vinetur

Wahlergebnisse beflügeln Alkoholaktien – Hoffnung auf Zollsenkungen im Kongress

Ein Zollabbau wurde bislang nicht angekündigt. Im schwächelnden US-Alkoholmarkt müssen Importeure daher weiter mit höheren Kosten rechnen.

Dienstag, 10. November 2026



Der Machtwechsel im Kongress nach den Zwischenwahlen am 3. November hat in der Alkoholbranche die Erwartungen geweckt, dass einige US-Zölle auf importierten Wein und Spirituosen gelockert werden könnten. Ein Zollabbau wurde jedoch weder beschlossen noch eine neue handelspolitische Maßnahme angekündigt.

Die Anleger reagierten rasch auf diese Möglichkeit. Im Handel nach der Wahl legten die Aktien von Diageo, dem britischen Getränkekonzern hinter Guinness und Smirnoff, sowie von Brown-Forman, dem Hersteller von Jack Daniel’s und Chambord, um mehr als 5% zu, wie Fast Company berichtete. Auch die Aktien von Anheuser-Busch, Molson Coors Beverage Co., Boston Beer Co. und Constellation Brands stiegen am 4. November. Constellation importiert große mexikanische Biermarken in die USA und reagiert daher besonders empfindlich auf Änderungen der Handelspolitik.

Die Reaktion des Marktes spiegelt den Druck wider, unter dem die Branche durch Zölle und die schwächere Nachfrage steht. Im Oktober trieben die USA einen Plan voran, Importe aus Kanada im Wert von fast 1 Milliarde US-Dollar zu verbieten. Dazu zählen Milchprodukte, Motorräder und alkoholische Getränke, berichtete Fast Company. Dieser Schritt sollte eine Reaktion auf kanadische Zölle auf US-Waren sein. Ein Zollsatz von 50% hatte die Importe in vielen dieser Kategorien bereits verringert.

Auf alkoholische Getränke entfällt der größte Teil der kanadischen Importe im Wert von rund 967 Millionen US-Dollar, die voraussichtlich von dem Verbot betroffen wären, hieß es in dem Bericht. Dadurch ist der Handelskonflikt für Brennereien, Brauereien, Importeure, Großhändler und Einzelhändler, die auf grenzüberschreitende Lieferketten angewiesen sind, besonders bedeutsam geworden.

Der Streit hatte sich bereits 2025 ausgeweitet, als kanadische Geschäfte US-Alkohol aus den Regalen nahmen, nachdem die Trump-Regierung einen Zollsatz von 25% auf nahezu alle Importe aus Mexiko und Kanada angekündigt hatte. Der Distilled Spirits Council, ein US-amerikanischer Branchenverband, erklärte damals, die Zölle würden amerikanischen Unternehmen und Beschäftigten „großen Schaden“ zufügen, und warnte, eine Vergeltung Kanadas könne die Folgen noch verschärfen.

Eine mögliche Entlastung von diesen Zöllen könnte weit über die Aktienkurse hinaus Folgen haben. Für Weinimporteure und Spirituosenhändler könnte selbst eine teilweise Zollsenkung die Einstandskosten, Preisentscheidungen und Verhandlungen mit Lieferanten ausländischer Produzenten, die auf dem US-Markt verkaufen, verändern. Das könnte insbesondere die Handelsbedingungen für internationale Weinlieferanten beeinflussen. Wie weit eine künftige Änderung gehen könnte, ist jedoch noch unklar.

Die Zollfrage stellt sich zu einer Zeit, in der die Branche zugleich mit einem breit angelegten Rückgang des Alkoholkonsums konfrontiert ist. Einer Gallup-Umfrage zufolge gaben 2025 54% der Erwachsenen in den USA an, Alkohol zu trinken. 2022 waren es noch 67%; der Wert liegt zudem 1 Prozentpunkt unter dem bisherigen Tiefststand, den Gallup 1958 verzeichnete.

Der Wandel der Trinkgewohnheiten erhöht den Druck auf Unternehmen, die bereits mit höheren Kosten zu kämpfen haben. Die Preise für Bier, Wein und Spirituosen stiegen 2026 deutlich, wodurch Verbraucher genauer abwägen, wann und wo sie Getränke kaufen. In einer aktuellen Umfrage unter 1.000 Amerikanern, die Alkohol trinken, stellte die Marktforschungsplattform Zappi fest, dass 65% nach eigenen Angaben vor dem Ausgehen zu Hause trinken, um Geld zu sparen.

Für viele Unternehmen hat die Kombination aus Handelshemmnissen und schwächerer Nachfrage sowohl Absatzmengen als auch Margen belastet. Importierte Produkte können teurer werden, noch bevor sie einen Händler erreichen, während höhere Ladenpreise Verbraucher zu günstigeren Alternativen, weniger Käufen oder ganz zum Verzicht auf Alkohol bewegen können. Besonders wichtig ist diese Entwicklung für importierte Weine und Premium-Spirituosen, bei denen die Preisgestaltung ohnehin sensibel ist und die Markenpositionierung davon abhängt, ob Verbraucher bereit sind, Geld auszugeben.

Die jüngsten Hoffnungen in der Branche hängen mit der Politik zusammen, nicht mit einer formellen Handelsentscheidung. Fast Company berichtete, der veränderte Kräfteverlauf im Kongress habe einige Getränkeunternehmen und Anleger zu der Erwartung veranlasst, dass sich bei den Zöllen kurzfristig etwas bewegen könnte. Der Artikel berichtete jedoch von keiner beschlossenen Änderung. Weder der Kongress

noch die Regierung haben öffentlich einen konkreten Plan zur Senkung der Zölle auf Wein, Bier oder Spirituosen angekündigt.

Bis dahin steht die Branche weiterhin zwischen politischer Unsicherheit und einem veränderten Verbraucherverhalten. Produzenten und Importeure beobachten Washington auf Anzeichen dafür, dass sich die Handelsspannungen mit Kanada und anderen Partnern entspannen könnten. Zugleich versuchen sie, sich auf einen Markt einzustellen, in dem die Amerikaner weniger trinken und stärker auf die Preise achten.