vinetur

W.L. Weller legte in erfassten US-Einzelhandelskanälen um 78,1 % zu

Circana-Daten weisen für eine Marke von Sazerac einen der größten Zuwächse im Premium-Whiskeysegment aus: 325.000 Kisten à neun Liter im Jahr 2025

Freitag, 20. November 2026



W.L. Weller, die Bourbonmarke des Eigentümers Sazerac, verzeichnete in den von Circana erfassten US-Einzelhandelskanälen ein Absatzplus von 78,1 % in den 52 Wochen bis zum 1. November. Das geht aus Daten hervor, die Shanken News Daily am Donnerstag, dem 19. November, auf Grundlage von Zahlen von Circana und Impact Databank veröffentlichte.

Der Zuwachs fällt in eine Zeit, in der der breitere US-Whiskeymarkt weiterhin unter Druck steht. Shanken News Daily berichtete, dass die gesamte Whiskey-Kategorie in den USA 2026 voraussichtlich das vierte Jahr in Folge einen Absatzrückgang verzeichnen wird, während Marken mit Preisen ab 50 US-Dollar weiterhin besser abschneiden als der Gesamtmarkt. In diesem Premiumsegment gehörte W.L. Weller zu den am schnellsten wachsenden Marken der veröffentlichten Tabelle. Nur Colonel E.H. Taylor, ein weiterer Bourbon von Sazerac, legte mit 85,1 % im selben Circana-Messwert stärker zu.

Die 78,1 % bei W.L. Weller beziehen sich auf das Absatzvolumen, nicht auf den Umsatz. Aus den Daten geht nicht hervor, wie viel Verbraucher für die Marke ausgaben oder ob der Zuwachs auf eine größere Vertriebsabdeckung, eine bessere Produktverfügbarkeit, verstärkte Verkaufsförderung oder eine stärkere zugrunde liegende Nachfrage zurückzuführen war. Circana erfasst Einzelhandelsverkäufe in den beobachteten Vertriebskanälen. Das Ergebnis deckt daher nur einen Teil des US-Marktes ab und ist nicht als vollständige landesweite Erhebung aller Geschäfte und Vertriebswege zu verstehen.

Die veröffentlichte Tabelle enthielt außerdem eine separate Kennzahl zur jährlichen Markenmenge: Impact Databank zufolge belief sich das US-Absatzvolumen von W.L. Weller 2025 auf 325.000 Kisten à neun Liter. Diese Zahl verdeutlicht, dass Weller keine kleine Nischenmarke ist. Sie sollte jedoch nicht zur Berechnung des Zuwachses von 78,1 % herangezogen werden. Bei den 325.000 Kisten handelt es sich um eine Schätzung des jährlichen US-Absatzvolumens für 2025; die 78,1 % geben dagegen die Veränderung des Absatzvolumens im Einzelhandel in den von Circana erfassten Kanälen während eines anderen, am 1. November endenden 52-Wochen-Zeitraums wieder. Die veröffentlichte Quelle nannte keine absoluten Einzelhandelsabsatzmengen von Weller für die Vergleichszeiträume, auf denen diese Wachstumsrate beruht.

Diese Unterscheidung ist wichtig, denn Premium-American-Whiskey zählt zu den wenigen Bereichen, die weiter wachsen, während sich viele andere Spirituosensegmente abschwächen. In demselben Bericht von Shanken wies die Gruppe führender Whiskeys mit einem Preis von über 50 US-Dollar pro 750-ml-Flasche über die in der Tabelle aufgeführten Messwerte hinweg ein gemeinsames Plus von 14,3 % beim Einzelhandelsabsatz aus. Separat berichtete der Artikel, dass Whiskeys ab 50 US-Dollar in den NielsenIQ-Daten für das laufende Jahr bis zum 3. Oktober um 4 % zulegten, während der gesamte Whiskeyabsatz um 5 % zurückging. Die Zahlen stammen aus unterschiedlichen Erhebungen, weisen aber in dieselbe Richtung: Hochpreisiger Whiskey hat sich widerstandsfähiger entwickelt als die Kategorie insgesamt.

