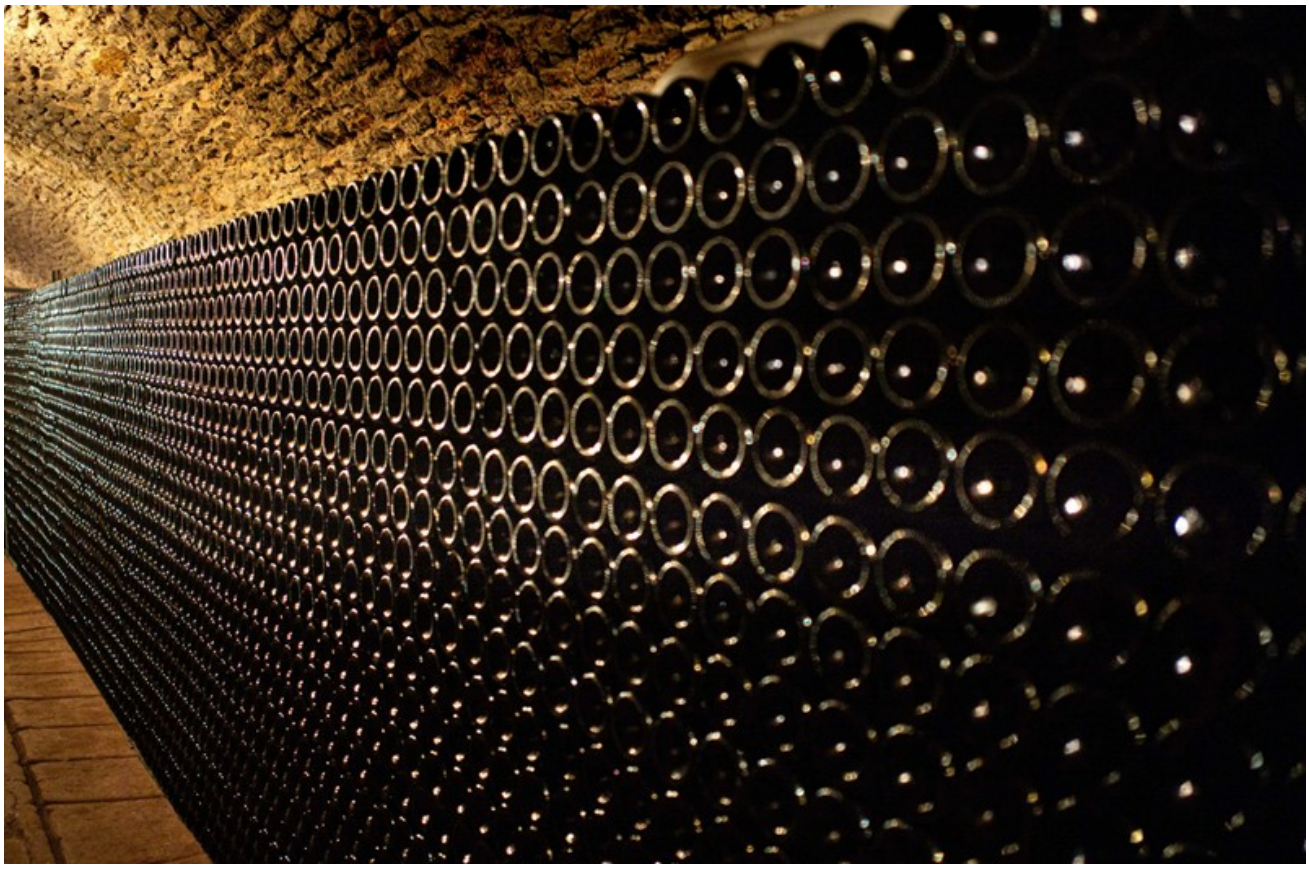
vinetur

Kaliforniens Weingüter kämpfen trotz Rodungen mit einem Nachfragerückgang von 18 Prozent

Experten in Napa zufolge könnte es Jahre dauern, die Überschussbestände abzubauen, da die Weinverkäufe in den USA schwach bleiben

Sonntag, 15. November 2026



Die kalifornische Weinbranche verringert ihre Rebfläche und arbeitet große Mengen unverkauften Weins ab. Bei einem Symposium in Napa sagten Redner am Dienstag, dem 10. November, jedoch, die größere Herausforderung bei der Erholung sei die Nachfrage. Die Verkäufe an Verbraucher gehen weiter zurück, obwohl sich das Angebot bereits verknappt. Den Erzeugern stehen damit zu hohe Kapazitäten und zu große Altbestände gegenüber – nach Jahren der Expansion, die auf einem Wachstum beruhte, das ausblieb.

