vinetur

Uruguays Weingüter kämpfen nach Produktionsanstieg um 13,2 % im Jahr 2026 mit wachsendem Überangebot

Die schwache Inlandsnachfrage lässt viele familiengeführte Erzeuger auf knappen Kassen sitzen und erhöht vor der nächsten Lese die Risiken für Traubenproduzenten

Dienstag, 10. November 2026



Die uruguayische Weinbranche steht zunehmend unter Druck, weil die Kluft zwischen Produktion und Absatz wächst: Die höhere Erzeugung im Jahr 2026 traf auf eine schwache Inlandsnachfrage und sorgte zudem für Unsicherheit im Export.

Branchendaten, die am 28. Oktober veröffentlicht wurden, zeigen, dass die nationale Weinproduktion 2026 70,39 Millionen Liter erreichte – 13,2 % mehr als 2025. Die Weinlese endete bei rund 93,2 Millionen Kilogramm. In einem stärkeren Markt hätte diese Erholung ein positives Zeichen sein können. Stattdessen verfügen viele Weingüter nun über unverkaufte Bestände, während der heimische Markt weniger Wein aufnimmt.

Besonders akut ist die Belastung für kleine und mittelgroße Weingüter, von denen viele familiengeführt sind und nur eingeschränkten Zugang zu Finanzierungen haben. Unverkaufter Wein bindet Kapital, während die Unternehmen weiterhin Löhne, Strom, Instandhaltung, Steuern, Schuldendienst und Lagerkosten tragen müssen. Für Erzeuger, die auf saisonale Einnahmen angewiesen sind, kann sich nicht absetzbare Ware schnell zu einem Liquiditätsproblem entwickeln.

Im April benannten das uruguayische Ministerium für Viehzucht, Landwirtschaft und Fischerei sowie das Nationale Institut für Weinbau, bekannt als INAVI, den rückläufigen Inlandsverbrauch und die wachsenden Lagerbestände als zentrale Herausforderungen für die Branche. Nach Angaben der Behörden ist der Rückgang bei einigen Tafelweinkategorien besonders deutlich.

Das derzeitige Ungleichgewicht ist nicht völlig neu, doch die jüngsten Zahlen deuten darauf hin, dass es schwieriger geworden ist, damit umzugehen. Bei einer Stellungnahme im Parlament im Februar 2025 erklärten Vertreter, mehr als 150 Weingüter hätten schwer verkäufliche Überschüsse und mehr als 100 Erzeugerfamilien seien davon betroffen. Diese Zahlen bezogen sich auf den damaligen Stand und wurden im jüngsten Bericht nicht aktualisiert. Sie zeigen jedoch, wie lange sich das Problem bereits aufbaut.

Das Risiko geht inzwischen über unverkaufte Flaschen hinaus. Weingüter benötigen Lagerkapazitäten für künftige Ernten. Bleiben die Bestände hoch, könnten einige Unternehmen ihre Traubenkäufe reduzieren, Investitionen aufschieben oder ihre

Produktionspläne für die nächste Saison kürzen. Das stellt eine unmittelbare Gefahr für Traubenproduzenten dar, insbesondere für jene, die nur wenige Abnehmer und eine geringe Verhandlungsmacht haben.

Canelones, Uruguays wichtigste Weinbauregion, steht im Mittelpunkt dieser Sorgen. In der Region befinden sich zahlreiche Weinberge und Weingüter des Landes; zudem sind dort Generationen von Familien mit dem Traubenanbau und der Weinherstellung verbunden. Ein schwacher Absatzzyklus kann nicht nur die Finanzlage der Weingüter beeinträchtigen, sondern auch die Fähigkeit der Winzer, die nächste Ernte zu finanzieren.

Die Exportbedingungen haben eine weitere Risikodimension hinzugefügt, auch wenn das Ausmaß der Auswirkungen auf Weinlieferungen unklar bleibt. Der Exporteursverband Uruguays erklärte in einer im September veröffentlichten Umfrage, dass der Hafenbetrieb in den ersten Monaten des Jahres 2026 insgesamt 40 Tage lang vollständig oder teilweise gestört war. Der Verband berichtete von gestrichenen Hafenanläufen, Verzögerungen, verschobenen Lieferungen und höheren Logistikkosten in verschiedenen Exportbranchen.

