vinetur

Englische Schaumweinproduzenten wenden sich nach rund 50 Prozent Preisverfall bei Trauben den USA zu

510 Prozent mehr Rebfläche seit 2005 lassen die Lagerbestände in Großbritannien wachsen und verschärfen den Wettbewerb im Premiumweinmarkt.

Dienstag, 24. November 2026



Englischer Schaumwein hat in den USA Aufmerksamkeit erregt. Die Produzenten stehen nun jedoch unter Druck, das Interesse in stetige Verkäufe umzuwandeln: Der rasche Ausbau der Rebflächen im eigenen Land sorgt für ein größeres Angebot und drückt die Traubenpreise.

Als Ridgeview 2012 seine erste Lieferung in die USA schickte, war die Kategorie dort kaum bekannt. Mehr als ein Jahrzehnt später finden sich englische Weine auf Restaurantkarten, wecken das Interesse von Importeuren und ziehen Investitionen großer Weingruppen an. Laut dem Industry Report 2025 von Wines of Great Britain ist die Rebfläche in Großbritannien zwischen 2005 und 2024 um 510 Prozent auf 4.841 Hektar gestiegen.

Das Wachstum hat dazu beigetragen, englischen Schaumwein als ernst zu nehmenden Wettbewerber im Premiumsegment zu etablieren, zugleich aber ein grundlegendes Geschäftsproblem geschaffen. Mehr Reben bedeuten mehr Trauben und mit der Zeit auch mehr fertigen Wein. Die Produzenten versuchen nun, die Exportnachfrage schnell genug auszubauen, um diese Mengen abzusetzen – insbesondere in den USA, einem der am stärksten umkämpften Weinmärkte der Welt.

Für die Getränkeindustrie reicht die Bedeutung dieses Wandels über eine einzelne Nischenkategorie hinaus. Er ist ein erster Test dafür, wie neue Premium-Schaumweinregionen Investitionen anziehen, ihre Bestände steuern und sich bei Regalplätzen und auf Weinkarten gegen Champagner und andere etablierte Schaumweine behaupten können. Das Ergebnis könnte Preisgestaltung, Beschaffung und Importstrategien von Einkäufern in der gesamten Branche beeinflussen.

Ein Grund für den Aufstieg der Kategorie ist das Klima. Englands kühle, feuchte Bedingungen erschwerten den Weinbau lange Zeit. Steigende Temperaturen haben jedoch für mehr Konstanz gesorgt und die Schaumweinproduktion rentabler gemacht. Eine Studie aus dem Jahr 2022 zu Klimawandel und Weinbau im Vereinigten Königreich kam zu dem Ergebnis, dass die durchschnittliche Temperatur während der Vegetationsperiode in den wärmsten britischen Weinregionen bis 2040 auf 17 Grad Celsius steigen könnte. Zwischen 1999 und 2018 lag sie im Schnitt bei 15,7 Grad Celsius. Dieselbe Studie prognostizierte, dass in den britischen Weinregionen mehr als 50 Prozent der Zeit Bedingungen herrschen könnten, die dem ertragsstarken Jahrgang 2018 ähneln.

Dieses Klimaprofil hat dazu beigetragen, die hohe Säure zu bewahren, die viele Weinprofis als charakteristische Stärke des englischen Schaumweins betrachten. Einige Einkäufer sagen, der Stil spreche Weintrinker an, die Frische und Struktur suchen, die angesichts steigender Temperaturen in anderen Regionen schwerer zu finden sein können.

Gleichzeitig sagen Produzenten und Importeure, dass sich die Kategorie zunehmend von ständigen Vergleichen mit Champagner löst – auch wenn traditionelle Flaschengärung, Rebsorten und kalkhaltige Böden solche Vergleiche nahelegen. Nick Bevan, Executive Vice President für das internationale Geschäft bei Jackson Family Wines, sagte gegenüber SevenFifty Daily, englischer Schaumwein sollte zunehmend als eigenständige Kategorie und nicht als Kopie des Champagners wahrgenommen werden.