Beim Wine Industry Financial Symposium, das von WineBusiness und CalCPA am Culinary Institute of America at Copia veranstaltet wurde, sagte Jeff O'Neill, Gründer und CEO von O'Neill Vintners & Distillers, viele Erzeuger hätten für ein jährliches Umsatzwachstum von 4 bis 5 Prozent investiert, das nie eingetreten sei. Die Branche stelle sich nun auf eine Weinnachfrage ein, die rund 18 Prozent unter dem Niveau vor fünf Jahren liege. O'Neill sagte den Teilnehmern, die Branche werde sich wahrscheinlich auf kleinerem Niveau erholen. Er plädierte dafür, Wein verständlicher und für Verbraucher relevanter zu machen, statt sich allein auf Kostensenkungen zu verlassen.

Diese Einschätzung deckte sich mit anderen Prognosen, die bei der Veranstaltung vorgestellt wurden. Analysten rechnen bis 2027 und 2028 mit einer anhaltenden Talsohle der Weinnachfrage in den USA und anschließend lediglich mit einem moderaten Wachstum. Audra Cooper, Vizepräsidentin bei Turrentine Brokerage, sagte, die Rodungen trügen dazu bei, das Angebot näher an den Verbrauch heranzuführen. Ihrer Schätzung zufolge werde es jedoch weitere acht bis zwölf Monate dauern, bis der Markt seine alternden Weinüberschüsse abgebaut habe. Der Getränkebranchenberater Danny Brager sagte, die Absatztrends hätten sich stabilisiert, lägen aber weiterhin unter dem Vorjahresniveau.

Neue Daten, die SipSource, ein Dienst der Wine & Spirits Wholesalers of America, am Dienstag, dem 10. November, veröffentlichte, bestätigten die schwache Nachfrage. Das von US-Distributoren an Einzelhandel, Bars und Restaurants verkaufte Weinvolumen sank in den drei Monaten bis September um 6,7 Prozent, der Umsatz um 4,2 Prozent. Weine unter 13 Dollar standen weiter unter Druck; Rückgänge im Vertrieb verstärkten das Minus.

Die Anpassung des Angebots ist in den kalifornischen Weinbergen sichtbar. Cooper zufolge dürfte die ertragsfähige Rebfläche des Bundesstaats zwischen 2020 und 2027 um rund ein Viertel zurückgehen. LandIQ ermittelte zum 1. August landesweit 439.115 Acres bestehende Weinberge. In den vorangegangenen zwölf Monaten wurden 47.229 Acres gerodet – knapp 10 Prozent der Gesamtfläche. Im vorherigen Zeitraum waren es 38.000 Acres gewesen. An der North Coast wurden mehr als 8.000 Acres gerodet, fast 6 Prozent der Gesamtfläche der Region. Im Napa County standen 41.998 Acres unter Reben, 2.944 Acres wurden gerodet; das entspricht einem Rückgang von 6,6 Prozent. Im Sonoma County waren 55.893 Acres bestockt und 3.523 Acres gerodet worden, ein Rückgang um 5,9 Prozent. Im Lake County gingen 667 Acres beziehungsweise 5,6 Prozent verloren, im Mendocino County 811 Acres beziehungsweise 4,8 Prozent.

Trotz dieser Einschnitte bleibt der Weinüberschuss ein großes Hindernis. Cooper sagte, bei Turrentine stünden rund 25 Millionen Gallonen Fasswein zum Verkauf, gegenüber etwa 20 Millionen Gallonen ein Jahr zuvor. Damit liege die Menge unter dem Höchststand von knapp 33 Millionen Gallonen zu Beginn des Jahres 2026. Käufer zeigten wenig Interesse an Weinen des Jahrgangs 2024 oder älter, sagte sie – ein Zeichen dafür, dass die Altbestände den Markt weiterhin belasten.

