vinetur

Importwein erreichte 2025 mit 34,5 % beinahe einen Rekordanteil am US-Markt

Laut einem neuen Branchenbericht gingen die Weinverkäufe Anfang 2026 weiter zurück. Verpackte europäische Weine trieben den Importanstieg

Montag, 9. November 2026



Importwein machte 2025 nach Volumen 34,5 % des US-Weinmarkts aus und lag damit nahe an einem Rekordwert. Gleichzeitig gingen die Weinverkäufe insgesamt im ersten Halbjahr 2026 weiter zurück. Das geht aus der Herbstausgabe 2026 von Winescape hervor, einem Marktbericht von American AgCredit mit Analysen von Terrain.

Dem Bericht zufolge verlangsamte sich der Rückgang des US-Weinmarkts von Januar bis Juni, eine klare Erholung blieb jedoch aus. Die von NIQ erfassten Einzelhandelsumsätze sanken gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 3 % im Wert und 4 % im Volumen. Damit entwickelten sie sich besser als im zweiten Halbjahr 2025, als die Umsätze wertmäßig um 5 % und mengenmäßig um 6 % zurückgingen. Terrain zufolge war die Verbesserung vor allem auf ein stärkeres erstes Quartal zurückzuführen; im zweiten Quartal beschleunigte sich der Abschwung wieder.

Die von SipSource erfassten Abverkaufsdaten der Distributoren zeigten ein ähnliches Bild. Im ersten Halbjahr 2026 gingen diese Verkäufe gegenüber dem Vorjahreszeitraum wertmäßig um 4 % und mengenmäßig um 8 % zurück. Im zweiten Halbjahr 2025 hatten die Rückgänge 6 % beziehungsweise 9 % betragen.

Chris Bitter, leitender Wein- und Traubenanalyst bei Terrain und Autor des Berichts, sagte, der Markt sei nach wie vor stark nach Preissegmenten gespalten. Marken unter 15 US-Dollar verloren weiter an Boden, während Weine ab 15 US-Dollar im ersten Halbjahr 2026 sowohl wertmäßig als auch mengenmäßig leicht zulegten. Das Luxussegment scheine sich zu stabilisieren, sagte er, allerdings unterstützten Preisnachlässe offenbar den Absatz in Kisten.

Dem Bericht zufolge entwickelten sich Weißweine weiterhin besser als Rotweine, was teilweise Sauvignon Blanc zu verdanken war. Schaumwein verzeichnete nur einen leichten Rückgang. Weinbasierte Cocktails legten weiter zu, allerdings langsamer als zuvor.

Die Direktverkäufe der Weingüter an Verbraucher blieben im ersten Halbjahr 2026 laut Daten von Community Benchmark und Enolytics weitgehend stabil. Gleichzeitig gingen die Besuche in Verkostungsräumen um rund 5 % zurück, ebenso die Zahl der Mitglieder in Weinclubs. Höhere Umsätze je Besucher glichen den geringeren Zulauf teilweise aus. Ein weiterer Datensatz von Sovos und Wine Business Analytics wies einen Rückgang

des Direktversandvolumens um 15 % aus. Bitter zufolge dürfte dieser Wert die Schwäche jedoch überzeichnen, da nur versandte Bestellungen und nicht sämtliche Direktverkäufe berücksichtigt wurden.

Auch die Exporte blieben schwach. Die US-Weinexporte gingen im ersten Halbjahr 2026 gegenüber dem Vorjahreszeitraum wertmäßig um 14 % und mengenmäßig um 13 % zurück. Dem Bericht zufolge fielen die Vergleichswerte für die Ausfuhren im zweiten Quartal günstiger aus, weil die Lieferungen nach Kanada im Frühjahr 2025 stark eingebrochen waren, nachdem Alberta und Saskatchewan den Verkauf amerikanischer alkoholischer Getränke verboten hatten. Nach der Aufhebung dieser Beschränkungen erholten sich die Exporte nach Kanada teilweise, lagen aber weiterhin rund 80 % unter dem Niveau von zwei Jahren zuvor. Ohne Kanada sanken die US-Weinexporte im ersten Halbjahr 2026 weiterhin wertmäßig um 8 % und mengenmäßig um 9 %.

