vinetur

Australische Winzer erobern Kanadas Weinregale, nachdem US-Exporte um 78 Prozent eingebrochen sind

Hill-Smith zufolge könnte Kanada die USA binnen sechs Monaten überholen, während Provinzbehörden viele US-Marken aus den Regalen nehmen

Donnerstag, 12. November 2026



Australische Weinproduzenten gewinnen in Kanada an Boden, während der Handelskonflikt zwischen Kanada und den USA den Absatz amerikanischer Weine stark beeinträchtigt. Dadurch entstehen in den Regalen neue Chancen für konkurrierende Exporteure.

Hill-Smith Family Estates, eine der ältesten Wein-Unternehmensgruppen Australiens, erklärte, Kanada sei zu einem ihrer am schnellsten wachsenden Exportmärkte geworden und könne die USA bald als drittgrößten Markt des Unternehmens überholen. Jack Glover, Geschäftsführer für Marketing und Vertrieb, sagte am Mittwoch, dem 11. November, gegenüber The Drinks Business, kanadische Verbraucher griffen zunehmend zu australischen Weinen, da viele US-Marken aus dem Einzelhandel verschwänden.

Besonders deutlich sei der Wandel bei Premium-Chardonnay und Cabernet Sauvignon, sagte Glover. Australische Produzenten könnten hier mit kalifornischen Weinen konkurrieren, die zuvor in den Sortimentslisten der provinziellen Alkoholbehörden Kanadas stark vertreten gewesen seien. Ein großer Teil der Chancen liege bei Flaschen, die mehr als 15 CAD kosten.

Der Wandel folgt auf Maßnahmen der kanadischen provinziellen Alkoholbehörden als Reaktion auf US-Handelsmaßnahmen. Die Beschränkungen haben viele amerikanische Weine aus den Regalen verdrängt und die Position der US-Produzenten in einem ihrer wichtigsten Exportmärkte geschwächt. Laut den vom Wine Institute veröffentlichten Zahlen sanken die US-Weinexporte nach Kanada zwischen 2024 und 2025 um 78 Prozent. Die Exporterlöse gingen dadurch um mehr als 357 Millionen US-Dollar zurück.

Dadurch sei Raum für andere Anbieter entstanden, nicht nur aus Australien, sondern auch aus Südamerika, sagte Glover. Auch die Stimmung der Verbraucher in Kanada habe eine Rolle gespielt. Der Wandel sei daher nicht nur eine Folge der veränderten Versorgungslage, sondern auch eine Reaktion von Käufern und Konsumenten auf den umfassenderen Handelskonflikt.

Für australische Produzenten ist diese Entwicklung ein seltener Rückenwind im Exportgeschäft – zu einer Zeit, in der die globale Weinbranche in mehreren Märkten mit rückläufigem Konsum und anhaltenden Sorgen wegen Überangebots zu kämpfen hat.

Der Wandel in Kanada ist auch über das einzelne Land und den einzelnen Produzenten hinaus von Bedeutung. Er zeigt, wie rasch ein Handelskonflikt Marktanteile in einem wichtigen Importland verschieben kann und Weingüter, Importeure sowie Händler dazu bringen könnte, ihre Exportprioritäten, Lagerentscheidungen und langfristigen Marktstrategien zu überdenken.

Glovers Äußerungen deuten auf eine mögliche Neuordnung des Auslandsgeschäfts des Unternehmens hin. Kanada könnte die USA binnen sechs Monaten überholen und zum drittgrößten Markt der Gruppe werden, sagte er. Hill-Smith Family Estates wurde 1849 gegründet und besitzt Marken wie Yalumba, Jansz, Pewsey Vale, Oxford Landing und Nautilus. Inzwischen ist auch die sechste Generation der Gründerfamilie in die Unternehmensführung eingebunden.

Während sich Kanada positiv entwickelt, blickt das Unternehmen auf einen anderen Markt, von dem sich viele australische Winzer einst einen Absatz überschüssiger Produktion erhofften, inzwischen vorsichtiger: China. Glover sagte, die Aufhebung der chinesischen Zölle auf australischen Wein habe die Marktbedingungen von vor Einführung der Beschränkungen nicht wiederhergestellt. Seiner Einschätzung nach sei die Nachfrage in China schwächer als Ende der 2010er-Jahre, und die Verbraucherpräferenzen hätten sich so stark verändert, dass eine rasche Rückkehr zu den früheren Absatzmengen unwahrscheinlich sei.

Der erneute Zugang zu China dürfte daher nicht ausreichen, um die strukturellen Belastungen der australischen Weinbranche, darunter das Überangebot, zu lösen. Statt auf eine rasche Erholung der Absatzmengen zu setzen, konzentriert Hill-Smith seine China-Strategie auf Yalumba und eine Premium-Positionierung, anstatt den Absatz über günstigere Weine wieder aufzubauen.

Der Gegensatz zwischen Kanada und China verdeutlicht, wie unterschiedlich sich der globale Weinmarkt entwickelt. In Kanada hat die politische Spannung zwischen zwei Handelspartnern Wettbewerbern eine klare Geschäftschance eröffnet. In China hat die formelle Aufhebung der Handelsbarrieren die Nachfrage nicht automatisch wiederhergestellt. Zusammengenommen zeigen diese Entwicklungen, dass der Zugang zu einem Markt nur ein Teil der Gleichung ist. Die Stimmung der Verbraucher, die

Regalfläche, Trends in den einzelnen Kategorien und die Preispositionierung können ebenso entscheidend sein.

Glover sagte außerdem, er beobachte ein wachsendes Interesse an Weißwein und sei überzeugt, dass Premiumproduzenten aus Australien weiter wachsen könnten, wenn sie bereit seien, langfristig zu investieren. Die familiengeführte Eigentümerstruktur von Hill-Smith verschaffe dem Unternehmen mehr Geduld als Betrieben mit kürzeren Investitionszyklen. So könne es Entscheidungen mit einem längeren Zeithorizont treffen, was das Verbraucherverhalten und die Nachhaltigkeit betreffe.

Glovers Äußerungen kommen zu einer Zeit, in der Weinproduzenten in mehreren Ländern versuchen, sich auf den langsameren globalen Konsum und veränderte Trinkgewohnheiten einzustellen, insbesondere bei jüngeren Verbrauchern. Er sehe diese Veränderungen nicht einfach als Bedrohung, sondern als Wandel darin, wie Verbraucher Zugang zur Kategorie finden und welche Erwartungen sie an sie haben, sagte Glover. Qualität und Anlass würden seiner Ansicht nach wichtiger als die Menge.

Vorerst gehört Kanada offenbar zu den größten Nutznießern unter den Exportmärkten für australische Produzenten. Da der Absatz amerikanischer Weine stark zurückgegangen ist und die provinziellen Einzelhandelssysteme durch den Handelskonflikt weiterhin umgestaltet werden, finden australische Produzenten Raum für Wachstum in einem Markt, der für ihren Exportmix wichtiger werden könnte, als viele noch vor einem Jahr erwartet hatten.