vinetur

Günstigerer Scotch setzt indische Whiskyhersteller nach Halbierung der Einfuhrzölle unter Druck

Ein Handelsabkommen mit Großbritannien senkte den Zollsatz auf 75 Prozent. Einige importierte Flaschen sind dadurch günstiger als heimische Premiummarken.

Montag, 9. November 2026



BENGALURU, Indien — Indische Whiskyhersteller geraten zunehmend unter Druck: Günstigerer Scotch steht in den Regalen zu Preisen, die unter denen einheimisch destillierter Marken liegen können. Damit verschärft sich der Wettbewerb in einem der weltweit größten Whiskymärkte, was die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der gesamten Spirituosenbranche verändern könnte.

Auslöser ist die Senkung der indischen Einfuhrzölle auf Scotch Whisky von 150 auf 75 Prozent im Rahmen des Handelsabkommens zwischen Indien und Großbritannien. Der niedrigere Zoll reduziert die Kosten für Unternehmen, die Scotch entweder als abgefüllte Ware oder in großen Mengen zum Abfüllen und Verschneiden vor Ort importieren. Für Destillerien, die ihre Spirituosen in Indien herstellen und nicht auf importierten Scotch zurückgreifen, wird es durch die Änderung zugleich schwieriger, preislich mitzuhalten.

Im Einzelhandel ist der Preisunterschied bereits sichtbar. Huli Spirits, ein Hersteller aus Mysuru, brachte seinen Reis-Malt-Whisky in Karnataka zu einem Preis von Rs 2,650 für eine 750-ml-Flasche auf den Markt. J&B Rare wurde im Oktober dagegen beim Händler Tonique in Bengaluru für Rs 1,375 verkauft, wie The Times of India zuvor berichtete. Tonique zufolge war der Preis von Rs 2,835 gesunken; als Grund nannte das Unternehmen die Abfüllung vor Ort. Damit war die importierte Marke Rs 1,275 günstiger als das heimische Produkt – etwa halb so teuer.

Aruna Urs, Gründerin von Huli Spirits, sagte gegenüber The Times of India, kleinere Hersteller könnten nicht überleben, wenn sich dieser Preistrend fortsetze. Ihr Unternehmen stellt Spirituosen aus lokal bezogenem Paddy-Reis und Jaggery her und importiert keinen Scotch. Damit ist es dem Wettbewerb durch Marken ausgesetzt, die unmittelbar von der niedrigeren Zollstruktur profitieren.

Arun Kumar Parasa von Unistil Alcoblends sagte, günstigerer Scotch setze indischen Single-Malt-Herstellern bereits zu. Die niedrigeren Zölle auf von einigen kleinen und mittelgroßen Destillerien importierten Scotch in großen Mengen würden nur begrenzt Entlastung bringen, denn den größten Vorteil hätten weiterhin Unternehmen, die importierten Whisky abfüllen oder verschneiden können, statt alles im Inland zu destillieren.

Dieser Unterschied gewinnt im indischen Getränkemarkt zunehmend an Bedeutung. Scotch in großen Mengen wird in großen Behältern angeliefert und kann entweder vor Ort abgefüllt oder als Zutat für indische Whisky-Verschnitte verwendet werden. Das verschafft einigen Unternehmen niedrigere Kosten für Vorprodukte und mehr Spielraum bei der Preisgestaltung. Andere – insbesondere kleinere Destillerien, die auf heimisches Getreide, lokale Produktion und eine Premiumpositionierung setzen – geraten sowohl durch günstigere importierte Fertigprodukte als auch durch Konkurrenten unter Druck, die importierten Scotch kostengünstiger in ihren eigenen Marken einsetzen können. Dadurch könnte sich der Wettbewerb im Spirituosensektor neu ordnen und Importeure und Verschneider gegenüber Herstellern begünstigen, deren Geschäft vor allem auf der Destillation im Inland beruht.

Jason Holway, Senior Consultant beim Getränke-Marktforschungsunternehmen IWSR, sagte, der Preisunterschied dürfte weiter schrumpfen. Je nach Bundesstaat dürften preisgünstigere Blended Scotch Whiskys attraktiver werden als zuvor und möglicherweise nur noch geringfügig teurer sein als indische Premiummarken, die Scotch als Zutat verwenden.