O’Neill zufolge verfügen kalifornische Weingüter über 30 bis 35 Prozent mehr Produktionskapazität, als der Markt benötigt. Er schätzte, dass eine Ernte von rund 2,3 Millionen Tonnen im Jahr 2026 weniger Wein ergeben könnte, als der Markt derzeit verbraucht. Das Ungleichgewicht werde sich dadurch jedoch nicht sofort beheben lassen, da Tanks und Lager weiterhin große Mengen aus früheren Jahrgängen enthielten. Der Branchenanalyst Jon Moramarco schätzte im Oktober, dass sich die Bestände kalifornischer Weingüter Ende 2025 auf knapp 888 Millionen Gallonen beliefen – genug für 22,1 Monate Absatz. Der langfristige Durchschnitt liegt bei 18,5 Monaten. Nach seinem Modell könnten die Bestände bis Ende 2028 auf diesen historischen Durchschnitt zurückkehren, wenn die Erntemengen im Bundesstaat von 2026 bis 2028 durchschnittlich rund 2,3 Millionen Tonnen pro Jahr betragen und die Auslieferungen kalifornischer Weine im Inland 2026 um 5 Prozent sowie in den beiden Folgejahren jeweils um 4 Prozent zurückgehen.

Die jährliche Erntemenge sinkt, bislang jedoch nicht stark genug, um den Überschuss schnell abzubauen. Cooper schätzte die Ernte 2026 im gesamten Bundesstaat auf rund 2,3 Millionen Tonnen. Der El Niño-Wetterzyklus könne die Größe der Ernte 2027 etwas erhöhen, sagte sie. Die Ernte 2025 belief sich landesweit auf 2,62 Millionen Tonnen und an der North Coast auf 436.000 Tonnen. Beide Werte lagen jeweils gut 8 Prozent unter denen von 2024.

Während der Gesamtmarkt schwach bleibt, entwickeln sich einige Bereiche besser. Brager zufolge verzeichnen kleinere Verpackungsformate, einige leichtere Weißweine und ausgewählte Premiumweine Zuwächse. Bei dem Symposium vorgestellte Daten aus Moramarcos MarketPour zeigten, dass das Direktgeschäft mit Verbrauchern in den zwölf Monaten bis September beim Weinvolumen um 8,8 Prozent zurückging, während der Umsatz nur um 1 Prozent sank. Weine ab 100 Dollar pro Flasche legten beim Volumen um 1,3 Prozent und beim Umsatz um 9,3 Prozent zu.

Eine von NIQ vorgestellte Verbraucherforschung deutete zudem darauf hin, dass der Rückgang nicht einfach darauf zurückzuführen ist, dass jüngere Erwachsene dem Alkohol den Rücken kehren. Kaleigh Theriault, NIQs Director of Thought Leadership für den Bereich alkoholische Getränke, sagte, 72 Prozent der von dem Unternehmen untersuchten Rückgänge seien auf weniger Kaufgelegenheiten zurückzuführen, 28 Prozent auf eine geringere Zahl von Käufern. Die Ausgaben pro Anlass seien gestiegen und hätten den Rückgang teilweise ausgeglichen. Jüngere Verbraucher tränken weiterhin Alkohol, gingen aber bewusster damit um und erwarteten ein klareres Preis-Leistungs-Versprechen, sagte sie.

Diese Veränderung betrifft nicht nur Weingüter. Eine langsame Bereinigung der US-Weinbestände kann sich auf Fassweinpreise, die Prioritäten der Distributoren und die verfügbare Regalfläche für Importweine und andere Getränkekategorien auswirken, die um dieselben Verbraucherausgaben konkurrieren. Dauert die Anpassung länger als von den Erzeugern erwartet, könnte dies Weine im unteren Preissegment weiter unter Druck setzen und die Chancen in der gesamten Getränkebranche beeinflussen.

O’Neill sagte, Weingüter sollten reagieren, indem sie einige der Hürden rund um Wein abbauen – von starren Servierregeln bis hin zu einer Sprache in Verkostungsräumen, die Gelegenheitstrinker abschrecken könne. Nachhaltigkeit und Transparenz könnten

ebenfalls dazu beitragen, Vertrauen zurückzugewinnen, argumentierte er. Alle rund 125 Erzeuger, die sein Unternehmen beliefern und zusammen etwa 15.000 Acres Rebfläche bewirtschaften, seien nachhaltig zertifiziert. Auf rund 4 Millionen Flaschen zweier Marken des Unternehmens seien inzwischen Zutatenangaben aufgedruckt. Eine breitere Einführung sei das Ziel, während die Weingüter versuchten, nicht nur untereinander, sondern auch mit Bier, Spirituosen und anderen Getränken um dieselben Kunden zu konkurrieren.