vinetur

Die Hälfte der kalifornischen Weintraubenernte geht ohne Abnahmeverträge in die Lese

Der Weinabsatz ist in fünf Jahren um mehr als 20 % gesunken. Traubenbauern drohen Verluste oder sie lassen die Früchte an den Reben hängen.

Montag, 5. Oktober 2026



Die kalifornischen Weintraubenbauern gehen mit zu vielen Trauben und zu wenigen Abnehmern in die diesjährige Lese. Nach einem deutlichen Rückgang des Weinkonsums ist ein großer Teil der Ernte des Bundesstaats ohne Abnahmeverträge geblieben.

Wie KQED berichtete, haben die Traubenbauern im kalifornischen Weinland, auf das rund 80 % der US-Weinproduktion entfallen, Schwierigkeiten, ihre Trauben zu verkaufen. Die Trinkgewohnheiten der Verbraucher ändern sich, während der Weinabsatz weiter sinkt. Laut dem Sender ist er in den vergangenen fünf Jahren um mehr als 20 % zurückgegangen. Wine Business berichtete außerdem, dass die Menge des kalifornischen Weins, der auf den US-Markt gelangt, um rund 25 % gesunken ist.

Der Abschwung zwingt die Traubenbauern zu einem schwierigen Entschluss – und das in einer entscheidenden Phase der Saison. Newser berichtete, dass etwa die Hälfte der kalifornischen Weintraubenernte ohne Abnahmeverträge in die Lese ging. Viele Landwirte müssen nun entscheiden, ob sie die Trauben an den Reben hängen lassen, sie trotz drohender Verluste lesen oder beginnen, ihre Flächen auf andere Kulturen umzustellen.

„Das ist einfach niederschmetternd“, sagte Bill Berryhill, Weintraubenbauer in dritter Generation, gegenüber Newser. „Man zieht eine wunderschöne Ernte heran, und dieses Jahr ist es ein wirklich guter Jahrgang, und dann lässt man sie auf den Boden fallen. Das ist traurig. Die ganze Arbeit war für die Katz.“

Dem Überangebot ging eine Phase voraus, in der sich die Nachfrage kurzzeitig in die entgegengesetzte Richtung entwickelte. Newser zufolge erreichte der kalifornische Weinabsatz während der Pandemie seinen Höhepunkt, als die Lockdowns Verbraucher dazu veranlassten, Vorräte anzulegen. Seitdem ist der Absatz kontinuierlich gesunken, da jüngere Erwachsene weniger Wein trinken – unter anderem wegen gesundheitlicher Bedenken und knapperer Haushaltsbudgets.

So schrumpft der Markt mengenmäßig, obwohl die Verbraucher mehr Geld für Wein ausgeben. Wine Business berichtete, dass der Gesamtumsatz mit Wein wertmäßig um 3 % auf mehr als 115 Milliarden US-Dollar stieg, während das Marktvolumen um 4 % auf 362 Millionen 9-Liter-Kisten zurückging. Es werden also weniger Flaschen verkauft, allerdings zu höheren Durchschnittspreisen.

Auch Branchendaten weisen auf Belastungen innerhalb des Produktionssektors hin. Laut Wine Economist ist die Zahl der Weingüter in den USA seit Jahresbeginn um 3 % gesunken. Dieser moderate Rückgang deutet darauf hin, dass die schwächere Nachfrage über den Einzelhandel hinausreicht und auch die Zahl der im Sektor tätigen Unternehmen beeinflusst.

Adam Beak, Managing Director und Leiter des Bereichs Wein und Spirituosen bei BMO, sagte, die Branche stehe vor einem tiefgreifenderen Wandel und nicht nur vor einer kurzen Nachfragedelle. „Was wir erleben, ist keine Pause – es ist ein Neustart“, sagte Beak dem Bericht zufolge. „Die höheren Preise halten den Gesamtmarktwert auf hohem Niveau, verdecken aber einen strukturellen Rückgang des Konsums: Weniger Menschen trinken Wein, und sie tun es seltener.“

Zudem sagte er, das Angebot schrumpfe, der Vertrieb verändere sich und der Direktverkauf an Verbraucher wachse nicht mehr wie früher. Seiner Ansicht nach sind Weingüter, die ihre Preisgestaltung, Verpackung und Vertriebswege anpassen, besser aufgestellt als jene, die darauf warten, dass die Verbraucher zu früheren Verhaltensmustern zurückkehren.

Für die Traubenbauern schlagen sich diese umfassenderen Marktveränderungen in unmittelbarem finanziellem Druck nieder. Weintrauben sind eine Kultur mit langem Produktionszyklus, die jahrelange Investitionen erfordert, bevor ein Weinberg stabile Erträge liefert. Landwirte können die Produktion nicht so schnell umstellen wie in anderen Agrarbereichen. Wer die Früchte nicht liest, verliert nach monatelanger Arbeit und hohen Betriebsmittelkosten seine Einnahmen. Auch eine Lese ohne Abnehmer kann die Verluste vergrößern, wenn der angebotene Preis die Produktions- und Lesekosten nicht deckt.

Wegen des großen Gewichts des Bundesstaats in der Weinbranche ist dieser Druck in Kalifornien besonders relevant. Schwächt sich die Nachfrage dort ab, können die Traubenpreise in wichtigen Anbaugebieten weiter unter Druck geraten. Zugleich könnten Weingüter dazu gezwungen sein, ihre Kapazitäten zu reduzieren, Erweiterungen aufzuschieben oder ihre Beschaffungspläne zu ändern. Da Kalifornien im Zentrum der US-Weinproduktion steht und ein wichtiger Lieferant für den

übergeordneten Getränkesektor ist, könnte ein länger anhaltendes Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage auch auf Händler, Einzelhändler und verwandte Alkoholsegmente ausstrahlen, wenn Unternehmen ihre Lagerbestände und ihre Strategie für Verbraucher neu bewerten.

Die aktuelle Lücke zwischen Angebot und vertraglich vereinbarter Nachfrage wirft zudem die Frage auf, wie schnell die Anbaufläche angepasst werden muss. Einige Traubenbauern könnten sich dafür entscheiden, Weinberge zu roden, widerstandsfähigere Sorten anzupflanzen oder auf andere Kulturen mit stabilerer Nachfrage umzusteigen. Solche Entscheidungen sind kostspielig und brauchen Zeit – insbesondere in Regionen, in denen Land, Wasser und Arbeitskräfte bereits teuer sind.

Gleichzeitig sind die Marktsignale widersprüchlich genug, um die Planung zu erschweren. Höhere Ladenpreise haben die Gesamterlöse relativ stabil gehalten, den Rückgang der Trinkhäufigkeit aber nicht umgekehrt. Für Traubenbauern und Weingüter ist es deshalb schwieriger einzuschätzen, ob sich der Abschwung auf niedrigerem Niveau stabilisiert oder die Basis regelmäßiger Weinkonsumenten weiter schrumpft.

Vorerst gehen viele Traubenbauern mit Ungewissheit statt mit klaren Abnahmezusagen in die Saison. In einer Branche, in der Verträge oft darüber entscheiden, ob eine Ernte Gewinn abwirft, zwingt der Mangel an Abnehmern die Landwirte zu Entscheidungen, die noch vor wenigen Jahren kaum vorstellbar gewesen wären – damals, als die Weinnachfrage deutlich stärker schien und Trauben noch verlässlich Gewinne einbrachten.