vinetur

# US-Verbot für kanadische Alkoholika trifft Brennereien am härtesten

Analysten sagen, Spirituosenhersteller liefern mehr als die Hälfte ihrer Produktion in die Vereinigten Staaten – weit mehr als Brauereien oder Weingüter.

Freitag, 11. September 2026



Ein US-Verbot für die meisten kanadischen alkoholischen Getränke soll am 29. Sept. in Kraft treten, und Branchenanalysten sagen, dass kanadische Brennereien wahrscheinlich den größten Schaden erleiden werden, weil sie weitaus stärker vom amerikanischen Markt abhängig sind als Brauereien und Weingüter.

Die Maßnahme wurde von der US-Regierung angekündigt, als sich die handelspolitischen Spannungen zwischen den beiden Ländern verschärften. Nach Angaben von Branchenverbänden und Ökonomen würden die Beschränkungen die Einfuhr der meisten in Kanada hergestellten Spirituosen und anderer Alkoholprodukte in die Vereinigten Staaten blockieren, kanadischer Whisky und Likör in Flaschen mit mehr als vier Litern Inhalt wären jedoch ausgenommen. Handelsvertreter sagen, dass diese Ausnahme in der Praxis eng sei, weil solche größeren Formate nicht weit verbreitet verkauft werden.

Craig Johnston, Chefökonom bei Farm Credit Canada, sagte, Brennereien seien besonders exponiert, weil sie mehr als die Hälfte ihrer Produktion über die Grenze schicken. Unter den wichtigsten Alkoholkategorien hätten Spirituosenhersteller die stärkste Abhängigkeit von der US-Nachfrage, sagte er, was sie anfälliger mache als Brauereien oder Weingüter, falls das Verbot bestehen bleibt.

Das ist über eine einzelne Produktkategorie hinaus von Bedeutung. Eine länger anhaltende Störung könnte verändern, wie kanadische Produzenten von Spirituosen, Bier und Wein Zugang zu ihrem größten nahegelegenen Exportmarkt erhalten; der stärkste unmittelbare Druck würde dabei auf die Spirituosenhersteller fallen, während für Brauereien und Weingüter nur begrenztere direkte Auswirkungen erwartet werden. Die Änderung könnte Unternehmen zudem dazu zwingen, Vertrieb, Produktionsplanung und Regalpräsenz in den Vereinigten Staaten neu zu überdenken – zu einem Zeitpunkt, an dem sich Handelsbeziehungen nach ihrem Verlust nur schwer wieder aufbauen lassen.

Cal Bricker von Spirits Canada sagte, die Maßnahme komme praktisch einem Verbot von kanadischem Whisky gleich. Die Branche habe keinen einfachen Ausweg, sagte er, weil viele Produkte durch Ursprungsregeln und langjährige Handelsvereinbarungen geschützt seien. Kanadischer Whisky müsse in Kanada hergestellt werden, ebenso wie

Bourbon in den Vereinigten Staaten und Tequila in Mexiko, sagte er. Das bedeute, dass Produzenten eine kanadische Whisky-Linie nicht einfach südlich der Grenze verlagern und dasselbe Produkt unter derselben Bezeichnung weiterverkaufen könnten.

Bricker sagte außerdem, das nordamerikanische Alkoholgeschäft sei tief integriert, vor allem bei großen Multis. Er verwies auf Unternehmen wie Diageo, das Crown Royal in Kanada, Bulleit Bourbon in den Vereinigten Staaten und Don Julio Tequila in Mexiko produziert. Seiner Ansicht nach können Maßnahmen gegen Produkte aus einem Land dennoch breitere Konzernlieferketten beeinträchtigen, weil diese Unternehmen über eine einzige Bilanz gesteuert werden.

Bisher, sagte Bricker, habe er von keiner der 11 Brennereien und Spirituosenhersteller, die sein Verband vertritt, gehört, dass sie die Produktion in die Vereinigten Staaten verlagern wollen. Er sagte jedoch, die Branche dränge auf Verhandlungen, weil die wirtschaftlichen Folgen schwerwiegend sein könnten, falls das Verbot lange bestehen bleibt.

Robert Carter, ein Analyst für die Lebensmittelindustrie bei der StratonHunter Group, sagte, kleinere Produzenten mit einer Einzelhandelspräsenz in den Vereinigten Staaten könnten besonders verwundbar sein. Viele von ihnen hätten Jahre damit verbracht, Beziehungen zu amerikanischen Distributoren, Restaurants und Geschäften aufzubauen, sagte er, und diese Verbindungen könnten schnell schwächer werden, wenn die Produkte ausbleiben. Sobald eine Marke aus den Regalen verschwindet, könne es schwierig und teuer sein, diesen verlorenen Platz zurückzugewinnen.

