vinetur

Kentucky-Bourbon-Exporte nach Kanada brachen nach Eskalation des Handelsstreits um 85 % ein

Die Kontrolle der Alkoholverkäufe auf Provinzebene erlaubte es kanadischen Behörden, US-Flaschen rasch aus dem Handel zu nehmen – mit der Sorge vor höheren Preisen und dauerhaften Marktverlusten.

Mittwoch, 23. September 2026



Der Handelsstreit zwischen den USA und Kanada trifft die Kentucky-Bourbon-Verkäufe in Kanada und weckt Sorgen über höhere Kosten für Verbraucher, da Zölle und Vergeltungsmaßnahmen sich im grenzüberschreitenden Handel ausbreiten.

Nach Angaben aus Kentucky sind die Spirituosenexporte nach Kanada um bis zu 85 % zurückgegangen – ein deutlicher Einbruch, der zeigt, wie schnell politische Spannungen einen der wichtigsten Auslandsmärkte der Bourbon-Industrie beeinträchtigen können. Auf den Rückgang verwies Kentuckys Gouverneur Andy Beshear in einem Schreiben vom September an Präsident Donald Trump, in dem er ihn aufforderte, seine Zollpolitik zu ändern.

Das Problem betrifft nicht nur die Brennereien. Der kanadische Ökonom Todd Hirsch sagte, der Streit wirke sich auch auf Verbraucher und Unternehmen auf beiden Seiten der Grenze aus und könne die Preise weiter steigen lassen, wenn die Pattsituation anhält. In WTMJ's „Point Taken" sagte Hirsch, die Verkäufe amerikanischer Alkoholika in Kanada seien stark zurückgegangen, und führte einen Teil dieses Rückgangs auf die Art und Weise zurück, wie dort Alkohol verkauft wird.

In Kanada spielen die Provinzregierungen eine zentrale Rolle beim Einkauf und Vertrieb von Alkohol. Diese Struktur verschafft ihnen weitreichende Befugnisse darüber, welche Produkte vorrätig gehalten und verkauft werden. Hirsch sagte, das bedeute, dass die Provinzen amerikanische Flaschen aus den Regalen nehmen können – ein Schritt, der den Zugang zu US-Marken für Einzelhändler und Verbraucher schnell kappen kann.

Dieses System erklärt, warum Bourbon zu einem frühen und sichtbaren Opfer des Streits geworden ist. In vielen Märkten braucht es Zeit, bis sich Handelsdruck über Großhändler, Distributoren und Ladenbestände auswirkt. Im kanadischen Alkoholsystem kann staatliches Handeln deutlich schneller Wirkung entfalten, vor allem wenn eine Produktkategorie stark von offiziellen Beschaffungswegen abhängt.

Für Kentucky sind die Folgen erheblich. Bourbon ist eines der bekanntesten Exportprodukte des Bundesstaats, und Kanada war ein wichtiges Ziel. Ein Verlust dieses Ausmaßes kann die Brennereien direkt durch geringere Verkäufe treffen, aber auch Zulieferer, Logistikunternehmen und Gastgewerbebetriebe, die auf stabile Handelsströme angewiesen sind.

Der Streit hat auch breitere Folgen für das Getränkegeschäft. Zölle und Beschränkungen zwischen den beiden Ländern können für Spirituosen und möglicherweise auch für andere importierte Getränke Versandmengen, Kosten und Produktverfügbarkeit verändern. Importeure, Bars, Restaurants und Einzelhändler könnten mit knapperem Angebot, höheren Großhandelspreisen oder einer veränderten Markenauswahl konfrontiert sein, wenn der Handelsstreit anhält oder sich ausweitet.

Kanadische Verbraucher spüren die Auswirkungen bereits durch den eingeschränkten Zugang zu einigen amerikanischen Produkten. Bleiben die Zölle bestehen oder kommen neue Beschränkungen hinzu, könnte sich der Druck weiter entlang der Kette verlagern – von Exporteuren und provinziellen Käufern bis hin zu Ladenpreisen und Getränkekarten in Restaurants. Hirsch sagte, der Streit könne sich letztlich darauf auswirken, was Verbraucher zahlen, und verwies darauf, wie Handelsbarrieren in die Alltagskosten einfließen können.

Der Bourbon-Markt ist zu einem klaren Beispiel dafür geworden, wie Handelspolitik über Fabriken und Industriegüter hinausgehen und schnell Verbraucherprodukte erreichen kann. Destillierte Spirituosen sind besonders exponiert, weil sie auf grenzüberschreitenden Versand, regulierte Vertriebsnetze und über Jahre aufgebaute Markentreue angewiesen sind. Eine plötzliche Unterbrechung in einem dieser Bereiche kann die Nachfrage schwächen und es Lieferanten erschweren, ihren Platz im Regal zurückzugewinnen.

Beshears Appell an Trump erhöht den Druck von Vertretern in Bundesstaaten, deren Exporte nach Kanada besonders betroffen sind. Sein Schreiben verwies auf den starken Rückgang der Spirituosenlieferungen als Beleg dafür, dass die derzeitige Zollpolitik einer wichtigen Branche des Bundesstaats schadet. Auch wenn die Einzelheiten einer möglichen Kursänderung unklar bleiben, zeigt der Brief, dass der Widerstand nicht nur von Ökonomen und Unternehmen wächst, sondern auch von Staatsvertretern, die um Arbeitsplätze und entgangene Einnahmen besorgt sind.

Der Streit ist auch deshalb bemerkenswert, weil die beiden Länder eng verflochten sind. Die USA und Kanada unterhalten eine der größten Handelsbeziehungen der Welt, und viele Branchen sind auf berechenbare Regeln an der Grenze angewiesen. Wenn

sich diese Regeln ändern, können selbst Produkte mit hoher Nachfrage zwischen die Fronten geraten.

Für Bourbon-Hersteller ist der kanadische Markt nicht nur wegen der aktuellen Verkäufe wichtig, sondern auch wegen der langfristigen Markenpositionierung. Sobald Produkte aus den Regalen genommen werden, können Wettbewerber Platz gewinnen und Verbraucher zu anderen Optionen wechseln. Selbst wenn sich die handelspolitischen Spannungen später legen, könnten Unternehmen Zeit und zusätzliche Kosten brauchen, um den Vertrieb wieder aufzubauen und Marktanteile zurückzugewinnen.

Dasselbe Risiko gilt allgemeiner für den Getränkesektor. Wenn Zölle weiterhin Kaufentscheidungen und Bevorratungsstrategien beeinflussen, könnten Unternehmen, die Spirituosen importieren, vertreiben oder ausschenken, gezwungen sein, ihre Lagerbestände anzupassen, Liefervereinbarungen neu zu verhandeln oder höhere Kosten zu tragen. Das könnte besonders für Betreiber wichtig sein, die beim stetigen Nachschub an Premiumflaschen und etablierten Marken auf den US-kanadischen Handel angewiesen sind.

Vorerst liefern die von Vertretern Kentuckys genannten Zahlen eines der klarsten Maße für die Auswirkungen des Streits. Ein Exportrückgang um 85 % nach Kanada deutet auf mehr als nur eine vorübergehende Abschwächung hin. Er legt nahe, dass der Handelskonflikt bereits echten wirtschaftlichen Schaden auf einem Markt verursacht, der für einen der bekanntesten Spirituosen Amerikas wichtig war.