten Spirituosen ohne RTS und RTDs seit Jahresbeginn bei -3,9 %. Unter den zehn größten Spirituosenmarken des Landes ohne RTDs blieb Tito’s Handmade Vodka mit 11,83 Millionen 9-Liter-Cases im Jahr 2025 die meistverkaufte Full-Strength-Marke und lag in Off-Premise-Kanälen in diesem Jahr mit +0,1 % in etwa auf der Stelle. Die meisten anderen großen Marken gingen zurück. Fireball fiel um -4,5 %, Smirnoff sank um -8,8 %, Crown Royal gab um -10,1 % nach, Jack Daniel’s lag bei -4,5 %, Bacardi fiel um -6,6

%, Jim Beam rutschte um -5,3 % ab, New Amsterdam fiel um -9,3 %, Jose Cuervo sank um -5,7 % und Captain Morgan lag bei -6,3 %.

Selbst in Kategorien, die weiterhin Investitionen und Verbrauchernachfrage anziehen, stellte der Bericht einen wachsenden Druck durch Preisempfindlichkeit fest. Der Eigentümer von Tito’s, Fifth Generation, bleibt der größte Anbieter im Segment der Spirituosen mit vollem Alkoholgehalt, und sein Vorstoß in Tequila über die Übernahme von Lalo im Jahr 2025 hat an Zugkraft gewonnen. Shanken News Daily berichtete, dass Lalo in den Circana-Kanälen in den 52 Wochen bis zum 6. September um 247 % gewachsen sei. Auch andere Tequila-Marken legten im Einzelhandel zu, darunter Heaven Hill’s Lunazul mit +31 %, Tequila Ocho mit +23 % und Camparis Espolòn mit +12 %.

Dennoch erwartet Impact Databank, dass die Tequila-Kategorie insgesamt in diesem Jahr leicht zurückgehen wird. Der Bericht führt diesen erwarteten Rückgang auf Inflationsdruck und Schwäche in höherpreisigen Segmenten zurück. Das deutet darauf hin, dass einige Verbraucher weiterhin Tequila kaufen, dabei aber selektiver werden oder auf günstigere Produkte umsteigen, solange die frei verfügbaren Ausgaben unter Druck bleiben.

Sazerac, nach Volumen das größte US-Spirituosenunternehmen, profitiert weiterhin vom RTD-Boom über BuzzBallz, das dem Bericht zufolge 2026 weiter ein starkes zweistelliges Wachstum liefert. Zugleich verzeichnete das Unternehmen auch bei einigen Kernmarken Zuwächse. Circana-Daten für die 52 Wochen bis zum 6. September zeigten Svedka bei +29 %, Buffalo Trace bei +21 %, Weller bei +61 %, Eagle Rare bei +29 % und Colonel E.H. Taylor bei +96 %. Diese Zuwächse reichten jedoch nicht aus, um das Bourbon-Segment insgesamt zu stützen. Impact Databank prognostiziert, dass das gesamte US-Bourbon-Volumen 2026 zum vierten Mal in Folge zurückgehen wird.

Der Bericht verweist auf einen Markt, der zunehmend ungleichmäßiger wird. Starkes Wachstum bei einer Handvoll Marken und bei RTDs hilft, die Schwäche in großen Traditionskategorien auszugleichen, doch dieses Gleichgewicht könnte schwerer aufrechtzuerhalten sein. Impact Databank sagte, dass für RTS und RTDs bis zum Ende des Jahrzehnts eine Verlangsamung erwartet werde, was die Branche mittelfristig unter

stärkeren Druck setzen würde, falls sich traditionelle Spirituosen nicht erholen.

Zölle sind ein weiteres Risiko, das über dem Markt schwebt. Der Bericht sagte, importierte Spirituosen in den USA blieben potenziellen Zollmaßnahmen ausgesetzt, mit möglichen Auswirkungen auf Produzenten, Distributoren und Einzelhändler. Außerdem hieß es, Vergeltungszölle belasteten weiterhin die US-Exporte von Spirituosen. Für Getränkeunternehmen, die Bestände, Sortiment und Preise planen, bedeutet das, dass der aktuelle Wandel hin zu RTDs parallel zu einem Handelsumfeld verläuft, das dem bereits angespannten Kerngeschäft mit Spirituosen zusätzlichen Kostendruck auferlegen könnte.