vinetur

Die USA werden kanadische Alkoholimporte ab 29. Sept. verbieten

Washington ersetzt 50%-Zölle auf Milchprodukte, Alkohol und große Motorräder nach dem Scheitern der Handelsgespräche durch ein Verbot.

Donnerstag, 24. September 2026



Die Vereinigten Staaten werden ab dem 29. Sept. die Einfuhr mehrerer kanadischer Produkte, darunter Alkohol, verbieten und damit eine neue Eskalation in einem Handelsstreit markieren, der sich bereits von Zöllen zu einem vollständigen Verbot ausgewählter Waren entwickelt hat.

FreightWaves berichtete, dass Washington am 8. Sept. ankündigte, die Einfuhr kanadischer Milchprodukte, alkoholischer Getränke und Motorräder mit großem Hubraum zu untersagen. Der Schritt erfolgte, nachdem die Handelsgespräche zwischen den Vereinigten Staaten und Kanada am 22. Aug. gescheitert waren. Anschließend verhängten die USA 50%-Zölle auf kanadische Waren im Wert von rund 20 Milliarden US-Dollar, und Kanada reagierte zwei Tage später mit entsprechenden Vergeltungszöllen.

Die neue Beschränkung geht über die früheren Zollanhebungen hinaus, weil sie den Handel mit bestimmten Produktlinien stoppt, statt sie nur teurer zu machen. Laut FreightWaves ersetzt das Verbot die zuvor nach Section 338 des Tariff Act of 1930 auf dieselben drei Sektoren angewandten 50%-Abgaben. Der breitere Streit steht außerdem neben einer separaten Maßnahme nach Section 301, die am 24. Juli in Kraft trat und einen Basiszoll von 10% auf Waren aus 60 Volkswirtschaften, darunter Kanada, festlegte – wegen Vorwürfen im Zusammenhang mit der Durchsetzung von Zwangsarbeit.

Ein hochrangiger Beamter der US-Regierung sagte CBC, die verbotenen Kategorien seien ausgewählt worden, weil Kanada in den USA bei diesen Produkten nur eine geringe Importdurchdringung habe oder weil die Vereinigten Staaten über eine starke heimische Produktion oder alternative ausländische Lieferanten verfügten. FreightWaves sagte, die verfügbaren Handelsdaten stützten diese Erklärung im Großen und Ganzen, besonders bei Alkoholkategorien wie Bier und Wein, in denen kanadische Importe nur einen kleinen Anteil am US-Markt ausmachen.

Anhand von Handelsdaten für 2025 und Schätzungen der Branchenmarktanteile stellte FreightWaves fest, dass kanadisches Bier rund 0,053% des US-Biermarkts ausmachte, Wein etwa 0,461% und alkoholfreies Bier 0,823%. Spirituosen lagen mit 1,848% höher, während kanadische Molke- und Milchprodukte 1,939% erreichten und Motorräder mit

Motoren über 800 cm³ bei 1,321% lagen. Mit anderen Worten: Die meisten der verbotenen Kategorien machen nur einen begrenzten Anteil an der gesamten US-Nachfrage aus, auch wenn sie in bestimmten Nischen wichtig sind.

Das ist vor allem bei Getränken relevant, weil die Auswirkungen voraussichtlich nicht gleichmäßig über den Markt verteilt sein werden. Kanadischer Wein ist ein kleiner Teil des gesamten US-Weingeschäfts, doch das Verbot könnte dennoch etablierte Lieferketten, Vertragsverpflichtungen und die Preisgestaltung für Importeure und Distributoren stören, die diese Produkte handeln. Dieselbe Unsicherheit gilt für Käufer und Großhändler von Spirituosen, besonders mit Blick auf das Inkrafttreten am 29. Sept. Produkte mit einer spezialisierten Kundschaft, etwa kanadischer Icewine, könnten einen deutlich spürbareren Schock erleiden, als es die allgemeinen nationalen Marktanteilszahlen vermuten lassen.

FreightWaves sagte, Spirituosen schienen die Alkoholkategorie mit dem größten direkten Handelsengagement zu sein. Die Analyse ergab, dass die USA 2025 im Spirituosenhandel mit Kanada ein Handelsdefizit von 495,7 Millionen US-Dollar aufwiesen, deutlich größer als die Ungleichgewichte bei den anderen verbotenen Waren. Kanadische Spirituosenexporte in die USA wurden von Likören und Cordials mit 385,7 Millionen US-Dollar sowie von kanadischen Whiskys mit insgesamt 207,9 Millionen US-Dollar angeführt. Zum Vergleich: Bei Wein verzeichneten die USA gegenüber Kanada einen Handelsüberschuss von 41,8 Millionen US-Dollar und bei Molke- und Milchprodukten von 33,6 Millionen US-Dollar.

