

02.03.2026

6. Treffen des IHK-Netzwerks Weinwirtschaft in Zeltingen-Rachtig

Weinmarkt im Wandel: Absatzmärkte schrumpfen, Wettbewerb nimmt zu

IHK-Netzwerkabend der Weinwirtschaft beleuchtet strukturelle Veränderungen und strategische Handlungsoptionen für die Betriebe an der Mosel

Beim IHK-Netzwerkabend der Weinwirtschaft in der Vinothek des Weingut Heinrichshof stand die Frage im Mittelpunkt, wie sich die Branche in einem tiefgreifend veränderten Marktumfeld zukunftsfähig aufstellen kann. Unter dem Titel „Weinmarkt im Wandel: Wie sichern wir die Zukunft der Weinwirtschaft?“ gab Simone Loose von der Hochschule Geisenheim University fundierte Einblicke in aktuelle Marktdaten und langfristige Entwicklungen.

Auf Basis der Geisenheimer Absatzanalyse zeichnete sie ein klares Bild: Der Weinkonsum in Deutschland wird weiter zurückgehen. „Die Deutschen werden langfristig um bis zu fünf Prozent weniger Wein pro Jahr trinken“, so Loose. Besonders deutlich werde die strukturelle Dimension dieser Entwicklung beim Blick auf die Demografie. Wenn in den kommenden zwanzig Jahren die älteren Generationen als Käufer vollständig wegfielen, bliebe nur noch rund die Hälfte der heutigen Weinnachfrage bestehen. „Die Märkte der Zukunft werden damit kleiner. Dadurch entsteht ein intensiver Verdrängungswettbewerb.“

Vor diesem Hintergrund verschiebt sich der strategische Fokus der Betriebe deutlich. Weinbaubetriebe müssten künftig noch stärker um bestehende und neue Kundinnen und Kunden kämpfen. Eine professionelle betriebswirtschaftliche Steuerung, eine klare Marktpositionierung und eine konsequente Ausrichtung auf Zielgruppen und Vertrieb gewinnen damit weiter an Bedeutung. „Der Vertrieb wird zur Kernkompetenz“, betonte Loose. Erfolgreich bleibe, wer seine Kunden halte, professionell betreue und kontinuierlich neue Kunden gewinne. Neben der Stärkung des Heimatmarktes könne auch die gezielte Erschließung neuer Märkte im Ausland ein strategischer Baustein sein.

Im Anschluss an den Impuls entwickelte sich eine intensive Diskussion darüber, was diese Trends konkret für die Weinwirtschaft an der Mosel bedeuten und welche Handlungsoptionen sich daraus ergeben.

ANSPRECHPARTNER



Wein & Tourismus

ALBRECHT EHSES

Tel.: 0651 9777-201

ehses@trier.ihk.de