vinetur

Weinexporte der EU in Länder außerhalb des Staatenbunds sinken um 6,8 Prozent

Die Verkäufe in die USA sanken um 15,3 Prozent – der stärkste Rückgang unter den wichtigsten Märkten. Besonders betroffen waren Flaschen- und Schaumweine.

Dienstag, 17. November 2026



Die Weinexporte der EU in Länder außerhalb des Staatenbunds gingen in den zwölf Monaten bis August 2026 um rund 940 Millionen £ zurück. Den stärksten Rückgang unter den wichtigsten Märkten gab es in den Vereinigten Staaten, wo die Verkäufe um 15,3 Prozent sanken. Das geht aus Zahlen hervor, die Copa-Cogeca zugeschrieben und von der italienischen Fachpublikation WineMag veröffentlicht wurden.

Den Daten zufolge sank der Wert der EU-Weinexporte in Nicht-EU-Märkte zwischen September 2025 und August 2026 um 6,8 Prozent auf rund 12,9 Milliarden £. Die Exportmenge ging im selben Zeitraum mit 3,3 Prozent weniger stark auf 27,5 Millionen Hektoliter zurück. Die Differenz deutet darauf hin, dass europäische Exporteure im Durchschnitt weniger Erlös pro Liter erzielten. Aus den Zahlen allein geht jedoch nicht hervor, ob dies auf niedrigere Preise, eine veränderte Zusammensetzung der exportierten Weine oder Verschiebungen bei den Absatzmärkten zurückzuführen ist.

Der Rückgang in den USA fällt besonders ins Gewicht, da das Land weiterhin zu den wichtigsten Auslandsmärkten für europäischen Wein zählt. Ein Einbruch dieser Größenordnung kann die gesamte Getränkebranche zusätzlich unter Druck setzen – von europäischen Erzeugern bis hin zu US-Importeuren, Großhändlern und Vertriebsunternehmen. Hält die schwächere Nachfrage an, könnten Unternehmen ihre Absatzprognosen, Lagerbestände und Preispläne überprüfen.

Auch in anderen etablierten Märkten ging der Absatz zurück. Der Exportwert sank in Kanada um 11 Prozent und in der Schweiz um 9,2 Prozent. Die Exporte in das Vereinigte Königreich gingen um 3,9 Prozent zurück. In einigen Absatzländern entwickelte sich der Handel zwar positiv, doch reichte dies nicht aus, um die umfassenderen Verluste auszugleichen. Den gemeldeten Zahlen zufolge stieg der Exportwert nach Russland um 17,5 Prozent und die Lieferungen nach Hongkong um 10,9 Prozent.

Die Einbußen verteilten sich nicht gleichmäßig auf die verschiedenen Produktgruppen. Flaschenwein, der in der Regel einen höheren Wert hat als Fasswein, verzeichnete einen Rückgang des Exportwerts um 7,5 Prozent. Die Schaumweinexporte sanken um 6,2 Prozent, Weine mit geschützter Ursprungsbezeichnung um 7,6 Prozent. Dagegen stiegen die Exporte von Fasswein um 5 Prozent und jene von Bag-in-Box-Weinen um

3,4 Prozent.

Dieses Muster trägt dazu bei, zu erklären, warum die Exporterlöse stärker zurückgingen als die Exportmengen. Wenn höherwertige Kategorien wie Flaschen- und Schaumweine Marktanteile verlieren und preisgünstigere Formate zulegen, können die Gesamterlöse sinken, obwohl die Menge der insgesamt versandten Liter weniger stark zurückgeht. Auf Grundlage der veröffentlichten Gesamtzahlen lag der durchschnittliche Wert der EU-Weinexporte in Länder außerhalb des Staatenbunds bei rund 4,68 £ pro Liter und damit etwa 3,6 Prozent unter dem Wert des vorangegangenen Zwölfmonatszeitraums.

Die Zahlen fallen in eine Zeit, in der die Weinbranche mit einem allgemein schwächeren Absatz zu kämpfen hat. Laut dem Bericht schätzt Copa-Cogeca den weltweiten Weinkonsum auf rund 221 Millionen Hektoliter – den niedrigsten Stand seit mehr als drei Jahrzehnten. Die Organisation verweist zudem auf hohe Lagerbestände, steigende Produktionskosten und Handelshemmnisse als Herausforderungen für europäische Erzeuger.

Der Exportrückgang fällt auch in eine Zeit handelspolitischer Spannungen und veränderter Konsumgewohnheiten. Die verfügbaren Daten schlüsseln jedoch nicht auf, welchen Anteil Zölle an der Entwicklung haben und welcher auf andere wirtschaftliche Faktoren entfällt. Daher lässt sich nur schwer bestimmen, in welchem Ausmaß der Einbruch in den USA auf die Handelspolitik, eine schwächere Verbrauchernachfrage, den Lagerabbau im Einzelhandel oder andere Marktfaktoren zurückzuführen ist.

Auch der Handel innerhalb der EU schwächte sich im selben Zeitraum ab. Der Wert des zwischen den Mitgliedstaaten gehandelten Weins sank um 9,8 Prozent, die Menge ging um 13,4 Prozent zurück. Anders als bei den Exporten in Länder außerhalb des Staatenbunds fiel der Mengenrückgang innerhalb der EU stärker aus als der Wertrückgang. Das zeigt, dass die Abschwächung nicht auf Auslandsmärkte beschränkt war.

Für Erzeuger und Lieferanten, die auf das Premiumsegment ausgerichtet sind, könnte der stärkere Rückgang bei Flaschenwein, Schaumwein und Weinen mit geschützter Herkunftsbezeichnung besonders ins Gewicht fallen. Diese Kategorien erzielen häufig höhere Margen und spielen in den Sortimenten von Weinhandlungen, Importeuren und

Abnehmern aus der Gastronomie eine zentrale Rolle. Eine anhaltende Abschwächung des US-Marktes würde den Druck auf Teile der gesamten Getränkebranche weiter erhöhen, während die Unternehmen versuchen, mit der schwächeren Nachfrage und veränderten Einkaufsgewohnheiten umzugehen.