Für Wein dürfte die breitere Marktwirkung begrenzt sein, doch die Produktzusammensetzung ist wichtig. FreightWaves wies darauf hin, dass die Vereinigten Staaten über eine große heimische Weinindustrie verfügen, die einen Großteil des allgemeinen Angebots ersetzen kann. Icewine ist anders. Kanada ist der dominante weltweite Produzent, während die US-Produktion klein ist und sich auf wenige Kaltwetterregionen wie die Finger Lakes im Bundesstaat New York und Teile Michigans konzentriert. FreightWaves sagte außerdem, Kanadas Icewine-Exporte seien stärker diversifiziert als seine Autoexporte; historisch habe China den größten Anteil genommen, und die USA seien mit rund 23,5% der zweitgrößte Markt. Das bedeutet, dass kanadische Produzenten weniger von US-Käufern abhängig sind als andere

Sektoren, was die Verhandlungsmacht der USA in dieser Nische verringern kann.

Auch im Transportwesen wird der Handelsstreit gemessen, obwohl die breiteren Auswirkungen auf die Frachtnachfrage bislang begrenzt erschienen. FreightWaves verwies auf SONAR-Daten, die zeigten, dass das gesamte ausgehende Volumen beladener Bahncontainer von Kanada in die USA seit Anfang Februar allmählich zurückgegangen war, mit einem statistisch signifikanten Rückgang um rund 10% bis Ende August. Der Index fiel dann am 8. Sept., dem Tag der Ankündigung des Verbots, abrupt auf 601, nachdem er zuvor in den 900er-Werten gelegen hatte. Der Rückgang hielt jedoch nicht an. Innerhalb von etwa anderthalb Wochen war der Wert wieder über 960 gestiegen, bevor er sich erneut im Bereich von 750 bis 900 einpendelte.

Dieses Muster deutet darauf hin, dass der Kurswechsel kurzfristig einen Schock an den Frachmärkten auslöste, aber keinen breiten Einbruch im grenzüberschreitenden Verkehr. FreightWaves sagte, die klareren Effekte dürften auf die direkt vom Verbot betroffenen Sektoren konzentriert bleiben und nicht auf das gesamte nordamerikanische Frachtnetz.

Die Lkw-Kennzahlen nahe der Grenze zeigten gewisse Belastungen. Die Tender-Ablehnungsrate von SONAR für Buffalo, New York, einen der verkehrsreichsten US-kanadischen Frachtkorridore, stieg von rund 12% Mitte Juni auf gut 20% Anfang September, bevor sie auf 18,41% zurückging. Gleichzeitig zeigte die kanadische nationale Lkw-Datenlage ein anderes Bild. FreightWaves sagte, Kanadas Truckload-Rejection-Index sei von rund 7,5% im Februar auf 3,57% gefallen, während der Truckload-Volumenindex moderat von etwa 13.700 auf 14.475 gestiegen sei. Diese Kombination deutet auf einen Markt hin, der weiterhin Güter bewegt, auch wenn die Handelspolitik restriktiver wird.

Der Streit entwickelte sich über den Sommer in mehreren Stufen. Am 20. Juli unterzeichnete Präsident Donald Trump drei Proklamationen, die sich unter Berufung auf Section 338 gegen kanadische Milchprodukte, Kraftfahrzeuge und alkoholische Getränke richteten. FreightWaves merkte an, dass das Gesetz zuvor noch nie von einem US-Präsidenten angewandt worden war. Die Regierung knüpfte die Maßnahmen an Feststellungen, wonach Kanada den US-Handel diskriminiert habe, darunter beim

Zugang zu Milchquoten, bei Vergeltungsmaßnahmen gegen in den USA produzierte Fahrzeuge und bei kanadischen Alkoholboykotten gegen US-Produkte.

Ökonomen betrachten Zölle generell als Steuern auf Importe, wobei die Endkosten je nach Produkt und Marktmacht auf beiden Seiten oft zwischen ausländischen Verkäufern, inländischen Importeuren und Verbrauchern aufgeteilt werden. FreightWaves argumentierte, dass bei vielen der nun beschränkten Kategorien und besonders bei spezialisierten Getränkeprodukten mit begrenzten Ersatzmöglichkeiten wahrscheinlich ein erheblicher Teil der Kosten von US-Käufern getragen wird, statt vollständig von kanadischen Exporteuren aufgefangen zu werden.

Sofern Washington oder Ottawa vor dem 29. Sept. nicht umschwenkt, dürfte das Alkoholverbot den grenzüberschreitenden Getränkehandel weiter unter Druck setzen, zu einer Zeit, in der Importeure, Distributoren und Frachtunternehmen ihre Verträge und Lieferpläne bereits an wiederholte Zolländerungen anpassen.