vinetur

Welthandel mit Fasswein binnen zwölf Monaten wertmäßig um 11,8 Prozent gesunken

Die Menge ging um 10,3 Prozent auf 30 Millionen Hektoliter zurück. Spanien behauptete seine Führungsposition in diesem margenschwachen Exportmarkt.

Montag, 5. Oktober 2026



Der weltweite Handel mit Fasswein ist in den zwölf Monaten von April 2025 bis März 2026 deutlich geschrumpft. Der Verkaufswert sank um 11,8 Prozent, die Menge um 10,3 Prozent, wie aus von Gambero Rosso veröffentlichten Zahlen hervorgeht. Der Handel erreichte in diesem Zeitraum insgesamt 2,33 Milliarden Euro und 30 Millionen Hektoliter – ein klarer Rückschlag für einen der wichtigsten absatzstarken Vertriebskanäle der Weinbranche.

Gambero Rosso zufolge war Fasswein das Segment, das am stärksten vom allgemeinen Rückgang der Weinexporte betroffen war. Die Daten deuten darauf hin, dass sich der Absatz von Wein in großen Gebinden zur späteren Abfüllung oder zum Verschneiden stärker verlangsamte als andere Bereiche des Exportgeschäfts. Spanien blieb trotz des Rückgangs Marktführer und behauptete damit seine zentrale Rolle in einem Segment, das Erzeuger, Händler, Abfüller und große Einzelhändler genau beobachten.

Die Zahlen sind von Bedeutung, weil Fasswein für große Anbaugebiete und Unternehmen, die mit hohen Mengen und geringen Margen handeln, einen wichtigen Absatzkanal darstellt. Schwächelt dieser Handel, kann das die Preise unter Druck setzen, die Margen schmälern und Erzeugern, die auf den Export großer Mengen angewiesen sind, Absatzmöglichkeiten nehmen. Besonders relevant ist das für Länder wie Spanien, wo Fassweinlieferungen seit Langem ein wichtiger Bestandteil der Exportstrategie sind. Die Auswirkungen können sich jedoch auch auf andere Erzeugerländer ausweiten, die auf demselben Markt konkurrieren.

Die unterschiedliche Höhe des Rückgangs bei Wert und Menge deutet zudem darauf hin, dass nicht nur die Lieferungen, sondern auch die Preise nachgaben. Da der Wert etwas stärker sank als die Menge, scheint der durchschnittliche Erlös je gehandelter Einheit Wein im Berichtszeitraum zurückgegangen zu sein. In einem Segment, in dem Käufer stark auf den Preis achten und große Verträge rasch den Lieferanten wechseln können, können sich selbst geringfügige Veränderungen des Durchschnittspreises auf die Erlöse entlang der gesamten Lieferkette auswirken.

Gemessen an den aktuellen Gesamtzahlen lag der weltweite Fassweinhandel im Berichtszeitraum im Schnitt bei knapp 78 Euro je Hektoliter. Das verdeutlicht, wie niedrigpreisig dieses Geschäft im Vergleich zu abgefülltem Wein ist, der am

Erzeugungsort verkauft wird. Deshalb gerät das Segment häufig als Erstes unter Druck, wenn Importeure ihre Bestellungen zurückfahren, Einzelhändler nach günstigeren Bezugsquellen suchen oder Lagerbestände schwerer abzusetzen sind.

Dass Spanien seine Führungsposition behaupten konnte, ist bedeutsam, weil das Land die Marktentwicklung überproportional stark mitprägt. Große spanische Mengen können Angebot und Preise weit über die Landesgrenzen hinaus beeinflussen. Bleibt der führende Anbieter in einem Abschwung dominant, kann es für Wettbewerber schwieriger werden, Marktanteile zu verteidigen oder die Preise zu stabilisieren. Zugleich schützt Spaniens Position das Land nicht vor dem allgemeinen Rückgang, den die jüngsten Daten zeigen.

Fasswein wird häufig für Handelsmarkenprogramme, Einstiegsangebote, Verschnitte und die Abfüllung näher am Absatzmarkt verwendet. Damit spielt er in der gesamten Getränkeindustrie eine wichtige Rolle – nicht nur für Weingüter, sondern auch für Importeure, Abfüller und Supermarktketten. Eine Abschwächung dieses Handels kann sich auf Beschaffungspläne und die Lagerverwaltung auswirken, insbesondere bei Unternehmen, die auf flexible Bezugsquellen statt auf Marken- oder Herkunftsbezeichnungen gebundene Flaschenweine setzen.

Der gemeldete Rückgang kommt zu einem Zeitpunkt, an dem viele Weinproduzenten bereits mit einem schwierigeren Exportumfeld konfrontiert sind. Zwar schlüsseln die verfügbaren Zahlen die Entwicklung nicht nach allen Ländern und Preissegmenten auf, doch das Gesamtergebnis zeigt, dass das Fassweinsortiment besonders unter Druck steht. Für Unternehmen, die in diesem Markt aktiv sind, können geringere Handelsmengen einen langsameren Lagerumschlag und weniger Möglichkeiten bedeuten, überschüssigen Wein auf ausländischen Märkten abzusetzen.

Die neuen Daten machen auch den Unterschied zwischen Fasswein und höherwertigen Flaschenweinexporten deutlich. Da Fassweinlieferungen stark von Mengen, Logistikkosten und Preiswettbewerbsfähigkeit abhängen, kann sich das Segment schnell verschlechtern, wenn sich Käufer zurückziehen. Erzeuger, die auf diesen Absatzkanal angewiesen sind, haben oft weniger Spielraum, ihre Margen zu schützen, als Unternehmen, die höherpreisige Markenweine in Flaschen verkaufen.

Für die Getränkeindustrie insgesamt ist der Rückgang ein weiteres Zeichen dafür, dass auch die günstigeren Weinvertriebskanäle nicht vor dem Druck auf den internationalen Getränkemärkten gefeit sind. Hält die Schwäche an, könnte sie die Vertragsverhandlungen, Beschaffungsmuster und Preisstrategien von Anbietern und Käufern im nächsten Verkaufszyklus beeinflussen.