vinetur

American Whiskey Association fordert die USA auf, Handelsbarrieren in 17 Exportmärkten anzugehen

In einer Stellungnahme für den Handelsbarrierenbericht 2027 erklärte der Verband, Zölle und Marktvorschriften gefährdeten ein Exportgeschäft im Wert von 1,3 Milliarden US-Dollar

Mittwoch, 11. November 2026



Die American Whiskey Association forderte das Büro des US-Handelsbeauftragten am Dienstag, dem 10. November, auf, ausländische Regierungen zum Abbau von Zöllen und anderen Handelshemmnissen zu drängen. Diese begrenzten nach Angaben des

Verbands den Absatz von US-Whiskey in 17 Auslandsmärkten.

Die Stellungnahme wurde für den National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers 2027 eingereicht, eine jährliche Überprüfung der US-Regierung, in der ausländische Maßnahmen erfasst werden, die als Hindernisse für amerikanische Exporte gelten. Der Verband erklärte, die Bundesbehörden sollten Zölle, Beschränkungen des Marktzugangs und Vorschriften ins Visier nehmen, die Bourbon, Tennessee Whiskey, American Rye und American Single Malt betreffen.

Die Forderung kommt zu einem Zeitpunkt, an dem US-Destillerien nach Jahren von Zollstreitigkeiten und wechselnden Handelsregeln weiterhin auf verlässlichere Exportbedingungen drängen. Nach Angaben des Distilled Spirits Council of the United States entfielen 2024 wertmäßig 54 % der gesamten US-Spirituosenexporte auf American Whiskey; die Exporterlöse beliefen sich auf rund 1,3 Milliarden US-Dollar. Damit ist das Thema nicht nur für Whiskeyhersteller relevant, sondern auch für die Getränkeindustrie insgesamt: Die Handelsbedingungen für eine bedeutende Exportkategorie können Preisgestaltung, Vertrieb und Investitionsentscheidungen im Spirituosenmarkt beeinflussen und sich darauf auswirken, wie andere Alkoholhersteller die Risiken ausländischer Märkte einschätzen.

In von der Beverage Information Group zitierten Stellungnahmen erklärte der Verband, er wolle den zollfreien Zugang zur Europäischen Union und zum Vereinigten Königreich sichern und zugleich vor Vergeltungsmaßnahmen im Handel schützen. Außerdem verwies er auf Beschränkungen für Werbung und Marketing, Verbrauchsteuerregelungen und andere Vorschriften, die nach seiner Einschätzung den Wettbewerb in diesen Märkten beeinflussen.

Für Indien forderte der Verband Zollsenkungen und einen breiteren Zugang für American Whiskey, auch in Form von Bulk-Lieferungen. Zudem äußerte er Bedenken hinsichtlich der regulatorischen Unsicherheit und einer seiner Darstellung nach diskriminierenden Behandlung. Indien ist aufgrund seiner Größe und seines Wachstumspotenzials seit Langem ein vorrangiger Markt für globale Spirituosenhersteller. Zugleich zählt das Land wegen der Zölle und komplexen bundesstaatlichen und nationalen Vorschriften zu den schwierigsten großen Märkten

für importierten Alkohol.

In Kanada erklärte der Verband, US-Spirituosen müssten wieder Zugang zu den Einzelhandelssystemen der Provinzen erhalten, in denen einige amerikanische Produkte Beschränkungen unterliegen. Die Kontrolle der Provinzen über den Alkoholverkauf hat Kanada für US-Getränkeunternehmen immer wieder zu einem Handelsthema gemacht. Sie argumentieren, dass sich die Zugangsregeln von Provinz zu Provinz deutlich unterscheiden und Regalfläche, Listungen sowie die Möglichkeit, mit heimischen Produkten zu konkurrieren, beeinflussen können.

Die Stellungnahme befasste sich auch mit Märkten in Asien und Lateinamerika, in denen die Kategorien American Whiskey nach Ansicht des Verbands stärker anerkannt und geschützt werden müssten. Er forderte Änderungen bei Kennzeichnungs-, Zertifizierungs- und Zollvorschriften sowie anderen regulatorischen Anforderungen, die seiner Aussage nach Kosten verursachen oder Lieferungen verzögern. Zudem sprach sich der Verband für mehr Transparenz und Einheitlichkeit bei der Ausgestaltung und Durchsetzung von Handelsregeln aus.

Michael Bilello, Präsident und CEO des Verbands, erklärte in einer Stellungnahme, die Hersteller von American Whiskey benötigten einen „fairen und verlässlichen Marktzugang“, um international konkurrieren zu können. Handelshemmnisse für Exporte beträfen nicht nur die Destillerien, sondern reichten entlang einer breiteren US-Lieferkette bis zu Getreidebauern, Fassherstellern, Produzenten und Logistikdienstleistern.

Der Verband erklärte, er stimme sich bei Handelsfragen mit anderen Branchenorganisationen ab, darunter dem Distilled Spirits Council of the United States und der American Distilled Spirits Alliance. Die Eingabe spiegelt die branchenweite Bestrebung wider, Handelshemmnisse, Produktstandards und Marktzugangsregeln bei den Verhandlungen der USA mit wichtigen Importmärkten in den Mittelpunkt zu rücken. Die Destillerien suchen nach Exportwachstum über den heimischen Markt hinaus.