vinetur

Handelsstreit lässt US-Weinexporte nach Kanada um 78 % einbrechen

Kalifornische Produzenten sagen, dass die meisten US-Flaschen weiterhin aus kanadischen Regalen fernbleiben und damit einen Markt bedrohen, den sie für unersetzbar halten.

Freitag, 2. Oktober 2026



Kalifornische Weinproduzenten sagen, der Handelsstreit zwischen den Vereinigten Staaten und Kanada halte weiterhin viele amerikanische Flaschen aus kanadischen Geschäften fern und treffe damit einen Markt hart, der einst das wichtigste Auslandsziel für US-Wein gewesen sei.

Joan Kautz von Kautz Wine sagte, das Unternehmen würde eine Rückkehr in die Regale in Kanada begrüßen, die ein wichtiger Absatzkanal für die rund 150.000 Kisten waren, die das Weingut jedes Jahr exportiert. Sie sagte jedoch, die meisten amerikanischen Alkoholprodukte, darunter Wein, blieben in ganz Kanada aus den Regalen verbannt, außer in Alberta und Saskatchewan, wo US-Wein wieder zugelassen worden sei. Selbst dort, so sagte sie, sei der Markt bereits überfüllt.

Die Beschränkungen folgen auf einen Einbruch der Handelsbeziehungen zwischen den beiden Ländern und einen Zollstreit, der sich seit etwa anderthalb Jahren hinzieht. Zuvor war Kanada nach Angaben des kalifornischen Landwirtschaftsministeriums der größte Importeur von US-Wein. Für kalifornische Produzenten, vor allem für jene, die höherpreisige Flaschen verkaufen, ist der Markt schwer zu ersetzen.

„Kanada lässt sich nicht ersetzen“, sagte Kautz. Sie sagte, die Weingüter hätten dort über Jahrzehnte Kundenbeziehungen aufgebaut und andere Exportziele böten nicht dieselbe Größenordnung oder denselben Wert.

Nach Angaben des Wine Institute sanken die US-Weinexporte nach Kanada um 78 % von rund 460 Millionen Dollar im Jahr 2024 auf 103 Millionen Dollar im Jahr 2025. Kalifornien steht für mehr als 95 % der US-Weinexporte, was den Bundesstaat dem Streit besonders aussetzt.

Die Auswirkungen sind für das Getränkegeschäft insgesamt beträchtlich, weil Kanada seit Langem einer der größten und verlässlichsten Auslandsmärkte für amerikanischen Wein ist. Wenn Produkte aus den Geschäften ferngehalten werden, können Produzenten Vertriebskanäle verlieren, die sie über viele Jahre aufgebaut haben, und Unternehmen könnten bei Preisen, Lagerbeständen und Margen zusätzlichen Druck spüren, wenn sie Lieferungen umleiten oder nach neuen Käufern suchen. Die Störung beeinflusst auch die kommerzielle Strategie, da Weingüter neu bewerten, wo sie in den Vertrieb investieren und wie sie das Exportrisiko ausbalancieren.

Kautz sagte, ihr Unternehmen habe andere Märkte erkundet, darunter Teile Afrikas und Osteuropas. Sie beschrieb Kanada jedoch als einen wichtigen Zielmarkt, der sich durch neuere Exportbeziehungen nicht schnell ersetzen lasse.

Es gibt kaum Anzeichen für eine unmittelbare Verbesserung des breiteren politischen Klimas. Präsident Donald Trump bezeichnete Kanada jüngst als schwierig im Umgang und deutete an, dass die Beziehung weiterhin belastet sei. Seine Äußerungen kamen, als das Weiße Haus auf andere Handelsfolgen hinwies und sagte, die US-Fahrzeugexporte nach Kanada seien von April 2025 bis März dieses Jahres im Vergleich zum selben Zeitraum ein Jahr zuvor um rund 22 % gefallen.

Die Ökonomin Ina Simonovska von der University of California, Davis, sagte, der Schaden könne sich nicht auf die aktuellen Umsatzverluste beschränken. Kanada scheine das zu tun, was für jedes Land mit Unsicherheit in einer wichtigen Handelsbeziehung naheliege: Beziehungen zu anderen Partnern auszubauen. Ein solches „Friend-Shoring“, sagte sie, könnte es für US-Unternehmen schwieriger machen, verlorenen Boden wieder gutzumachen, selbst wenn formelle Hürden gelockert würden.

Diese Sorge teilt man in den kalifornischen Weinregionen. Stuart Spencer von der Lodi Wine Commission sagte, selbst wenn Kanada kalifornischen Wein wieder vollständig öffne, sollten Weingüter nicht erwarten, dass das Geschäft sofort auf frühere Niveaus zurückkehrt. Er sagte, der Streit habe dem Image von US-Produkten auf dem kanadischen Markt geschadet und konkurrierenden Weinen mehr Raum verschafft, um Regalplatz zu gewinnen.

Er sagte, diese Produkte später zu ersetzen werde nicht einfach sein. Einzelhändler und Distributoren änderten ihre Bestände normalerweise nicht über Nacht, und sobald Käufer neue Lieferantenbeziehungen aufbauten, könnten diese Vereinbarungen weit über den ursprünglichen Streit hinaus bestehen bleiben.

Das wirft für Produzenten, die von Exportverkäufen abhängen, ein längerfristiges Problem auf, insbesondere für mittelgroße und Premium-Weingüter, die über Jahre in einen Markt investiert haben. Wenn Kanada seine Einkäufe weiter auf andere Länder verlagert, könnte sich der Verlust für Kalifornien über ein oder zwei schwache

Verkaufsjahre hinaus erstrecken und dazu führen, dass Weingüter ihre internationalen Wachstumsanstrengungen anders ausrichten.

Kautz sagte, ihr Unternehmen versuche, während es auf eine Veränderung der Lage warte, in engem Kontakt mit kanadischen Partnern zu bleiben. Sie sagte, das Weingut halte diese Beziehungen konsequent aufrecht, anstatt sich vollständig zurückzuziehen, in der Hoffnung, dass sich der Zugang verbessert und das Geschäft auf einer solideren Grundlage wieder aufgenommen werden kann.

Derzeit haben es kalifornische Weinproduzenten mit einem Markt zu tun, der einst zentral für ihr Exportgeschäft war, aber in zwei Provinzen weiterhin nur teilweise offen ist, während die meisten US-Flaschen noch immer aus kanadischen Regalen fehlen. Kautz sagte, Kanada werde für ihr Unternehmen wichtig bleiben, unabhängig davon, wie lange der Streit dauere, und sie hoffe, dass sich die Beziehungen zwischen den beiden Ländern so weit verbessern, dass amerikanischer Wein wieder regulär verteilt werden könne.