vinetur

US-Einfuhrverbot bedroht am 29. Sept. einen Schlüsselmarkt für kanadischen Wein

Ein Anstieg der Inlandsverkäufe um 45 % bietet nur begrenzte Entlastung für Weingüter, die auf die US-Nachfrage nach Eiswein angewiesen sind; auf ihn entfallen 60 % der Exporte.

Mittwoch, 23. September 2026



Kanadische Weingüter verzeichnen höhere Verkäufe im Inland, da Verbraucher mehr heimische Flaschen kaufen. Die Branche sagt jedoch, dieser Aufschwung werde die Gefahr neuer US-Handelsbeschränkungen, die die Exporte bis zum Monatsende erheblich beeinträchtigen könnten, kaum vollständig ausgleichen.

Wine Growers Canada teilte mit, dass die inländischen Weinverkäufe seit Inkrafttreten der Zölle um 45 % gestiegen seien. Der Branchenverband sieht darin einen Beleg dafür, dass Käufer kanadische Produkte wählen, wenn sie im Handel leicht zu finden sind. Dan Paszkowski, der Präsident des Verbands, sagte, die jüngsten Zuwächse zeigten, dass es für lokale Produzenten Spielraum gebe, auf ihrem Heimatmarkt zu wachsen, wo kanadische Weingüter immer noch nur etwa 30 % des Weinabsatzes ausmachen.

Die Verbesserung der Inlandsnachfrage kommt zu einem Zeitpunkt, an dem die Produzenten sich einer ernsteren Herausforderung auf ihrem wichtigsten Exportmarkt, den USA, gegenübersehen. Ontario produziere 90 % des kanadischen Weins, der südlich der Grenze verkauft werde, sagte Paszkowski. Die 50-prozentigen US-Zölle auf betroffene Produkte bezeichnete er als erhebliches Verkaufshemmnis und sagte, die am 8. Sept. unterzeichneten Executive Orders würden ab dem 29. Sept. die Einfuhr kanadischer alkoholischer Getränke blockieren.

Sollte dieser Zeitplan bestehen bleiben, würden die Beschränkungen die Weingüter in Ontario unmittelbar unter Druck setzen und auch Produzenten im Okanagan Valley in British Columbia sowie im Osten von Quebec treffen. Besonders hoch ist das Risiko für Eiswein, der nach Angaben von Wine Growers Canada 60 % der kanadischen Weinexporte in die USA ausmacht.

Diese Konzentration setzt eine der bekanntesten Weinkategorien Kanadas höheren Preisen und einem möglichen Verlust von Regalflächen aus. Paszkowski sagte, eine Flasche kanadischen Eisweins im Wert von 40 US-Dollar würde zunächst mit einem Zoll von 20 US-Dollar belastet, bevor Aufschläge von Importeuren, Großhändlern oder Einzelhändlern hinzukommen. Das, sagte er, würde den Endverkaufspreis erhöhen und das Produkt deutlich schwerer verkäuflich machen.

Die geplanten US-Beschränkungen könnten auch einen kleineren, aber wichtigen Absatzkanal betreffen, der mit dem Tourismus verknüpft ist. Paszkowski sagte, wenn Einfuhren untersagt würden, könnten amerikanische Besucher in kanadischen Weinregionen kanadische Flaschen nicht mehr auf den üblichen kommerziellen Wegen mit nach Hause nehmen. Das könnte Weingüter belasten, die auf reisebezogene Ausgaben in Gegenden wie Ontarios Weinland angewiesen sind.

Der Branchenverband sagt, die Gefahr gehe über einen kurzfristigen Rückgang der Lieferungen hinaus. Paszkowski sagte, selbst eine vorübergehende Unterbrechung des Zugangs zum US-Markt könne Jahre brauchen, um behoben zu werden, weil die Weingüter Beziehungen zu Importeuren, Großhändlern und Einzelhändlern neu aufbauen und zugleich die Bekanntheit bei den Verbrauchern wiederherstellen müssten. Für Produzenten, die über Jahre Markenbekanntheit in den USA aufgebaut hätten, könne der Verlust dieser Position selbst für kurze Zeit kostspielig sein.

Daten des wichtigsten Spirituosenhändlers in Ontario deuten in dieselbe Richtung wie die Angaben der Branche zum Inlandsabsatz. Die Liquor Control Board of Ontario teilte mit, dass die Weinverkäufe in Ontario zwischen dem 1. April 2025 und Juni 2026 um 44 % gestiegen seien. Die LCBO kündigte zudem eine breiter angelegte Marketingkampagne mit dem Titel „We’re all in on Ontario“ an, die lokalen Produkten mehr Sichtbarkeit verschaffen soll.

Die stärkere Inlandsnachfrage könnte einigen Weingütern helfen, Bestände umzulenken, die sonst in Exportmärkte gegangen wären. Dennoch ersetzt der heimische Markt den Wert der US-Nachfrage nicht vollständig, insbesondere bei Produkten wie Eiswein, die stärker exportorientiert sind. Branchenvertreter sagen, die jüngsten Zuwächse im Inland sollten als Puffer verstanden werden, nicht als Ersatz für den grenzüberschreitenden Handel.

Der Streit ist auch über die Weingüter hinaus bedeutsam, weil Zölle und ein mögliches Einfuhrverbot verändern könnten, wie alkoholische Getränke zwischen Kanada und den USA bewegt werden. In der Praxis kann jede Störung der Weinströme Produzenten, Importeure und Einzelhändler zwingen, Beschaffung, Regalflächen und Vertriebsnetze anzupassen. Der Druck dürfte in Premiumkategorien wie Eiswein am sichtbarsten sein,

aber die Verschiebung könnte auch den breiteren Getränkemarkt beeinflussen, wenn Käufer kanadischen Wein durch Alternativen aus anderen Regionen ersetzen.

Wine Growers Canada fordert Ottawa zu mehr Unterstützung auf, da sich der Handelsstreit verschärft. Der Verband will eine Verlängerung des föderalen Wine Sector Support Program, das 2027 auslaufen soll. Außerdem fordert er Änderungen bei den bundesweiten Verbrauchsteuern, weniger Handelshemmnisse zwischen den Provinzen und mehr Regalfläche für kanadischen Wein in den Geschäften.

Diese Forderungen spiegeln eine seit Langem bestehende Herausforderung auf dem kanadischen Markt wider. Selbst mit dem jüngsten Anstieg der Verkäufe halten einheimische Produzenten immer noch weniger als ein Drittel des gesamten Weinabsatzes in Kanada. Branchenvertreter argumentieren, der derzeitige Handelsdruck habe deutlich gemacht, wie abhängig viele Weingüter weiterhin von politischen Entscheidungen außerhalb ihres Einflussbereichs seien und wie viel mehr Raum es gebe, im Inland zu wachsen.

Der Sektor muss derzeit zwei deutlich unterschiedliche Entwicklungen zugleich ausbalancieren: stärkere Unterstützung durch kanadische Verbraucher und ein wachsendes Risiko, dass der Zugang zum US-Markt gerade zu Beginn der Herbsteinverkaufssaison enger werden könnte. Mit dem nahenden Stichtag am 29. Sept. bereiten sich Weingüter, die auf amerikanische Käufer angewiesen sind, auf die Möglichkeit vor, dass einer ihrer wichtigsten Exportkanäle fast über Nacht deutlich schwieriger zu nutzen sein könnte.