vinetur

Weinpreise in Italien sanken um mehr als 2 Prozent – Margen der Erzeuger unter Druck

Die Unione Italiana Vini zufolge blieb die Nachfrage trotz steigender Kosten für Energie, Glas, Transport und Verpackungen unverändert.

Mittwoch, 7. Oktober 2026



Italienische Weingüter geraten zunehmend unter Margendruck: Die Einzelhandelspreise für Wein sinken, während die Kosten für Produktion und Vertrieb weiter steigen. Das geht aus neuen Zahlen hervor, die die Unione Italiana Vini, der wichtigste

Weinbranchenverband des Landes, am Mittwoch anführte.

Dem Verband zufolge sind die Verbraucherpreise für Wein in Italien im vergangenen Jahr um mehr als 2 Prozent gefallen, während die Gesamtinflation weiterhin über 4 Prozent lag. Diese Differenz macht es den Erzeugern schwerer, ihre Erträge zu sichern – zumal niedrigere Regalpreise nicht zu einem nennenswerten Absatzplus geführt haben. Die Nachfrage sei insgesamt weitgehend unverändert geblieben, erklärte der Verband.

Diese Entwicklung setzt die gesamte Branche unter Druck. Weingüter müssen mehr für Energie, Gas, Glas, Transport, Logistik und Verpackungsmaterialien bezahlen, können die höheren Kosten aber oft nur schwer an die Verbraucher weitergeben. Wenn die Endpreise statt zu steigen nachgeben, geht dies unmittelbar zulasten der Erzeugermargen.

Diese Entwicklung ist für Italien besonders relevant, denn Wein ist kein Nischengeschäft. Die Branche zählt zu den führenden Lebensmittel- und Getränkeindustrien des Landes und erzielt laut den vom Verband angeführten Daten einen Gesamtumsatz von rund 14 Milliarden Euro. Ihr Handelsüberschuss liegt bei mehr als 7 Milliarden Euro; einschließlich verbundener Tätigkeiten sind mehr als 900.000 Arbeitsplätze mit ihr verknüpft. Ein anhaltendes Missverhältnis zwischen Verkaufspreisen und Kosten für Vorleistungen kann daher nicht nur die Bilanzen der Weingüter treffen, sondern auch Weinbauern, Abfüller, Transportunternehmen, Glaslieferanten und Exporteure, die mit der Branche verbunden sind.

Die jüngsten Zahlen verweisen auch auf ein umfassenderes Problem für den Getränkemarkt. Wenn ein bedeutendes Weinbauland niedrigere Preise nicht in höhere Absatzmengen umsetzen kann, verlagert sich der Druck auf Effizienz, Kostenkontrolle und Einsparungen entlang der Lieferkette statt auf ein Mengenwachstum. Das könnte auch für Getränkehersteller mit ähnlichen Kostenstrukturen zu einem größeren Problem werden – insbesondere bei Verpackungen, Fracht und Energie –, falls die schwache Nachfrage die Preissetzungsspielräume weiter einschränkt.

Für Weingüter ist Glas einer der sichtbarsten Kostentreiber, da die Flaschenpreise ebenso wie andere Verpackungskosten gestiegen sind. Auch die Logistik steht unter Druck: Höhere Transport- und Vertriebskosten belasten sowohl den Inlandsabsatz als

auch die Exporte. Die Ausgaben für Energie und Gas belasten weiterhin den Betrieb in Weinbergen, Kellern und Produktionsstätten.

Besonders heikel ist die Lage für eine Branche, die für den italienischen Außenhandel eine wichtige Rolle spielt. Wein gehört seit Langem zu den wichtigsten Exportkategorien der italienischen Agrar- und Ernährungswirtschaft. Ein anhaltender Margenrückgang könnte es den Erzeugern erschweren, in Werbung, Innovation, Nachhaltigkeitsprojekte und die Erschließung neuer Märkte zu investieren. Kleinere Weingüter sind möglicherweise besonders gefährdet, da sie Kostensteigerungen oft weniger gut auffangen und mit Lieferanten schlechtere Konditionen aushandeln können.

Vor diesem Hintergrund fordert die Branche strukturelle Maßnahmen auf europäischer Ebene, um die Kosten einzudämmen und die wirtschaftliche Tragfähigkeit der Weinbetriebe zu sichern. Der Verband legte mit den am Mittwoch veröffentlichten Zahlen kein detailliertes Maßnahmenpaket vor, doch seine Botschaft war eindeutig: Die Erzeuger sagen, sie bräuchten umfassendere Unterstützung, da steigende Betriebskosten und schwache Preise zusammen die Rentabilität beeinträchtigen.

Die jüngsten Daten deuten darauf hin, dass das zentrale Problem für italienische Weingüter nicht mehr allein die Inflation ist, sondern die Unfähigkeit, die höheren Ausgaben durch bessere Preise oder einen schnelleren Absatz auszugleichen. Bei weitgehend stagnierender Nachfrage und weiterhin hohen Kosten beginnt für die Branche eine Phase, in der eine robuste Bilanz ebenso wichtig sein könnte wie die Qualität der Ernte oder der Ruf auf den Exportmärkten.