vinetur

Michigan deckelt verpflichtende Liefergebühren für Spirituosen im staatlichen Vertriebssystem

Das neue Gesetz legt eine Lieferantengebühr von 1,75 US-Dollar pro Kiste fest, erhöht die staatlichen Zahlungen an Distributoren und soll Preissteigerungen bei Flaschen begrenzen.

Freitag, 31. Juli 2026



Michigan hat neue Grenzen für Gebühren im staatlich betriebenen Spirituosen-Vertriebssystem eingeführt, nachdem Gouverneurin Gretchen Whitmer Senate Bill 604 unterzeichnet hatte. Die Änderung trat am 29. Juli in Kraft und soll das Risiko höherer Flaschenpreise für Verbraucher verringern.

Die Maßnahme betrifft die Art und Weise, wie Spirituosenlieferanten für Lieferungen im Kontrollstaat-System von Michigan bezahlen. Nach dem neuen Gesetz müssen Lieferanten weiterhin 1,75 US-Dollar pro Kiste an Authorized Distribution Agents, bekannt als ADAs, zahlen, und zwar für Spirituosen, die von der Michigan Liquor Control Commission, kurz MLCC, gekauft werden. Dieser Betrag kann von der Alkoholbehörde oder dem Staatsschatzmeister nicht mehr geändert werden. Das Gesetz erlaubt es Lieferanten und Vertriebsagenten jedoch, eigenständig einen höheren Betrag auszuhandeln.

Der Gesetzentwurf ändert auch, was die MLCC denselben Vertriebsagenten zahlen muss, um Betriebskosten mitzutragen. Diese Gebühr steigt auf 12,50 US-Dollar pro Kiste und wird künftig jedes Jahr am 1. Oktober anhand des Consumer Price Index angepasst. Jede jährliche Erhöhung ist auf 5 % begrenzt.

Das Gesetz gibt der MLCC zudem ein weiteres Instrument an die Hand. Mit Zustimmung des State Administrative Board kann die Kommission zusätzliche Zahlungen an Vertriebsagenten nach einer von ihr festzulegenden Methodik leisten. Das Gesetz sagt, dass diese Methode angemessene und notwendige Kosten im Zusammenhang mit Lagerung, Vertrieb und Logistik widerspiegeln muss und auf alle ADAs angewendet werden muss.

Die Änderung ist bedeutsam, weil Michigan zu den Staaten gehört, in denen die Regierung eine zentrale Rolle beim Spirituosenvertrieb spielt. In diesem System können sich Veränderungen bei Liefergebühren und Logistikkosten rasch durch die Lieferkette ziehen und die Margen der Lieferanten, die Großhandelsökonomie und möglicherweise auch die Regalpreise beeinflussen, die Einzelhändler, Bars, Restaurants und Verbraucher zahlen. Für Getränkeunternehmen, die Whiskey, Vodka, Tequila und andere Destillate in Michigan verkaufen, schafft die neue Obergrenze mehr Planungssicherheit bei einem Teil ihrer Kostenbasis, auch wenn andere Ausgaben

weiterhin der Inflation unterliegen.

Branchenverbände, die sich für den Gesetzentwurf eingesetzt hatten, erklärten, die Maßnahme solle helfen, Kosten zu stabilisieren. Sam Awdish, Präsident der Michigan Spirits Association, sagte in einer Stellungnahme, dass die Deckelung dessen, was Lieferanten für staatlich veranlasste Lieferungen zahlen müssen, die Kosten für Mitgliedsunternehmen festschreiben und Verbraucher vor möglichen Preissteigerungen durch höhere Liefergebühren schützen werde.

Andy Deloney, Senior Vice President und Leiter der staatlichen Public Policy beim Distilled Spirits Council of the United States, sagte, Einzelhändler, Restaurants und Tavernen in Michigan seien auf ein starkes Vertriebsnetz angewiesen, um die Nachfrage nach Spirituosen zu decken. Er sagte, die Gesetzgebung biete der MLCC zusätzliche Unterstützung und solle dazu beitragen, das Vertriebssystem des Staates langfristig zu erhalten.

Das Gesetz kommt zu einem Zeitpunkt, an dem Michigans Spirituosenmarkt gemischte Signale zeigt. Nach Daten der National Alcohol Beverage Control Association gehörte Michigan im Mai zu nur vier Kontrollstaaten mit Volumenwachstum. Das Spirituosenvolumen im Staat stieg gegenüber dem Vorjahr um 1,3 %, wobei dieser Zuwachs durch drei zusätzliche Verkaufstage im Monat begünstigt wurde. Der Umsatzwert sank im selben Zeitraum um 0,7 %.

