vinetur

# Italiens Weinexporte sinken im ersten Halbjahr 2026 um 6,2 Prozent

Ein Minus von 14,1 Prozent bei den US-Verkäufen, niedrigere Preise und Rekordbestände verschärfen den Druck auf Erzeuger – trotz späterer Erholung

Montag, 9. November 2026



Italiens Weinexporte verloren im ersten Halbjahr 2026 an Boden. Zwar erholten sich die Lieferungen in die Vereinigten Staaten später im Jahr, doch die Erzeuger standen weiterhin zwischen schwächerer Nachfrage, niedrigeren Verkaufspreisen und hohen Lagerbeständen.

Dieses Bild zeichnete eine am 8. November veröffentlichte Analyse von Di Testa e Di Gola, die Branchenzahlen und Stellungnahmen der Unione Italiana Vini, des wichtigsten italienischen Weinbranchenverbands, heranzog. Der Artikel beschrieb den Abschwung als mehr als eine kurzfristige Schwankung und verwies auf eine breitere Abschwächung der weltweiten Nachfrage.

Den in der Analyse angeführten Zahlen zufolge überstiegen Italiens Weinexporte im ersten Halbjahr 2026 einen Wert von 3,6 Milliarden Euro, gingen gegenüber dem Vorjahreszeitraum jedoch wertmäßig um 6,2 Prozent und mengenmäßig um 4 Prozent zurück. Neun der zehn wichtigsten Auslandsmärkte Italiens verringerten in diesem Zeitraum ihre Käufe. Die Vereinigten Staaten, Italiens wichtigster Exportmarkt für Wein, verzeichneten ein Minus von 14,1 Prozent, während der durchschnittliche Verkaufspreis um 7,8 Prozent sank.

Laut dem Bericht war der Druck besonders in den zwölf Monaten von April 2025 bis März 2026 spürbar, die von Zolldiskussionen auf dem US-Markt geprägt waren. In diesem Zeitraum gingen die Exporte in die Vereinigten Staaten um 17 Prozent zurück – ein Minus von mehr als 340 Millionen Euro. Die Mengen sanken auf den niedrigsten Stand seit einem Jahrzehnt.

Gleichzeitig gerieten die Erzeuger durch Kosten und Preise unter Druck. Den Angaben der Analyse zufolge stiegen die Produktionskosten im Vergleich zum Vorjahr um 8,9 Prozent, während die Verbraucherpreise für Wein um 2,6 Prozent fielen. Sie verwies zudem auf einen Rückgang der Notierungen für Weine mit geschützter Ursprungsbezeichnung (DOP) auf 1,57 Euro je Liter. Die Lagerbestände seien auf Rekordhöhe, was die Weingüter zusätzlich belaste, die ihre Bestände abbauen wollten, ohne die Preise weiter zu senken.

Die Schwäche beschränkte sich nicht auf die Auslandsmärkte. Dem Artikel zufolge gingen die Weinverkäufe in italienischen Supermärkten im Zeitraum Januar bis Mai um 2 Prozent zurück. Mittelgroße Weingüter wurden als besonders gefährdet eingestuft, da ihnen sowohl die Größe der größten Unternehmensgruppen als auch die auf hohe Mengen ausgelegte Struktur der Genossenschaften fehle.

Die Daten zeigten jedoch auch eine gewisse Erholung im weiteren Jahresverlauf. Im dritten Quartal legten die Lieferungen in die Vereinigten Staaten der Analyse zufolge um fast 17 Prozent zu, und die Durchschnittspreise begannen wieder zu steigen. China und Russland wuchsen demnach jeweils um rund 20 Prozent, während Brasilien im Plus blieb. Italien habe sich besser behauptet als Frankreich, Spanien und Chile, die ebenfalls mit schwierigeren Bedingungen konfrontiert gewesen seien, hieß es in dem Artikel.

Auch der Produktmix spielte eine Rolle. Schaumweine und Weißweine wurden als stärkste Kategorien bezeichnet; die Abfüllungen im September sollen um 5 Prozent gestiegen sein. Regional fiel die Entwicklung uneinheitlicher aus. Im Piemont, einer der bedeutendsten Rotweinregionen Italiens, lagen die Rückgänge der Analyse zufolge zwischen 2 und 6 Prozent. Allein Asti soll in osteuropäischen Märkten 20 Millionen Flaschen verloren haben.

Lamberto Frescobaldi, Präsident der Unione Italiana Vini, bezeichnete den Abschwung laut Zitat als strukturellen Rückgang der weltweiten Nachfrage, der durch eine geringere Kaufkraft und geopolitische Spannungen verschärft werde. Diese Einschätzung ist für die Getränkeindustrie insgesamt bedeutsam, denn sie legt nahe, dass eine Erholung in einem wichtigen Exportmarkt wie den Vereinigten Staaten möglicherweise nicht ausreicht, um den breiteren Druck auf Preise und Lagerbestände auszugleichen. Sollten diese Bedingungen anhalten, könnten sie sich auf Werbebudgets, Vertriebsstrategien und das Verhältnis zwischen Premium- und Mengenprodukten bei importierten alkoholischen Getränken auswirken.

Der Artikel verwies außerdem auf eine Debatte innerhalb der Branche über mögliche Gegenmaßnahmen. Branchenverbände haben die italienische Regierung aufgefordert, einen außerordentlichen Fonds zur Exportförderung einzurichten. Zugleich

argumentierte die Analyse, dass finanzielle Unterstützung allein das Problem nicht lösen werde, solange die weltweite Nachfrage schwach bleibe und zu viel Wein auf eine zu geringe Preissetzungsmacht treffe.

Ein Teil der Branche richtet seine Antwort zunehmend auf Wert statt auf Menge aus. Die Analyse führte die größere Widerstandsfähigkeit auf Produkte zurück, die mit Tourismus, regionaler Identität und einem Premium-Erlebnis für Verbraucher verbunden sind, statt vorwiegend als Massenware verkauft zu werden. Der Weintourismus entwickle sich weiterhin dynamisch – ein Hinweis darauf, dass Verbraucher möglicherweise noch immer bereit seien, Geld auszugeben, wenn ein Produkt mit einem bestimmten Ort, Qualität und Reisen verbunden ist.

Die Ernte 2026 dürfte dem Bericht zufolge wegen der Dürre und einer auf niedrigere Erträge ausgerichteten Politik kleiner ausfallen. Eine geringere Erntemenge könnte das Überangebot nach einer Phase stark gefüllter Kellerbestände verringern. Kurzfristig bleibt die Herausforderung für die Erzeuger jedoch dieselbe: Sie müssen ihre Margen auf den Exportmärkten wiederherstellen, während die Binnennachfrage und die Supermarktverkäufe unter Druck bleiben.