vinetur

# US-Verbot schließt viele kanadische Alkoholproduzenten vom größten Markt aus

Kleine Brennereien sagen, Provinzmonopole und Zulassungsregeln machten es teuer, verlorene US-Verkäufe im Inland zu ersetzen.

Dienstag, 29. September 2026



Kanadische Brennereien, Brauereien und Winzer gingen am Dienstag mit einer neuen Hürde in den USA und langjährigen im Inland konfrontiert in den Tag, nachdem ein US-Verbot vieler kanadischer Alkoholimporte in Kraft getreten war und Produzenten

sagten, Kanadas eigene Provinzregeln würden es schwer machen, die verlorenen Verkäufe zu ersetzen.

Die US-Maßnahmen traten kurz nach Mitternacht in Kraft und erhöhten den Druck auf eine Branche, die stark vom US-Markt abhängt. Für viele kleinere Produzenten ist das unmittelbare Problem nicht nur der Verlust von Exportgeschäft, sondern auch das Fehlen eines reibungslosen Inlandsersatzes. In Reuters berichteten Interviews sagten Alkoholhersteller, das kanadische Provinzsystem sei weiterhin so zersplittert, dass der Verkauf im ganzen Land kostspielig, langsam und in manchen Fällen nicht praktikabel sei.

John Cote, der in Saskatchewan Black Fox Whisky und Gin herstellt, sagte, er habe gehofft, von einer Welle der „Kauft kanadisch“-Stimmung während des Handelsstreits mit den USA zu profitieren. Stattdessen, sagte er, bleibe der Versand von Flaschen an Geschäfte in anderen Provinzen wegen Genehmigungen, Gebühren und Regeln, die sich von einer Zuständigkeit zur anderen unterscheiden, schwierig. Er sagte Reuters, er habe bei einer jüngsten Veranstaltung in Ontario etwas Whisky verkauft, dabei aber an jeder Flasche Geld verloren, nachdem er bürokratische Kosten geschluckt und drei Wochen auf die Genehmigung gewartet habe.

Das Problem geht über Papierkram hinaus. Ein großer Teil des Alkoholhandels in Kanada wird von Provinzmonopolen kontrolliert, und Produzenten sagen, diese Systeme begünstigten oft lokale Waren gegenüber Produkten aus anderen Landesteilen. Dadurch können Brennereien, Weingüter und Brauereien Schwierigkeiten haben, außerhalb der Heimatprovinz Regalfläche zu sichern, genau zu dem Zeitpunkt, an dem sie neue Käufer am dringendsten brauchen.

Ein Sprecher der kanadischen Regierung sagte Reuters, es gebe noch „viel zu tun“, um die Provinzregulierung zu vereinfachen, während die US-Handelsmaßnahmen an Intensität gewinnen. Das jüngste US-Verbot vieler kanadischer alkoholischer Getränke sowie von Motorrädern und Milchprodukten folgte dem Scheitern der Gespräche im vergangenen Monat, an denen Präsident Donald Trump und Premierminister Mark Carney beteiligt waren. Kanada und die USA tauschen seit Anfang 2025 in mehreren Runden Handelsmaßnahmen aus, nachdem die meisten kanadischen Provinzen nach

Trumps erstem Zollschritt Einfuhren von US-Alkohol blockiert hatten.

Der Streit hat einer langjährigen kanadischen Debatte über Binnenhandelshemmnisse neue Dringlichkeit verliehen. Carney, der im vergangenen Jahr sein Amt antrat, hatte zugesagt, diese Hemmnisse als Teil einer breiteren Anstrengung zu verringern, Kanadas Wirtschaft weniger abhängig von den USA, seinem größten Handelspartner, zu machen. In der vergangenen Woche legte seine Regierung ein Gesetz vor, das Genehmigungen für Projekte im Bereich der natürlichen Ressourcen beschleunigen und die Wettbewerbsfähigkeit insgesamt verbessern soll.

Im Alkoholbereich gab es im Juli gewisse Fortschritte, als sich 9 der 10 Provinzen Kanadas auf ein System einigten, das Produzenten erlaubt, direkt an Verbraucher über Provinzgrenzen hinweg zu verkaufen. Branchenvertreter sagen, das helfe, aber nur bis zu einem gewissen Punkt. Der Direktversand erreicht einzelne Käufer, öffnet aber nicht den Zugang zu den Ladenregalen, die für die meisten Marken weiterhin die wichtigste Absatzquelle sind.

Eve Loignon-Giroux, Sprecherin von Dominic Leblanc, dem für den Binnenhandel zuständigen Bundesminister, sagte Reuters, die Vereinbarung vom Juli sei bedeutsam, und erklärte, Ottawa habe alle föderalen Binnenhandelshemmnisse beseitigt, die in seiner Zuständigkeit liegen. Sie sagte, die Regierung habe die Provinzen gedrängt, dasselbe zu tun, zumal die USA ihre Handelspolitik ändern und aus kanadischer Sicht ungerechtfertigte neue Zölle auf kanadische Waren erheben.