Diese Kombination aus moderatem Volumenwachstum und geringerem Wert unterstreicht, warum Gebührenpolitik in einem Kontrollstaat wichtig ist. Wenn das Umsatzwachstum ungleichmäßig ist und die Preissetzungsmacht begrenzt bleibt, können sich Änderungen bei vorgeschriebenen Logistikkosten überproportional auf die Rentabilität von Produzenten und Importeuren auswirken. Sie können auch beeinflussen, welche Produkte in den Markt geliefert werden, wie breit sie vertrieben werden und wie aggressiv Marken um Platzierungen bei Einzelhändlern und Gastronomiebetrieben konkurrieren.

Michigans System verlangt seit Langem, dass Lieferanten innerhalb der vom MLCC und seinem beauftragten Vertriebsrahmen festgelegten Regeln arbeiten. Indem die verpflichtende, vom Lieferanten zu zahlende ADA-Gebühr bei 1,75 US-Dollar pro Kiste

eingefroren wird, sofern beide Seiten nichts anderes vereinbaren, haben die Gesetzgeber eine Quelle einseitiger Kostensteigerungen beseitigt. Gleichzeitig versucht der Staat, mit der Erhöhung der vom MLCC gezahlten Gebühr auf 12,50 US-Dollar pro Kiste und der Kopplung künftiger Steigerungen an die Inflation bei einer Obergrenze von 5 % die Sorgen der Lieferanten mit dem Druck auf Distributoren in Einklang zu bringen, die mit höheren Kosten für Arbeit, Lagerung und Transport konfrontiert sind.

Für Restaurants, Tavernen und Paketläden, die auf regelmäßige Lieferungen von Spirituosenprodukten angewiesen sind, könnte dieses Gleichgewicht über die Buchhaltung hinaus Bedeutung haben. Wenn Vertriebsagenten ihre notwendigen Betriebskosten besser über Zahlungen aus dem staatlichen System decken können, statt allein über steigende Lieferantengebühren, könnten Unternehmen im gesamten Getränkefachhandel weniger von abrupten Preisänderungen oder Angebotsanpassungen betroffen sein. Die Wirkung wird davon abhängen, wie die MLCC ihre neue Befugnis für zusätzliche Zahlungen anwendet und wie Lieferanten und ADAs auf Vertragsverhandlungen reagieren.

Die Gesetzgebung spiegelt auch breitere Spannungen in der Alkoholregulierung wider, da die Bundesstaaten versuchen, Inflation zu bewältigen, ohne streng kontrollierte Vertriebssysteme zu schwächen. Im Fall von Michigan entschieden sich die Gesetzgeber für eine Formel, die automatische Erhöhungen begrenzt, zugleich aber jährliche Anpassungen auf Basis des Verbraucherpreisindex und gezielte Zusatzzahlungen erlaubt, wenn Logistikkosten dies rechtfertigen.

Für Brennereien innerhalb und außerhalb Michigans ist das Thema von praktischer Bedeutung. Produzenten, die in den Staat liefern, müssen nicht nur die Verbrauchernachfrage berücksichtigen, sondern auch die regulatorischen Kosten, die mit jeder über offizielle Kanäle versandten Kiste verbunden sind. Eine besser vorhersehbare Gebührenstruktur kann die Preisstrategie, die Promotionsplanung und die Entscheidung beeinflussen, ob kleinere oder langsamer drehende Marken in einem Markt tragfähig bleiben, in dem Compliance-Kosten genau beobachtet werden.

Michigan ist Heimat eines aktiven Craft-Distilling-Sektors ebenso wie nationaler Marken, die über sein Kontrollsystem vertrieben werden. Unternehmen, die dort tätig sind, argumentieren seit Jahren, dass Unsicherheit bei lieferbezogenen Gebühren die Planung erschwert und die Wahrscheinlichkeit erhöht habe, dass zusätzliche Kosten letztlich im Einzelhandel weitergegeben würden.

Das neue Gesetz beseitigt nicht alle Kostendruckfaktoren im System. Inflationsgebundene Anpassungen bleiben für einen Teil der ADA-Vergütungsstruktur bestehen, und auch Lager- und Transportkosten können weiter steigen. Es zieht jedoch klarere Grenzen dafür, wer innerhalb eines Teils von Michigans Spirituosen-Lieferkette was bezahlt – eine Änderung, die Brennereien, Distributoren und Gastronomiebetriebe im ganzen Staat genau beobachten dürften.