vinetur

Kanadische Getränkemacher verlagern Dosenbestellungen nach China, nachdem US-Zölle die Kosten erhöht haben

Die Dosenpreise in Nordamerika sind um etwa 50% gestiegen und machen manche chinesische Behälter bis zu 8 Cent günstiger.

Montag, 21. September 2026



Kanadische Brauereien und andere Hersteller von Getränken in Dosen verlagern einen Teil ihrer Aluminiumbeschaffung nach China, nachdem US-Zölle die Dosenkosten in ganz Nordamerika in die Höhe getrieben haben und damit ein langjähriges Liefermuster in einem Geschäft verändert haben, in dem die Verpackung über Gewinnmargen entscheiden kann.

Die Veränderung ist in Kanadas Bierbranche und im schnell wachsenden Markt für Spirituosen-Cocktails in Dosen spürbar. Unternehmen, die sich jahrelang auf US-Lieferanten stützten, sagen nun, chinesische Dosen könnten selbst nach dem Versand deutlich günstiger sein, weil Zölle die regionalen Aluminiumpreise und die Kosten für in Nordamerika hergestellte Behälter nach oben getrieben haben.

The Canadian Vanguard berichtete, dass die Dosenpreise in Nordamerika seit Anfang des vergangenen Jahres um etwa 50% gestiegen sind, nachdem US-Zölle die Aluminiumkosten auf beiden Seiten der Grenze deutlich erhöht hatten. Der Druck reicht weit über die Metallproduzenten hinaus. Für Getränkeunternehmen ist die Dose oft einer der größten Einzelkostenposten je verkaufter Einheit, was bedeutet, dass höhere Verpackungskosten die Gewinne rasch schmälern, Preiserhöhungen erzwingen und Einkaufsverträge in der Bier-, Spirituosen- und der breiteren Getränkebranche neu gestalten können.

In Burnaby in British Columbia sagte Vadim Bajgoric, dessen Unternehmen Canvas Craft Dosen für Brauereien digital bedruckt, chinesische Lieferungen seien in seinem Lager inzwischen viel häufiger geworden. Er sagte der Publikation, vor zwei Jahren seien alle Dosen, die durch seine Drucklinie liefen, in Nordamerika hergestellt worden. Heute, so sagte er, stamme etwa die Hälfte der Dosen auf seinem Lagerboden aus China, wobei in den USA und in China hergestellte Dosen auf unterschiedlichen Palettentypen angeliefert würden.

Bajgoric sagte, Fabriken außerhalb von Shanghai verkauften Dosen zu etwa einem Drittel unter dem Preis vergleichbarer US-Produkte. „China hat einen enormen Vorteil“, sagte er.

Die Entwicklung spiegelt die Struktur des nordamerikanischen Aluminiumhandels wider. Kanada ist ein großer Aluminiumproduzent, doch die USA sind der wichtigste Hersteller von Aluminiumcoil, das zur Dosenproduktion verwendet wird. Dosenverträge auf beiden Seiten der Grenze orientieren sich üblicherweise am Aluminiumpreis im US-Mittleren Westen, einer Branchenreferenz, die durch die Zölle nach oben getrieben wurde. Die USA haben 50% Zölle auf kanadisches Aluminium verhängt, während Kanada mit ähnlichen Maßnahmen reagiert hat, jedoch Ausnahmen für Waren geschaffen hat, die in der Lebensmittel- und Getränkeverpackung verwendet werden.

Dieses Preissystem hat chinesischen Lieferanten geholfen, in Kanada aggressiver zu konkurrieren. Shane Vear, Inhaber der in Südonario ansässigen Caravan Bev Co., die chinesische Dosen importiert und vertreibt, sagte, sein Geschäft sei seit letztem Jahr um 30% gewachsen, da Getränkeunternehmen nach günstigeren Optionen suchen. Bei einigen Dosenformaten liege der chinesische Preis inzwischen nahe an dem, was US-hergestellte Dosen vor der zweiten Amtseinführung von Präsident Donald Trump und der anschließenden neuen Zollwelle kosteten.

Laut dem Bericht kann die Spanne bis zu 8 Cent pro Dose erreichen. In einer Branche, die jährlich Milliarden Einheiten abfüllt, ist dieser Unterschied erheblich. Kanadas Brauereien füllen zusammen rund 3,7 Milliarden Dosen pro Jahr ab. Ein paar Cent pro Dose können sich unmittelbar auf die Margen auswirken und möglicherweise Großhandelspreise, Einzelhandelspreise und künftige Lieferverträge beeinflussen.

