vinetur

Kaliforniens Weintraubenernte so klein wie seit 1999 nicht mehr

Die Rebfläche im Ertrag sank 2025 auf 510.000 Acres, nachdem schwache Verkäufe und steigende Kosten die Winzer zur Rodung von Reben veranlasst hatten.

Samstag, 10. Oktober 2026



Kaliforniens Weinbranche baut Rebflächen ab, muss Entlassungen verkraften und sieht sich zunehmendem finanziellen Druck ausgesetzt. Schwächere Nachfrage trifft auf höhere Produktionskosten, wie Branchenvertreter und veröffentlichte Berichte zeigen, die The Food Institute ausgewertet hat.

Der Druck wiegt besonders schwer, weil in Kalifornien mehr als 80 % des in den USA erzeugten Weins produziert werden. Ein Rückgang in der wichtigsten Weinregion des Bundesstaats kann weit über Weinberge und Weingüter hinaus Folgen haben und sich auf das Traubenangebot, den Wert landwirtschaftlicher Flächen, Verpackungsaufträge, Vertriebspläne und Investitionsentscheidungen in der gesamten Getränkebranche auswirken – auch bei Unternehmen, die Bier, Spirituosen und neue Getränkekategorien anbieten.

Von The Food Institute zitierte Branchenzahlen zeigen, wie stark sich die Lage verändert hat. Das US-Landwirtschaftsministerium bezifferte die Rebfläche Kaliforniens im Ertrag 2025 auf 510.000 Acres, nach zuvor 590.000 Acres. Jeff Bitter, Präsident der Allied Grape Growers, sagte, der Flächenrückgang habe sich seit dem Ende der Pandemie beschleunigt. Die Weintraubenernte 2025 belief sich auf insgesamt 2,6 Millionen Tonnen – die kleinste seit 1999.

Der Rückgang erfolgt vor dem Hintergrund, dass die Weinverkäufe in den vergangenen fünf Jahren um mehr als 20 % gesunken sind, wie die Associated Press berichtet. Einige Winzer sagen, der Markt sei so schwach geworden, dass sie nicht mehr alle ihre Trauben verkaufen könnten und stattdessen Reben rodeten, anstatt unrentable Flächen weiter zu bewirtschaften.

Bill Berryhill, Winzer in dritter Generation bei Berryhill Family Vineyards nahe Lodi im San Joaquin Valley, sagte der AP, er wolle auf 10 % seiner Rebfläche die Reben roden, nachdem er drei Jahre in Folge Verluste gemacht habe. Ein Teil der diesjährigen Ernte sei trotz ihrer guten Qualität auf den Boden gefallen, sagte er, weil es dafür keinen Absatzmarkt gegeben habe.

Der finanzielle Druck erreicht auch etablierte Erzeuger. Die Los Angeles Times berichtete, dass Gundlach Bundschu, ein 1858 gegründetes, familiengeführtes Weingut in Sonoma County, Gläubigerschutz nach Chapter 11 beantragt habe, nachdem eine Einigung mit den Kreditgebern über eine Restrukturierung gescheitert sei. Dem Bericht zufolge begannen die Probleme des Unternehmens, nachdem es im Februar 2020 weitere 60 Acres erworben hatte. Auch größere Erzeuger haben Maßnahmen zur Kostensenkung ergriffen. Gallo und Constellation Brands kündigten Anfang des Jahres

Entlassungen an.

Führungskräfte und Berater sagten gegenüber The Food Institute, der Abschwung habe keine einzelne Ursache. Filiberto Amati, Partner bei Amati & Associates, erklärte, die Nachfrage sei bei alkoholischen Getränken insgesamt schwach, und beschrieb das Problem als sowohl strukturell als auch zyklisch. Diese Kombination sei für Wein besonders schwierig, da er seit Langem über bestimmte Anlässe vermarktet werde und ein klarer neuer Wachstumspfad fehle.

