vinetur

# Inter Rhône legt Versorgungsplan bis 2035 vor – Absatz von Rhône-AOC-Weinen um 500.000 Hektoliter gesunken

Der Branchenverband will mit längerfristigen Verträgen und strengerer Produktionssteuerung das Angebot bis 2035 anpassen

Mittwoch, 11. November 2026



Inter Rhône erklärte am Dienstag, dem 10. November, dass der Verband die Weinstrategie des Rhône-Tals neu ausrichten wolle. Im Mittelpunkt stehen eine strengere Angebotssteuerung, längerfristige Verträge und ein gemeinsamer Plan bis 2035. Hintergrund sind mehrere Jahre rückläufiger Absatzmengen bei den Appellationsweinen der Region.

Auf einer Pressekonferenz erklärte die Organisation, Samuel Montgermont habe einen Fahrplan vorgestellt, der darauf abziele, einen widerstandsfähigeren und wettbewerbsfähigeren Weinbau zu schaffen. Der Plan kommt zu einem Zeitpunkt, an dem die AOC-Weine der Rhône – die französische Qualitätsbezeichnung für Erzeugnisse mit kontrollierter Herkunftsbezeichnung – in geringeren Mengen verkauft werden. Nach Angaben von Inter Rhône gingen die vermarkteten Mengen der AOC-Weine der Region zwischen 2021 und 2025 um mehr als 500.000 Hektoliter zurück.

Das entspricht mehr als 50 Millionen Litern Wein oder rund 67 Millionen Standardflaschen und erklärt mit, warum sich der Verband für strukturelle Veränderungen statt kurzfristiger Maßnahmen einsetzt. Inter Rhône zufolge besteht die zentrale Idee darin, die Produktion enger an der Marktnachfrage auszurichten. Das würde sich auf Entscheidungen über Neuanpflanzungen, Erträge und die Nutzung der Rebflächenkapazität im gesamten Rhône-Tal auswirken.

Die Organisation erklärte außerdem, sie wolle längerfristige Verträge entlang der Lieferkette fördern. In den Presseunterlagen wurde zwar auf die Notwendigkeit verbindlicherer vertraglicher Vereinbarungen hingewiesen, das übergeordnete Ziel scheint jedoch darin zu bestehen, Winzern und Käufern in einem schwerer vorhersehbaren Markt mehr Planungssicherheit zu geben. In der Praxis können stabilere Verträge dazu beitragen, Mengen, Preisbildungsmechanismen und Abnahmeverpflichtungen für längere Zeiträume festzulegen und so einen Teil der mit jährlichen Verhandlungen verbundenen Unsicherheit zu verringern.

Inter Rhône stellte das Vorhaben als branchenweite Strategie und nicht als Initiative einer einzelnen Erzeugergruppe dar. Der Fahrplan sieht eine Verständigung auf eine gemeinsame Richtung bis 2035 vor. Das deutet darauf hin, dass der Branchenverband Winzer, Genossenschaften, Händler und andere Marktteilnehmer dazu bewegen will,

sich im kommenden Jahrzehnt an gemeinsamen Prioritäten zu orientieren. Der lange Zeithorizont trägt der besonderen Natur der Weinproduktion Rechnung: Entscheidungen über Anpflanzungen und den Umbau von Rebflächen zeigen mitunter erst nach Jahren Wirkung.

Das Rhône-Tal zählt zu den bedeutenden Weinregionen Frankreichs, und Änderungen an seiner Appellationsstrategie werden in der gesamten Getränkeindustrie aufmerksam verfolgt. Anhaltende Bemühungen, das Angebot zu verringern oder neu auszurichten, könnten das Produktionspotenzial der Region und die Wirtschaftlichkeit des Weinbaus, einschließlich der Erlöse je Hektar, verändern. Längerfristige Verträge könnten zudem nach und nach beeinflussen, wie Risiken und Verhandlungsmacht zwischen Traubenerzeugern, Weingütern, Händlern und großen Vertriebskanälen verteilt sind.

Inter Rhône stellte den am 10. November vorgestellten Fahrplan nicht als reines Kürzungsprogramm dar. Stattdessen verknüpfte der Verband eine disziplinierte Angebotssteuerung mit dem Ziel, den Weinbau im Wettbewerb zu stärken. Diese Formulierung deutet darauf hin, dass der Verband zwei Anforderungen zugleich in Einklang bringen will: den Wert in einem schwächeren Absatzumfeld zu schützen und Rhône-Weine zugleich auf den heimischen Märkten und in den Exportmärkten präsent und sichtbar zu halten.

Der Druck auf die Absatzmengen ist bei Appellationsweinen besonders relevant, da AOC-Systeme auf festgelegten Anbaugebieten, Regeln und einer klaren Qualitätspositionierung beruhen. Gehen die vermarkteten Mengen über mehrere Jahre zurück, kann sich das nicht nur auf die Verkäufe der Erzeuger auswirken, sondern auch auf Abfüller, Händler, Logistikdienstleister und Handelspartner. Zudem kann sich innerhalb einer Region die Debatte darüber verschärfen, ob es am besten ist, die Produktion aufrechtzuerhalten, sie zu senken oder das Angebot an Weinen für die Käufer neu auszurichten.

Indem Inter Rhône die Anpassung des Angebots und Verträge in den Mittelpunkt seiner Botschaft stellt, signalisiert der Verband, dass er die Organisation des Marktes als wesentlichen Teil der Antwort betrachtet. Längerfristige Verträge könnten Erzeugern zugutekommen, die verlässlichere Absatzmöglichkeiten für Trauben und Fasswein

suchen. Käufer wiederum könnten darin einen Vorteil sehen, sich verlässliche Mengen und klarere Geschäftsbedingungen zu sichern. Solche Vereinbarungen können jedoch auch heikel sein, da sie unmittelbar Preise, Flexibilität und Verhandlungsspielräume in einer fragmentierten Lieferkette berühren.

Der Zeithorizont bis 2035 gibt dem Branchenverband Spielraum, Veränderungen schrittweise umzusetzen. Das könnte in einer Region mit zahlreichen Appellationen und unterschiedlichen Geschäftsmodellen notwendig sein. Maßnahmen zur Abstimmung des Angebots auf die Nachfrage können schwierige Entscheidungen erfordern, insbesondere wenn sie Pflanzrechte, Erntemengen oder das Tempo der Erneuerung von Rebflächen betreffen. Dennoch lautete die Botschaft von Inter Rhône am 10. November, dass der Weinsektor der Rhône einen gemeinsamen Rahmen braucht, wenn er nach dem zwischen 2021 und 2025 verzeichneten Rückgang widerstandsfähiger werden soll.