Die Fortschritte der Branche haben auch Kapital von außerhalb angezogen. Champagne Taittinger gründete in Kent das Weingut Domaine Evremond und brachte 2025 seinen ersten Jahrgang heraus. Auch Jackson Family Wines, das Möglichkeiten zur Erweiterung seines Schaumweinportfolios geprüft hatte, kam zu dem Schluss, dass England langfristiges Potenzial bietet. Laut Ana Sugrue von Sugrue South Downs sind zudem kleinere Investoren eingestiegen, darunter neue Landkäufer aus London.

Die Produzenten experimentieren auch stärker mit Stil und Herstellung. Einige beschäftigen sich mit Naturweinbereitung, andere setzen bei künftigen Cuvées auf Solera-Systeme. Silverhand Estate gehört zu den Erzeugern, die mit der Charmat-Methode arbeiten. Sie könnte den Weg zu erschwinglicheren Schaumweinen in einer Kategorie ebnen, die oft von kleinen Mengen und langer Reifezeit geprägt ist.

Mit dem wachsenden Angebot gewinnen Exporte an Bedeutung. Wines of Great Britain zufolge stiegen die weltweiten Ausfuhren von 2023 bis 2024 um 35 Prozent. Spezifische Exportzahlen für die USA werden nicht offiziell erfasst, doch mehrere Produzenten und Importeure sagten gegenüber SevenFifty Daily, der US-Markt sei zu einem Schwerpunkt geworden. Gusbourne, das 2016 mit dem Export in die USA begann, zählt das Land zu seinen wichtigsten Märkten.

Laura Rhys, Master Sommelier und Leiterin für Wein, Kommunikation, Ausbildung und Stil bei Gusbourne, sagte, die Bekanntheit habe sich im Laufe des vergangenen Jahrzehnts deutlich verbessert. Anfangs seien viele Amerikaner überrascht gewesen, dass in England überhaupt kommerziell Wein erzeugt werden könne. Inzwischen begegneten Verbraucher der Kategorie eher auf Restaurantkarten, hörten durch Freunde davon oder probierten sie bei Branchenveranstaltungen.

Importeure sagen, dass Restaurants mit britischem Schwerpunkt geholfen haben. Cody Stephenson, World Portfolio Manager bei Skurnik Wines and Spirits, dem Importeur von Wiston Estate, sagte gegenüber SevenFifty Daily, das Wachstum britischer Gastropubs in New York und die Expansion Londoner Restaurantgruppen wie Hawksmoor, Ambassador’s Clubhouse und Dishoom in die USA hätten einen natürlichen Vertriebskanal für englischen Schaumwein geschaffen.

Der Gastronomiebereich bleibt entscheidend, weil diese Kategorie häufig am Tisch oder im Weinhandel erklärt werden muss. Kate Hamrick Foskett, die 2023 den Importeur Bubbles of Britain gründete, sagte gegenüber SevenFifty Daily, ihre Strategie konzentriere sich darauf, die Weine bei den passenden Einkäufern zu platzieren, statt auf Absatzmengen zu drängen. Importeure beschreiben englischen Schaumwein als erklärungsbedürftiges Produkt: Verbraucher erkennen den Stil möglicherweise wieder, sobald sie ihn probiert haben, doch viele müssen noch davon überzeugt werden, dass England in die Diskussion über Premium-Schaumweine gehört.

Diese Vertriebsarbeit wird dringlicher, weil sich die Angebotslage in Großbritannien verschärft hat. Ana Sugrue sagte gegenüber SevenFifty Daily, die Überproduktion sei zu einer erheblichen Belastung für die Branche geworden. Die Ausweitung der Rebflächen hat mehr Trauben auf den Markt gebracht und die Preise gedrückt. Obwohl der Jahrgang 2024 der ertragsschwächste seit 2016 war, wurde er dennoch zur viertgrößten Ernte der vergangenen zehn Jahre, da neu angelegte Weinberge erstmals Erträge lieferten. Zuvor hatte es 2023 eine sehr große Ernte gegeben, sodass viele Weingüter hohe Lagerbestände aufwiesen.

