vinetur

# Erlöse der EU-Weinexporte in Drittstaaten binnen zwölf Monaten um 6,8 Prozent gesunken

Weniger Lieferungen, schwächere Flaschenweinverkäufe und ein Minus von 15,3 Prozent auf dem US-Markt drückten den Erlös je Liter

Freitag, 13. November 2026



Die Weinexporte der Europäischen Union in Länder außerhalb des Staatenbundes gingen in den zwölf Monaten von September 2025 bis August 2026 sowohl wert- als auch mengenmäßig zurück. Die Erlöse sanken stärker als die Lieferungen, wie das italienische Branchenmedium WineMag am Donnerstag, dem 12. November, unter Berufung auf Copa-Cogeca berichtete.

Dem Bericht zufolge beliefen sich die EU-Weinexporte in Drittstaaten, ohne den Handel zwischen Mitgliedstaaten, in diesem Zeitraum auf 15,4 Milliarden Euro und 27,5 Millionen Hektoliter. Gegenüber den vorangegangenen zwölf Monaten entspricht das einem Rückgang von 6,8 Prozent beim Wert und 3,3 Prozent beim Volumen. Auf Grundlage der gerundeten Gesamtwerte ergibt sich ein Minus von rund 1,124 Milliarden Euro an Exporterlösen und etwa 938.000 Hektolitern bei den Lieferungen.

Die unterschiedlich hohen Rückgänge deuten auf einen niedrigeren durchschnittlichen Erlös je ins Ausland verkauftem Liter hin. Auf Basis der veröffentlichten Gesamtwerte lag der durchschnittliche Exportwert bei 5,60 Euro pro Liter und damit 3,62 Prozent unter dem Wert des vorherigen Zeitraums. Darin spiegeln sich die Zusammensetzung nach Preisen, Produkten und Absatzmärkten wider, nicht allein die Inflation.

Die Daten legen nahe, dass die EU-Weinbranche außerhalb des Staatenbundes nicht nur weniger verkauft, sondern je verkaufter Einheit auch geringere Erlöse erzielt. Für Erzeuger und Exporteure ist das relevant: Ein geringerer Rückgang der Mengen als der Erlöse bedeutet in der Regel Druck auf die Margen, eine schwächere Preissetzungsmacht oder eine Verschiebung hin zu Produkten und Märkten mit niedrigerem Wert.

WineMag führte die Zahlen auf Copa-Cogeca zurück, den maßgeblichen EU-Agrar- und Genossenschaftsverband, und ordnete sie in einen umfassenderen Überblick über die Ernte und den Weinmarkt 2026 ein. Ein Primärdokument mit den Originaltabellen war öffentlich nicht zugänglich, sodass sich die Exportzahlen nicht unabhängig anhand eines Quelldatensatzes überprüfen ließen.

Der gemeldete Exportrückgang verteilte sich nicht gleichmäßig auf die Produktkategorien. Laut der Aufschlüsselung von Copa-Cogeca sank der Wert von Weinen mit geschützter Ursprungsbezeichnung um 7,6 Prozent, der von

Rebsortenweinen um 6,7 Prozent und der von Weinen mit geschützter geografischer Angabe um 4,9 Prozent. Weine ohne geografische Angabe blieben weitgehend stabil.

Auch nach Gebinde unterschied sich das Bild. Die Exporte von Fasswein stiegen um 5 Prozent, die Lieferungen von Bag-in-Box-Wein legten um 3,4 Prozent zu. Die Ausfuhren von Flaschenwein gingen dagegen um 7,5 Prozent zurück, die von Schaumwein um 6,2 Prozent. Diese Entwicklung ist relevant, weil Flaschen- und Schaumweine in der Regel einen höheren Stückwert erzielen als Fasswein. Eine Verschiebung des Absatzes hin zu preisgünstigeren Formaten kann den durchschnittlichen Gesamtwert drücken, selbst wenn einige Segmente mengenmäßig weiter zulegen.