Terrain rechnete für das zweite Halbjahr 2026 nicht mit einer nennenswerten Verbesserung der Weinverkäufe. Für 2027 prognostizierte das Unternehmen lediglich eine moderate Erholung, sofern die Inflation nachlasse und den Verbrauchern wieder mehr Spielraum für frei verfügbare Ausgaben bleibe. Der Bericht warnte zudem, ein Rückgang der Aktienkurse könnte höherpreisige Weine stärker treffen, da deren Absatz stärker von wohlhabenden Käufern abhänge.

Importe haben am Markt auch deshalb an Bedeutung gewonnen, weil die Inlandsverkäufe weiter schrumpfen. Die USA importierten 2025 Wein im Umfang von 115 Millionen 9-Liter-Kisten und im Wert von knapp 6,2 Milliarden US-Dollar, heißt es in dem Bericht. US-Weingüter exportierten weniger als 22 Millionen Kisten im Wert von rund 800 Millionen US-Dollar. Der Anteil importierter Weine am US-Verbrauch stieg von 21 % im Jahr 2000 auf 29 % im Jahr 2020 und anschließend auf 34,5 % im Jahr 2025.

Terrain zufolge war dieser Anstieg nicht hauptsächlich auf Fasswein zurückzuführen, auch wenn Importe in großen Gebinden innerhalb der Branche zunehmend für Diskussionen sorgen. Verpackte Importe machten 2025 rund 29 % des US-Markts aus, Fassweinimporte etwa 6 %. Laut Bericht ging der gesamte Zuwachs des Importanteils seit 2020 auf verpackte Weine und nicht auf Fassweinlieferungen zurück.

Europa stand im Zentrum dieser Entwicklung. Im Zeitraum 2021 bis 2025 entfielen rund 80 % des Importwerts und fast 65 % des Importvolumens in den USA auf europäische Weine. Frankreich und Italien allein machten mehr als 70 % des Werts und über die Hälfte des Volumens aus. Terrain schätzt, dass europäische Weine inzwischen 22 % des gesamten Weinverbrauchs in den USA nach Volumen stellen.

Dem Bericht zufolge waren Importe besonders stark in Kategorien, in denen die Nachfrage der US-Verbraucher widerstandsfähiger war. Laut den in der Studie zitierten SipSource-Daten hielten ausländische Weine 2025 im Gastronomie- und Vertriebsmarkt bei Schaumwein 75 % des Werts und 61 % des Volumens. Bei Sauvignon Blanc entfielen auf importierte Weine 59 % des Werts und 57 % des Volumens, bei Pinot Grigio und Pinot Gris 46 % beziehungsweise 36 %. Bei Rotweinen insgesamt war ihr Anteil mit 20 % des Werts und 22 % des Volumens deutlich geringer.

Auch in Restaurants und Bars war der Importanteil höher als im Einzelhandel. Weine mit ausländischer Herkunftsbezeichnung machten im Außer-Haus-Kanal 44 % des Umsatzwerts der Distributoren und 39 % des Volumens aus. Im Außer-Haus-Verkauf über den Einzelhandel waren es 34 % des Werts und 29 % des Volumens. Der Bericht merkte an, dass diese Zahlen nicht alle ausländischen Weine auf dem Markt erfassen, da die US-Kennzeichnungsvorschriften es erlauben können, importierten Wein in Flaschen mit amerikanischer Herkunftsbezeichnung abzufüllen.