Dermot Sugrue sagte gegenüber SevenFifty Daily, nach der Ernte 2023 hätten Weingüter wenig Interesse daran gehabt, 2024 weitere Trauben zu kaufen, und die Preise seien um rund 50 Prozent gefallen. Der Druck habe 2025 angehalten: Günstige Wachstumsbedingungen vergrößerten das Angebot zusätzlich, und zum Jahresende seien die Traubenpreise auf historische Tiefststände gesunken. Bis 2026 habe sich die Preisentwicklung uneinheitlicher gestaltet, da mehr Erzeuger und Weingüter vor der Ernte Festpreisverträge abgeschlossen hätten. Das Problem des Überangebots sei jedoch nicht vollständig verschwunden.

Der Klimawandel ist trotz seiner Vorteile auch ein Risikofaktor. Die Erträge können von einem Jahrgang zum nächsten weiterhin stark schwanken, und dieselbe Wettervolatilität, die einem Jahr zugutekommt, kann dem nächsten schaden. Die britische Weinbranche ist außerdem auf ein Netzwerk angewiesen, in dem viele Weingüter Trauben zukaufen, statt ihre gesamten Rebflächen selbst zu bewirtschaften. Laut Wines of Great Britain entfallen 88 Prozent des Absatzes auf nur 24 Erzeuger. Probleme bei einigen wenigen großen Unternehmen können sich dadurch auf

Weinbauern, Lohnkeltereien und Zulieferer auswirken.

Der US-Markt stellt die Branche vor eine weitere Herausforderung: den Preis. Englischer Schaumwein wird aufgrund der geringen Produktionsmengen, der Jahrgangskennzeichnung und der langen Reifezeit meist preislich in der Nähe von Champagner im Einstiegssegment positioniert. Hamrick Foskett sagte gegenüber SevenFifty Daily, die Kategorie bewege sich in einem Premiumpreissegment, das sich Kunden nur schwer vermitteln lasse, wenn sie bereits mit Champagner, Prosecco oder heimischen Schaumweinen vertraut seien.

Einige Sommeliers halten die Weine dennoch für preiswert. Annie Shi, Beverage Director bei Dean’s in New York City, sagte gegenüber SevenFifty Daily, englischer Schaumwein biete eine hohe Qualität zu Preisen, die bei größerer Bekanntheit der Kategorie vermutlich höher lägen. Sie sagte, sie verkaufe Hambledon und Hattingley Valley Brut auf ihrer Weinkarte für 105 US-Dollar. Die Weine seien eine Alternative für Gäste, die etwas Besonderes suchten, ohne mehr für berühmte Marken auszugeben.

Eine weitere offene Frage ist die Vermarktung. Produzenten haben kürzere, einprägsamere Bezeichnungen für die Kategorie diskutiert, darunter Brit Pop und Britagne, doch keine davon hat sich durchgesetzt. Bevan sagte gegenüber SevenFifty Daily, eine einprägsame Identität könnte wichtig sein, weil Champagner nicht nur zum Herkunftsnamen, sondern auch zu einem weltweit geläufigen Synonym für Premium-Schaumwein geworden ist.

Englischer Schaumwein kann derzeit auf Dynamik, Glaubwürdigkeit und wachsende Bekanntheit in den USA bauen. Zugleich gibt es heute mehr Rebflächen und Flaschen sowie größeren finanziellen Druck als noch vor einigen Jahren. Ob es der Kategorie gelingt, Prestige in wiederkehrende Käufe umzuwandeln, wird nicht nur über die Zukunft britischer Weinbauern und Weingüter entscheiden, sondern auch darüber, wie weit Einkäufer, Importeure und Restaurantgruppen eine weitere Premium-Schaumweinregion in einem zunehmend umkämpften Markt unterstützen.