Mehrere wichtige Überseemärkte der EU schwächten sich im Berichtszeitraum ab. Die Exporte in die Vereinigten Staaten sanken um 15,3 Prozent, nach Kanada um 11 Prozent, in die Schweiz um 9,2 Prozent und ins Vereinigte Königreich um 3,9 Prozent, wie aus den von WineMag zitierten Zahlen hervorgeht. Andere Absatzmärkte entwickelten sich gegenläufig: Die Exporte nach Russland stiegen um 17,5 Prozent, die Lieferungen nach Hongkong um 10,9 Prozent. Diese Zuwächse reichten jedoch nicht aus, um die Verluste in größeren oder etablierteren Märkten auszugleichen.

Die Zahlen deuten auf ein schwieriges internationales Umfeld für europäische Weinexporteure hin. Die Vereinigten Staaten, Kanada, das Vereinigte Königreich und die Schweiz sind wichtige Abnehmer höherwertiger europäischer Weine. Eine Schwäche in diesen Märkten kann sich daher überproportional auf die gesamten Exporterlöse auswirken. Selbst wenn andere Absatzmärkte wachsen, gleichen deren Zuwächse den Wertverlust in traditionellen Premiummärkten möglicherweise nicht aus.

Dem Bericht zufolge schwächte sich auch der Handel innerhalb der EU ab, allerdings mit einem anderen Verlauf als die Exporte in Drittstaaten. Der innergemeinschaftliche Weinhandel sank wertmäßig um 9,8 Prozent und mengenmäßig um 13,4 Prozent, während die durchschnittlichen Stückwerte stiegen. Bei den Exporten außerhalb der EU war es umgekehrt: Dort ging der Wert stärker zurück als das Volumen. Der Unterschied deutet darauf hin, dass die Faktoren, die den Handel innerhalb des Staatenbundes belasteten, nicht mit denen für den Absatz außerhalb der EU identisch waren.

Copa-Cogeca brachte die Exportflaute mit einem umfassenderen Rückgang der Weinnachfrage in Verbindung. Der weltweite Weinkonsum wird demnach auf 221 Millionen Hektoliter geschätzt und liegt damit auf dem niedrigsten Stand seit mehr als 30 Jahren. Der Verband erklärte, der Rückgang folge auf jahrelange strukturelle Veränderungen der Trinkgewohnheiten und habe sich seit 2022 beschleunigt. Zudem entfielen inzwischen rund 48 Prozent des weltweiten Weinkonsums auf die EU, gegenüber knapp 60 Prozent im Jahr 2000.

Dieser Nachfragerückgang ist wichtig für die Einordnung der Exportzahlen. Kaufen Verbraucher in wichtigen Märkten insgesamt weniger Wein oder greifen sie zu preisgünstigeren Produkten, können Exporteure sowohl Absatzvolumen als auch Preissetzungsspielraum einbüßen. Besonders deutlich kann sich das bei Erzeugern im Premiumsegment auswirken, für die bereits eine moderate Nachfrageschwäche die Erlöse belasten kann.

Copa-Cogeca verwies außerdem auf weitere Belastungen für die Branche, darunter niedrigere Preise, hohe Lagerbestände, steigende, mit Konflikten und geopolitischen Spannungen verbundene Produktionskosten sowie neue Handels- und Marktzugangshürden. Diese Faktoren zeigen sich nicht unmittelbar in den Exportgesamtwerten, helfen aber zu erklären, warum rückläufige Lieferungen mit noch stärkeren Erlöseinbußen einhergehen können.

Der durchschnittliche Exportwert von 5,60 Euro pro Liter ist nicht als einfacher Richtpreis für sämtliche EU-Weine zu verstehen. Es handelt sich um eine Gesamtkennzahl, die zahlreiche Produkte, Verpackungsarten und Absatzmärkte zusammenfasst. Eine Verschiebung von Flaschen- zu Fasswein, von Schaum- zu Stillwein oder von Premiummärkten zu preisgünstigeren Märkten kann den Wert verändern, selbst wenn die ausgewiesenen Preise in einzelnen Segmenten stabil bleiben.

Das wichtigste Signal der jüngsten Zahlen für den EU-Weinsektor ist, dass der Wert der Exporte stärker zurückgegangen ist als ihr Volumen. Die Weingüter und Exporteure des Staatenbundes liefern damit nicht nur weniger Liter in Märkte außerhalb der EU, sondern erzielen auch mit jedem dort verkauften Liter geringere Erlöse.