Daniel Berman, Eigentümer und Geschäftsführer der Rincon Wine Group, beschrieb die aktuelle Phase als Korrektur nach jahrzehntelanger Expansion. Er sehe darin eine „längst überfällige Korrektur“ nach rund einem halben Jahrhundert des Wachstums, sagte er. Ein solcher Neustart sei für eine reife Branche zwar schmerzhaft für Winzer und Weingüter, aber nicht ungewöhnlich.

Veränderte Konsumgewohnheiten haben die Nachfrage ebenfalls neu geprägt. Berman sagte, Wein stehe inzwischen stärker im Wettbewerb mit THC- und CBD-haltigen Getränken, sogenannten Functional Drinks und alkoholfreien Alternativen. Zudem verwies er auf den Druck durch den Generationenwandel. Jüngere Erwachsene verfügten im Allgemeinen über weniger frei verfügbares Einkommen, während Wein oft im Premiumpreissegment angesiedelt sei und viele Flaschen 25 US-Dollar oder mehr kosteten. Der Konsum unter jüngeren Verbrauchern habe sich im vergangenen Jahr verbessert, da immer mehr Menschen in ihrer beruflichen Laufbahn und ihrem Sozialleben weiter Fuß fassten, sagte er. Zugleich trieben die hohen Lebenshaltungskosten viele weiterhin dazu, weniger zu trinken, weil sie sich schlicht nicht mehr leisten könnten.

Auf der Kostenseite sorgen Klima und Geopolitik für zusätzlichen Druck. Amati sagte, der Klimawandel senke die Traubenerträge, schädige die Früchte und verändere den Erntezeitpunkt, indem er die Leseperiode verlängere oder verschiebe. Das treibe die Arbeits- und Produktionskosten in den Weingütern in die Höhe. Zudem erhöhten geopolitische Erschütterungen über steigende Ölpreise die Transportkosten und verteuerten Verpackungen, darunter Glasflaschen, die traditionell zum Teil aus China und Mexiko bezogen worden seien.

Der gleiche Klimadruck ist auch außerhalb der Vereinigten Staaten zu spüren. Bloomberg berichtete, dass Frankreichs Weinproduktion nach den sommerlichen Hitzewellen voraussichtlich auf den niedrigsten Stand seit fast 70 Jahren sinken werde. Für 2026 werde eine Erzeugung von rund 35 Millionen Hektolitern erwartet – 14 % weniger als im Fünfjahresdurchschnitt. Kalifornien und Frankreich stünden zwar vor unterschiedlichen Marktbedingungen, doch beide Fälle zeigten, dass Wetterschwankungen für Weinproduzenten zunehmend zu einem zentralen Geschäftsrisiko würden.

Das ist für die Getränkebranche relevant, denn der Abschwung beim Wein ist nicht nur ein Problem der Landwirtschaft. Er kann beeinflussen, wie Großhändler ihre Ressourcen verteilen, wie Einzelhändler Regalflächen bewirtschaften und wie Lieferanten von Flaschen, Etiketten, Verschlüssen und Transportdienstleistungen ihr Geschäft planen. Bietet Wein weiterhin geringere Renditen, können sich Investitionen zudem in schneller wachsende Getränkekategorien verlagern. Auf Exportmärkten könnten eine geringere Produktion und höhere Kosten die Preisgestaltung und Wettbewerbsfähigkeit der US-Erzeuger weiter erschweren, die im Inland bereits mit einer schwächeren Nachfrage konfrontiert sind.

Trotz des aktuellen Abschwungs sehen manche in der Branche keinen langfristigen Zusammenbruch. Wein bleibe eine beständige Produktkategorie mit tiefen Wurzeln bei den Verbrauchern und einer langen Geschichte, sagte Berman. Vorerst müssen Winzer und Weinproduzenten in Kalifornien jedoch mit einer schwierigen Mischung aus rückläufigen Verkäufen, schrumpfenden Rebflächen, steigenden Kosten und wenigen klaren Anzeichen für eine kurzfristige Entlastung umgehen.