Für Weingüter ist die Zuverlässigkeit der Lieferungen wichtig, denn internationale Abnehmer erwarten eine regelmäßige Versorgung und pünktliche Sendungen. Die verfügbaren Informationen zeigen jedoch nicht, wie viele Weincontainer direkt betroffen waren oder wie viel Weinexportvolumen sich verzögerte. Ohne diese Daten lässt sich der Bestandsaufbau nicht hauptsächlich auf die Störungen in den Häfen zurückführen. Die Logistikprobleme scheinen ein zusätzliches Hindernis in einer umfassenderen Krise zu sein, die von schwächerem Konsum und strukturellen Vermarktungsproblemen angetrieben wird.

Der heimische Markt bietet keine Absatzsicherheit mehr für die Produktion. Vertreter der Behörden und der Branche haben auf einen Generationenwandel bei den Trinkgewohnheiten, veränderte Verbraucherpräferenzen und den Wettbewerb durch andere Getränke verwiesen. Diese Entwicklung betrifft nicht nur die Weinberge. Für die gesamte Getränkebranche zeigt sie, wie schnell sich Nachfrageveränderungen auf das Verhältnis von Angebot und Absatz bei Wein auswirken, das Betriebskapital unter Druck

setzen, Entscheidungen über den Traubenkauf beeinflussen und möglicherweise die Zusammensetzung der Unternehmen im Alkoholsektor verändern können.

Uruguay hat international Anerkennung für die Qualität seiner Weine erlangt, insbesondere für Tannat, und mehrere Weingüter haben sich im Export etabliert. Diese Erfolge verteilen sich jedoch nicht gleichmäßig über die Branche. Größere Erzeuger verfügen eher über stärkere finanzielle Reserven, breitere Exportnetzwerke und mehr Möglichkeiten zur Diversifizierung. Kleinere Weingüter bleiben häufig an traditionelle Märkte gebunden, auf denen der Preiswettbewerb stärker und die Konsumtrends ungünstiger sind.

Diese ungleiche Ausgangslage erhöht das Risiko einer Konsolidierung, sollte der aktuelle Druck anhalten. Kleine und mittelgroße Weingüter könnten zunehmend Schwierigkeiten haben, Bestände zu halten, den Betrieb zu finanzieren und in die nötigen Veränderungen zu investieren, um höherwertige Produkte oder neue Märkte zu erschließen. Es gibt zwar Anzeichen dafür, dass die Erzeuger unter Druck stehen, doch das tatsächliche Ausmaß von Betriebsschließungen wurde bislang nicht in einer umfassenden öffentlichen Erhebung erfasst.

Die Behörden haben Programme zur Umstellung, Maßnahmen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und Strategien zur stärkeren internationalen Präsenz uruguayischer Weine vorgeschlagen. Die Bedürfnisse der Branche sind jedoch nicht nur langfristiger Natur. Die Erzeuger benötigen auch eine aktuelle Bestandsaufnahme, genauere Informationen darüber, welche Weinkategorien die größten Überschüsse aufweisen, sowie ein klareres Bild von der Finanzlage der am stärksten gefährdeten Weingüter.

Auch kurzfristige Instrumente könnten notwendig werden, darunter Kreditprogramme, Absatzförderung und Logistikalternativen, mit denen Exporteure Auslandsaufträge erfüllen können, ohne übermäßig hohe Zusatzkosten tragen zu müssen. Im Kern geht es nicht nur um die Frage, ob Uruguay weniger Wein produzieren sollte. Entscheidend ist, ob die Branche Absatzwege und Produktmix schnell genug anpassen kann, damit ein Angebotsüberschuss nicht die Traubenproduzenten, Weingüter und das weitere wirtschaftliche Netzwerk schwächt.