Das ist in Indien von Bedeutung, weil Steuern der Bundesstaaten, Einzelhandelskontrollen und Vertriebsregeln bereits heute zu großen Unterschieden bei Preisen und Verkaufsbedingungen von Alkohol in den einzelnen Märkten führen. Eine landesweite Senkung der Einfuhrzölle schlägt sich nicht überall gleichermaßen in den Ladenpreisen nieder, kann aber dennoch Kaufentscheidungen in gehobenen Geschäften in Städten, im Flughafenhandel und in einkommensstärkeren Marktsegmenten beeinflussen, in denen Verbraucher importierte und heimische Marken direkter vergleichen.

Die Branche beobachtet zudem, wie die Zollbehörden die neue Zollregelung anwenden. Nach Inkrafttreten des Handelsabkommens stellten Zollbeamte infrage, ob bestimmte Scotch-Lieferungen in großen Mengen für den ermäßigten Zollsatz infrage kamen. Am 2. November versicherte Handelssekretär Rajesh Agrawal den Herstellern, dass der Vorteil des niedrigeren Zollsatzes gewahrt werde. Zudem erklärte er, die Handels- und Finanzbehörden würden zusammenarbeiten, um den Streit über die zolltarifliche Einstufung beizulegen.

Ein Branchenvertreter, der sich gegenüber The Times of India nur unter der Bedingung der Anonymität äußerte, sagte, indische Einkäufer verhandelten außerdem bessere Einkaufspreise mit Lieferanten in Schottland. Der Vertreter schätzte, dass die Zollsenkung die Einzelhandelspreise – abhängig von den Steuern der jeweiligen Bundesstaaten und der Preisgestaltung der Unternehmen – um etwa 8 bis 10 Prozent drücken könnte. Zugleich sagte er, kleine Hersteller hätten weiterhin mit seit Langem bestehenden Hindernissen zu kämpfen, darunter eingeschränkter Zugang zum Vertrieb und Werbebeschränkungen. Diese Probleme verschärften sich, wenn der Preiswettbewerb zunimmt.

Besonders groß ist der Druck, weil das Marktsegment, in dem heimische Craft- und Premiummarken wachsen wollen, weiterhin klein ist. Holway zufolge zeigen Daten von IWSR, dass das Segment Premium und höher – definiert als Flaschen ab Rs 2,899.01 für 750 ml – 2025 weniger als 1 Prozent des in Indien konsumierten Whiskys nach Volumen ausmachte. Das wachsende Interesse an höherpreisigem Whisky hat somit noch keinen ausreichend großen Markt geschaffen, um viele kleinere Hersteller vor aggressiven Preissenkungen im unteren Premiumsegment zu schützen.

Für größere Unternehmen könnte die Änderung neuen Handlungsspielraum schaffen. Firmen, die Scotch in großen Mengen importieren, vor Ort abfüllen oder für Verschnitte verwenden, könnten ihre Margen sichern oder ihre Preise senken. Für indische Destillerien, die ihre Spirituosen als heimische Erzeugnisse positionieren, ist die Herausforderung eine andere: Sie müssen Verbraucher davon überzeugen, für eine einheimische Flasche mehr zu bezahlen, während importierter Scotch zunehmend erschwinglich wird.

Die veränderte Preisstruktur könnte auch die Produktpositionierung in der gesamten Spirituosenbranche beeinflussen. Werden Scotch-basierte Verschnitte erschwinglicher, könnten manche Verbraucher von günstigeren Whiskys zu höherpreisigen Angeboten wechseln. Heimische Premiummarken müssen dann möglicherweise mehr in Markenaufbau, Verpackung und Sichtbarkeit im Handel investieren, um ihre Regalplätze zu verteidigen. In einem Markt, in dem die Regulierung Werbung einschränkt und der Vertrieb uneinheitlich bleibt, könnten niedrigere Einfuhrzölle strategisch ebenso wichtig sein wie die Entwicklung der Nachfrage.

Der unmittelbare Effekt zeigt sich derzeit am deutlichsten beim Whisky: Eine Zollentscheidung in Neu-Delhi und Preisverhandlungen mit schottischen Lieferanten wirken sich bis zu den Händlern in Städten wie Bengaluru aus. Die längerfristigen Folgen hängen davon ab, wie viel der Zollersparnis bei den Verbrauchern ankommt, wie die Zollvorschriften ausgelegt werden und ob heimische Destillerien sich in einem Markt behaupten können, in dem importierter Scotch nicht mehr so unerschwinglich ist wie früher.