Terrain zufolge beschränkte sich der Wettbewerbsdruck längst nicht mehr auf die günstigsten Weine. Importierte Stillweine machten 32 % des Volumens im Preissegment von 9 bis 15,99 US-Dollar und 26 % im Segment von 16 bis 29,99 US-Dollar aus. Bei Stillweinen ab 30 US-Dollar sank ihr Anteil auf 17 %. Bei Schaumwein dominierten Importe hingegen das Premiumsegment und erzielten nahezu den gesamten Absatz in der Preisklasse ab 40 US-Dollar.

Bitter sagte, das Kernproblem sei die Wettbewerbsfähigkeit bei den Kosten. Dem Bericht zufolge haben sich die Produktionskosten für Wein in Kalifornien im vergangenen Jahrzehnt nahezu verdoppelt, während sich die Kosten für den Import von Fasswein aus Chile, Australien und Neuseeland seit 2017 kaum verändert haben. Als Beispiel veranschlagte die Analyse die Kosten für die Lieferung von importiertem

australischem Chardonnay als Fasswein bis in die Tanks eines US-Weinguts auf rund 8,75 US-Dollar je 9-Liter-Kistenäquivalent, einschließlich Fracht und Zöllen. Unter den Annahmen des Berichts blieben einem Weingut in Kalifornien nach den Verarbeitungskosten nur 4,35 US-Dollar je Kiste für die Trauben, wenn es diesen Preis erreichen wollte – umgerechnet rund 295 US-Dollar je Tonne. Dieser Betrag decke nicht einmal die Kosten für den Anbau der Trauben, sagte Bitter.

Diese Kostenlücke erschwere es US-Erzeugern, im Einstiegssegment Marktanteile zurückzugewinnen, heißt es in dem Bericht. Bessere Chancen gebe es wahrscheinlich im Popular-Premium- und Premiumsegment, in denen heimische Weingüter stärker über die Qualität als über den Preis konkurrieren könnten. Bitter empfahl Erzeugern und Weingütern, die Traubenqualität zu verbessern, die Produktionskosten nach Möglichkeit zu senken und starke Marken in Kategorien wie frischen Weißweinen und Schaumweinen aufzubauen, in denen Importe besonders stark sind.

Gleichzeitig könnte der US-Traubenmarkt laut Bericht durch eine geringe kalifornische Ernte 2026 entlastet werden. Terrain beschrieb die Ernte als ungewöhnlich früh und möglicherweise als eine der kleinsten des Jahrhunderts. Eine Hitzewelle im Frühjahr hatte die Entwicklung der Reben beschleunigt und Probleme beim Fruchtansatz verursacht. In einigen Regionen begann die Lese zwei bis fünf Wochen früher als üblich; die Erträge lagen örtlich bis zu 50 % unter dem Durchschnitt, allerdings nicht im gesamten Bundesstaat.

Trotz der kleineren Ernte war weiterhin eine große Menge an Trauben ohne Abnahmeverträge verfügbar, da die Weingüter noch erhebliche Bestände an Fass- und Flaschenweinen aus früheren Jahrgängen hatten. Bitter sagte, eine dritte kleine Ernte in Folge könne zusammen mit der Rodung von Rebflächen und vorübergehenden Produktionskürzungen dazu beitragen, diese Bestände abzubauen und den Traubenmarkt 2027 wieder näher an ein Gleichgewicht zu bringen.

Die Möglichkeit, einen Teil der Importe durch heimische Produktion zu ersetzen, sei nach wie vor beträchtlich, sagte Terrain. Bei einer gleichbleibenden Gesamtmarktgröße auf dem Niveau von 2025 hätte ein Zuwachs des inländischen Marktanteils um 5 Prozentpunkte dem Bericht zufolge 16,6 Millionen zusätzliche Kisten US-Weinverkäufe bedeutet. Eine solche Substitution erfolge jedoch nicht automatisch: Verbraucher

schätzten unterschiedliche Herkünfte, importierter Wein sei für manche US-Weingüter wichtig, und ausländischer Fasswein könne Schwankungen im heimischen Angebot ausgleichen.