Beobachter der Branche sagen, das zentrale Hindernis sei ebenso politisch wie administrativ. Provinzen betreiben viele der Geschäfte und Lager, die den Alkoholvertrieb abwickeln, und haben daher wenig Anreiz, den Zugang für Konkurrenten aus anderen Provinzen zu erleichtern. Das ist besonders wichtig in British Columbia und Ontario, zwei der wichtigsten weinproduzierenden Provinzen Kanadas, wo lokale Interessen beeinflussen können, welche Produkte in den Einzelhandel gelangen.

Jeff Guignard, Präsident von Wine Growers British Columbia, sagte Reuters, die Bemühungen, die Weine seiner Provinz anderswo in Kanada in die Regale zu bringen, seien durchweg schwierig. Er sagte, es könne für kanadische Verbraucher leichter sein,

Wein aus Europa oder Australien zu kaufen als Wein aus einer anderen kanadischen Provinz.

Der Druck ist bei Spirituosen besonders groß. Nach Angaben von Spirits Canada werden etwa die Hälfte aller im Land produzierten Spirituosen exportiert, und 93% dieser Exporte gehen in die USA. Auch Wein und Bier werden nach Süden verkauft, wenn auch in kleineren Mengen. Damit stellt das US-Verbot eine direkte Bedrohung für die Umsätze der Brennereien und eine breitere Warnung für die Getränkeindustrie dar, weil es Produzenten zwingen kann, Abfüllung, Logistik und die Orte, an denen sie Verkäufe aufbauen wollen, neu zu überdenken.

Die neuen US-Regeln erlauben zwar weiterhin viele alkoholische Schüttimporte aus Kanada ohne Flaschenabfüllung, blockieren aber abgefüllten Whisky und die meisten anderen verpackten alkoholischen Getränke. Analysten und Brennereien sagten Reuters, dass einige große internationale Unternehmen, denen bedeutende kanadische Whisky-Marken gehören, darunter Crown Royal, Canadian Club und J.P. Wiser’s, die Abfüllung möglicherweise in die USA verlagern und diesen Markt weiter bedienen können. Kleinere Produzenten haben diese Option in der Regel nicht, weil sie in eigener Regie oder über lokale Anlagen abfüllen und damit faktisch ausgeschlossen sind.

Dieser Unterschied könnte den Wettbewerb innerhalb Kanadas neu ordnen. Große Unternehmen mit grenzüberschreitenden Aktivitäten könnten besser in der Lage sein, ihre Lieferketten anzupassen, während kleinere Brennereien gezwungen sein könnten, härter um heimische Verkäufe in einem Markt zu kämpfen, der sich provinzenweise ohnehin schwer erschließen lässt. Die Auswirkungen beschränken sich nicht auf Whisky. Dasselbe Flickwerk von Regeln betrifft Bier, Wein und andere Spirituosen und könnte beeinflussen, welche Marken überleben, falls Exportmöglichkeiten eingeschränkt bleiben.

Lauchie MacLean, Eigentümer der Glenora Distillery in Nova Scotia, sagte Reuters, US-Bundesstaaten wie New York, Kalifornien und Illinois stünden gewöhnlich für etwa ein Drittel seiner Verkäufe. Er sagte, er habe gehofft, vor der Frist am 29. September eine Ladung Single Malt zu verschicken, doch der Käufer habe sich zurückgezogen, nachdem die USA am 22. August 50% Zölle auf einige kanadische Exporte verhängt hatten.

MacLean sagte, die Bestellung stehe nun in einem Tank am Steg der Brennerei und werde die USA wohl vorerst nicht erreichen.

Wie andere kleine Produzenten sehe er nur begrenzten Spielraum, dieses verlorene Geschäft in Kanada zu ersetzen, weil der Eintritt in provinziell regulierte Märkte teuer sei. Produzenten sagen, sie sähen sich damit zwischen einem externen Schock und einem internen System gefangen, das weiterhin einen echten nationalen Markt blockiert.

Für Kanadas Getränkesektor legt der Streit zwei Schwachstellen zugleich offen: die starke Abhängigkeit von US-Nachfrage und die Schwierigkeit, Produkte im Inland frei zu bewegen. Brennereien scheinen wegen ihrer Exportstruktur am stärksten betroffen zu sein, doch auch Weingüter und Brauereien beobachten die gleichen regulatorischen Engpässe, während sie nach neuen Absatzkanälen suchen. Guignard sagte, der Moment sollte die Regierungen dazu drängen, einen echten kanadischen Markt für Alkohol zu schaffen und die heimischen Getränkeindustrien klarer als Teil der wirtschaftlichen Entwicklungsstrategie des Landes zu behandeln.