Yuri Akeroyd, Präsident von The Strait & Narrow auf Vancouver Island, sagte, sein Unternehmen habe in den vergangenen acht Monaten den Großteil seiner Dosenkäufe nach China verlagert. Das Unternehmen verkauft Gin- und Wodka-Cocktails in Dosen, und Akeroyd sagte, die Entscheidung sei eine Frage des Überlebens gewesen. „Fünf Cent pro Dose sind in unserem Geschäft der Unterschied zwischen Profitabilität und Nichtprofitabilität“, sagte er.

Akeroyd sagte, die Kosten seien nicht der einzige Faktor gewesen. Nach fast zwei Jahren politischer Kehrtwenden aus Washington wirke der Einkauf im Ausland nun weniger volatil als die Abhängigkeit von einem US-Markt, der plötzlichen Zolländerungen unterliege, sagte er. Er sagte der Publikation, er werde wahrscheinlich

weiter chinesische Dosen kaufen, selbst wenn sie nicht günstiger wären, wegen der Unsicherheit über die künftige US-Handelspolitik.

Nicht jeder Hersteller kann schnell umsteigen. Größere Getränkeunternehmen sind oft an mehrjährige Lieferverträge gebunden, was die allgemeine Veränderung der Importmuster verlangsamt hat. Kanadische Handelsdaten zeigen, dass der Wert der chinesischen Aluminiumdosenimporte 2025 um 14% gestiegen ist. Die Ausgaben für Dosenimporte aus den USA stiegen ebenfalls, um 11%, und amerikanische Lieferanten dominieren den kanadischen Markt weiterhin. Diese Zahlen zeigen nicht, wie sich die Einkaufsmuster 2026 verändert haben könnten, und sie trennen auch nicht den Effekt höherer Preise infolge von Zöllen von Veränderungen bei der Zahl der gekauften Dosen.

Crown Holdings, einer der großen US-amerikanischen Dosenhersteller, die Kanada beliefern, erklärte in seinem Jahresbericht, sein Nettoumsatz 2025 sei vor allem wegen der Weitergabe höherer Aluminiumkosten gestiegen. Das Unternehmen betreibt Dosenwerke in Calgary und Toronto sowie mehrere Standorte in den USA. Auf eine im Bericht genannte Bitte um Stellungnahme reagierte es nicht.

Einige kanadische Brauereien versuchen trotz der höheren Kosten bei einer lokalen oder nordamerikanischen Versorgung zu bleiben. In Calgary kauft Big Rock Brewery 355-Milliliter-Dosen aus dem nahe gelegenen Werk von Crown. David Kinder, Präsident von Big Rock, sagte, lokale Beschaffung passe zu den Prioritäten des Unternehmens, doch die steigenden Kosten seien inzwischen schwer aufzufangen. Er sagte, allein die Aluminiumzölle hätten Big Rock bislang in diesem Jahr mehr als 1 Million Dollar gekostet. Vor sechs Wochen habe die Brauerei 10% ihrer Belegschaft abgebaut.

Big Rock ist weiterhin an eine mehrjährige Vereinbarung zum Kauf nordamerikanischer Dosen gebunden, doch Kinder sagte, das Unternehmen habe begonnen, nach Alternativen zu suchen. „Es geht nicht wirklich darum, was ich gern tun würde“, sagte er. „Irgendwann wird es darum gehen, was ich tun muss, um ein tragfähiges Geschäft zu führen.“

Andere bezweifeln, dass chinesische Dosen die günstigere Option bleiben werden, sobald das Frachtkostenrisiko vollständig eingerechnet ist. Die Kosten für den Seetransport sind nach dem Krieg im Iran stark gestiegen und haben Importeuren, die Container über den Pazifik bewegen, eine weitere Ebene der Unsicherheit hinzugefügt. Jim Lister, Präsident von Phillips Brewing and Malting Co. in Victoria, sagte, sein Unternehmen habe früher schon aus Asien bezogen und das als schwierig empfunden. „Sie tauschen die Volatilität des Rohstoffmarkts gegen die Unberechenbarkeit und Volatilität der Schifffahrtswelt ein“, sagte er.

Phillips Brewing hat Verträge für nordamerikanische Dosen bis Anfang nächsten Jahres, doch Lister sagte, er prüfe Alternativen. Er sagte, ein Kanada-USA-Handelsabkommen oder ein Politikwechsel in den USA nach den Zwischenwahlen im November könnten das Bild noch verändern. Wenn nicht, sagte er, hätten Brauereien womöglich kaum eine Wahl, als mehr von den höheren Verpackungskosten an die Verbraucher weiterzugeben. „Man kann steigende Kosten nicht auf Dauer einfach schlucken, ohne irgendwann den Preis seiner Produkte zu ändern“, sagte er.