Innerhalb dieser Premiumgruppe verzeichnete Sazerac mehrere starke Marken. Eagle Rare legte um 18,9 % zu, Blanton’s um 32,7 % und Colonel E.H. Taylor um 85,1 %, so die am 19. November veröffentlichte Tabelle. Andere große Marken derselben Preisklasse entwickelten sich uneinheitlich. The Glenlivet ging um 3,1 % zurück, Angel’s Envy um 8,4 % und Woodford Reserve Double Oaked um 0,2 %. The Macallan und Johnnie Walker Blue legten jeweils um 2,0 % zu. Redbreast verzeichnete in einer separaten NielsenIQ-Erhebung bis zum 7. November ein Plus von 1,4 %.

Damit zählt W.L. Weller zu den Marken in einem der stärksten Bereiche des US-amerikanischen Premium-Whiskeygeschäfts. Die Größe der Marke verleiht dem Ergebnis zusätzliches Gewicht. Ein Zuwachs von 78,1 % bei einem für 2025 ausgewiesenen US-Absatzvolumen von 325.000 Kisten à neun Liter deutet auf Bewegung in erheblichem Umfang hin, auch wenn sich der Wert für die erfassten Kanäle nicht unmittelbar in ein landesweites Kistenvolumen umrechnen lässt.

Sazerac bezeichnet sich selbst als familiengeführten US-amerikanischen Spirituosenhersteller und -vermarkter. Laut der am Freitag, dem 20. November, geprüften Unternehmenswebsite beschäftigt Sazerac nach eigenen Angaben 8.000 Mitarbeiter und betreibt 18 Destillations- und Abfüllanlagen. Das Unternehmen hat seinen Sitz in Louisville, Kentucky, und besitzt neben W.L. Weller mehrere weitere Bourbonmarken, die in den Ranglisten für Premium-Whiskey auftauchen.

Das Unternehmen hat seine Präsenz im oberen Segment des US-amerikanischen Whiskeymarkts weiter ausgebaut. Shanken News Daily berichtete, dass Sazerac Anfang 2026 Eagle Rare 30 eingeführt hat und die Ausgabe 2026 der Buffalo Trace Antique Collection auf den Markt bringt. Die Abfüllungen werden zu Einzelhandelspreisen von 155 US-Dollar angeboten. Diese Markteinführungen geben Einblick in die übergeordnete Premium-Bourbon-Strategie. Die veröffentlichten Daten stellen jedoch keinen Zusammenhang zwischen Weller’s Einzelhandelsabsatzplus von 78,1 % und einer bestimmten Produkteinführung oder Marketingentscheidung her.

Auch die Circana-Zahl beantwortet eine Frage nicht, die für viele Bourbonkäufer wichtig ist: Erreichte tatsächlich mehr Ware die Regale, oder verkauften die bereits erfassten Verkaufsstellen lediglich mehr, sobald sie über Ware verfügten? Weller erfreut sich seit Langem großen Verbraucherinteresses, ist in einigen Märkten aber nicht durchgehend verfügbar. Die veröffentlichten Daten deuten auf einen deutlichen Anstieg der erfassten Einzelhandelsverkäufe hin. Ohne Angaben zu Verkaufsstellen, Vertriebsabdeckung oder Absatzmengen nach Kanälen bleibt jedoch unklar, in welchem Umfang dies auf eine verbesserte Versorgung oder einen schnelleren Abverkauf zurückgeht.

Trotz dieser Einschränkungen ist der ausgewiesene Zuwachs bemerkenswert. W.L. Wellers Plus von 78,1 % gehörte zu den größten Wachstumsraten in der am 19. November veröffentlichten Premium-Whiskey-Tabelle und entfiel auf eine Marke, die 2025 bereits eine beachtliche Größenordnung in den USA erreicht hatte. In einem US-Whiskeymarkt, in dem das Absatzvolumen der gesamten Kategorie weiterhin sinkt, hebt diese Kombination aus Größe und Wachstum Weller von vielen Wettbewerbern ab.