Brauereien scheinen insgesamt weniger betroffen zu sein, auch wenn einige Unternehmen weiterhin einem erheblichen Risiko ausgesetzt sind. Andrew Oland, Vorstandschef von Moosehead Breweries, sagte, er sei enttäuscht, dass Alkohol weiter in den sich ausweitenden Handelsstreit hineingezogen werde. 15 % der Getränke von Moosehead würden in die Vereinigten Staaten geliefert und unterlägen dort bereits 50-prozentigen Zöllen, nachdem die Handelsverhandlungen zwischen den beiden Ländern im vergangenen Monat gescheitert waren, sagte er.

Oland sagte, die in Saint John, New Brunswick, ansässige Brauerei versuche, in den nächsten Wochen so viel Bier wie möglich in die Vereinigten Staaten zu schicken, um Regalfläche zu sichern und die Beziehungen zu Einzelhändlern zu erhalten. Wenn sein Bier in amerikanischen Geschäften nicht verfügbar sei, würden diese es schnell durch eine andere Marke ersetzen, sagte er, und diesen Platz später zurückzuerobern könne schwierig sein. Zugleich bereite sich Moosehead auf die Möglichkeit einer längeren Störung vor und suche nach Marketingchancen außerhalb der Vereinigten Staaten.

Dennoch sagen Vertreter der Bierbranche, dass der Sektor nicht so stark vom US-Markt abhängt wie die Spirituosenhersteller. Luke Chapman, Vizepräsident für Bundesangelegenheiten bei Beer Canada, sagte, das kanadische Brauwesen sei überwiegend auf den heimischen Markt ausgerichtet. Mehr als 90 % des im vergangenen Jahr in Kanada gekauften Biers sei im Land aus heimischen Zutaten gebraut worden, sagte er, was dem Sektor eine breitere Heimatmarktbasis verschaffe als vielen anderen kanadischen Branchen.

Auch die Weinproduzenten dürften den schlimmsten Schlag vermeiden. Norman Beal, Vorsitzender des Verwaltungsrats von Ontario Craft Wineries, sagte, nur etwa 1 % der Weinverkäufe komme aus den Vereinigten Staaten. Kanadische Weinproduzenten seien vergleichsweise klein und verkauften den Großteil ihrer Produkte in Kanada, sagte er, was ihre direkte Exponierung gegenüber einem US-Einfuhrverbot verringere.

Jüngste Handelsdaten zeigen, warum das Thema für das breitere Alkoholgeschäft weiterhin wichtig ist. Von Analysten zitierte Daten von Statistics Canada zeigen, dass Kanada zwischen April 2024 und März 2025 Alkohol im Wert von 1 Mrd. US-Dollar aus den Vereinigten Staaten importierte, 5,4 % weniger als im vorangegangenen Geschäftsjahr. Im selben Zeitraum beliefen sich die kanadischen Alkoholexporte in die Vereinigten Staaten auf 1,4 Mrd. US-Dollar, ein Plus von 4,1 % gegenüber dem Vorjahr.

Die jüngste US-Maßnahme folgte auf kanadische Vergeltungszölle, die laut den von The Canadian Press zitierten Branchenangaben Anfang dieser Woche eingeführt wurden. Produzenten und Handelsverbände fordern Ottawa und Washington nun auf, vor dem 29. Sept. eine diplomatische Lösung zu finden. Sie warnen, dass einige Brennereien ihre Aktivitäten zurückfahren müssten, wenn die Beschränkungen bestehen bleiben,

und dass das in manchen Regionen Arbeitsplatzverluste und wirtschaftlichen Druck auf Gemeinden bedeuten könnte, die mit der Spirituosenproduktion verbunden sind.

Mit dem näher rückenden Stichtag ist die zentrale Sorge in der Branche nicht gleich verteilt. Brauereien und Weingüter können sich stärker auf den heimischen Absatz stützen, Brennereien verfügen jedoch nicht über denselben Puffer. Für viele von ihnen sind die Vereinigten Staaten nicht nur ein weiteres Exportziel. Sie sind der Kernmarkt, der Produktionsmengen, langfristige Verträge und Markenwachstum trägt.