vinetur

American Whiskey Association fordert USA auf, Handelshemmnisse in 17 Exportmärkten abzubauen

Zum National Trade Estimate Report 2027 verweist der Verband auf Zölle in Indien, Beschränkungen im kanadischen Einzelhandel und kostentreibende Regeln in anderen Märkten

Mittwoch, 11. November 2026



Die American Whiskey Association hat das Office of the U.S. Trade Representative am Dienstag, dem 10. November, aufgefordert, sich für den Abbau von Handelshemmnissen in 17 ausländischen Märkten einzusetzen. Zölle, Beschränkungen im Einzelhandel und regulatorische Vorgaben begrenzten den Export von Bourbon, Tennessee Whiskey, American Rye und American Single Malt.

Die Forderung wurde in einer formellen Stellungnahme zum National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers 2027 eingereicht. Der jährlich erscheinende Bericht der US-Regierung listet Hindernisse auf, mit denen amerikanische Exporteure im Ausland konfrontiert sind. Bei der Eingabe handelt es sich um eine politische Forderung eines Branchenverbands, nicht um ein neues Handelsabkommen oder eine bereits beschlossene Änderung der US-Handelsregeln.

Der Verband erklärte, seine Stellungnahme decke ein breites Spektrum kommerzieller und regulatorischer Hindernisse ab, die es amerikanischen Whiskeyherstellern seiner Ansicht nach erschwerten, im Ausland im Wettbewerb zu bestehen. Eine Gesamtschätzung der Verluste, die auf diese Hindernisse zurückzuführen seien, veröffentlichte er nicht. Auch nannte er keine vergleichbare Zahl aus einem früheren Jahr, anhand derer sich feststellen ließe, ob die Zahl der genannten Märkte gestiegen ist.

Zu den wichtigsten Anliegen des in Washington ansässigen Verbands zählen niedrigere Zölle in Indien, auch auf Lieferungen in großen Mengen, sowie ein erneuter Zugang zu den Einzelhandelsmärkten der kanadischen Provinzen, in denen amerikanische Spirituosen weiterhin Beschränkungen unterliegen. Zudem forderte er einen stabilen zollfreien Handel mit der Europäischen Union und dem Vereinigten Königreich sowie Maßnahmen gegen restriktive Marketingvorschriften, diskriminierende Verbrauchsteuerregelungen und andere Maßnahmen, die den Absatz beeinträchtigen können.

In Märkten Asiens und Lateinamerikas seien die Hersteller außerdem mit Kennzeichnungs-, Zertifizierungs- und Zollvorschriften sowie weiteren regulatorischen Anforderungen konfrontiert, die Lieferungen verzögern oder zusätzliche Kosten verursachen könnten, so der Verband. Die US-Regierung solle sich für einen fairen,

gegenseitigen und berechenbaren Marktzugang einsetzen und auf transparente sowie einheitlich angewandte Regeln drängen.

Das Office of the U.S. Trade Representative, das zum Executive Office of the President gehört, berücksichtigt bei der Erstellung des Jahresberichts Stellungnahmen von Unternehmen und Branchenverbänden. Diese können künftige Verhandlungen oder Durchsetzungsmaßnahmen beeinflussen, lösen für sich genommen jedoch keine politischen Änderungen aus.

Der Verband vertritt Whiskeyhersteller und Unternehmen der gesamten Lieferkette in allen 50 Bundesstaaten. In seiner Stellungnahme argumentierte er, der Zugang zu Exportmärkten sei nicht nur für Brennereien wichtig, denn die Whiskeyproduktion unterstütze auch Landwirte, Fasshersteller, Produzenten und Frachtunternehmen.

American Whiskey macht einen großen Teil der US-Spirituosenexporte aus. Unter Berufung auf Daten des Distilled Spirits Council of the United States erklärte der Verband, American Whiskey habe 2024 wertmäßig 54 % der gesamten US-Spirituosenexporte ausgemacht und Exporteinnahmen von rund 1,3 Milliarden US-Dollar erzielt.

Michael Bilello, Präsident und Geschäftsführer des Verbands, erklärte in der Stellungnahme, amerikanische Whiskeyhersteller benötigten einen berechenbaren Zugang zu ausländischen Märkten, um wettbewerbsfähig zu sein. Der Verband wolle die Regierung dazu bewegen, weiterhin Zölle und andere Maßnahmen abzubauen, die US-Hersteller seiner Ansicht nach benachteiligten.

Besonderes Augenmerk richtet die Eingabe auf Indien, einen der größten Märkte für alkoholische Getränke weltweit, der für US-Brennereien seit Langem als schwer zu erschließender Markt mit wettbewerbsfähigen Bedingungen gilt. Die USA sollten sich für „substanzielle Zollsenkungen“ und einen wirtschaftlich tragfähigen Marktzugang für American Whiskey einsetzen, auch für Lieferungen in großen Mengen und nicht nur für abgefüllte Produkte, erklärte der Verband. Zudem seien die Hersteller mit regulatorischer Unsicherheit und einer Bevorzugung anderer Anbieter konfrontiert.

Kanada wurde wegen der Beschränkungen in den Einzelhandelssystemen einiger Provinzen als weiterer Schwerpunkt genannt. Diese Einschränkungen beträfen einen Markt, der für den Export amerikanischer Spirituosen historisch wichtig gewesen sei, so der Verband. Die kanadischen Provinzen kontrollieren einen großen Teil des Verkaufs und Vertriebs von Alkohol; der Marktzugang kann je nach Zuständigkeitsgebiet unterschiedlich sein.

In Bezug auf Europa konzentrierte sich die Botschaft des Verbands weniger auf die Erschließung eines neuen Marktes als darauf, den bestehenden Zugang zu sichern und eine erneute Eskalation von Handelsstreitigkeiten zu vermeiden. American Whiskey war bereits zuvor von Vergeltungszöllen im Zusammenhang mit umfassenderen Auseinandersetzungen zwischen den USA und ihren Handelspartnern betroffen. Die USA sollten den zollfreien Zugang schützen und neuen Vergeltungsmaßnahmen in der Europäischen Union und im Vereinigten Königreich vorbeugen, erklärte der Verband.

In der Eingabe wurde die US-Regierung außerdem aufgefordert, die Anerkennung und den Schutz charakteristischer amerikanischer Whiskeyprodukte auszuweiten. Dazu können Maßnahmen gehören, die Produktdefinitionen auf ausländischen Märkten bewahren und sicherstellen, dass Bezeichnungen wie Bourbon oder Tennessee Whiskey gemäß den US-Standards und Handelsverpflichtungen behandelt werden.

Der Verband erklärte, er stimme sich mit anderen Branchenorganisationen ab, darunter dem Distilled Spirits Council of the United States und der American Distilled Spirits Alliance, sowie mit Mitgliedsunternehmen und internationalen Partnern. Die Zusammenarbeit deutet darauf hin, dass die Branche bei der Prüfung ausländischer Handelsbeschwerden durch die Regierung und der Festlegung von Prioritäten für den Bericht 2027 mit einer breiteren gemeinsamen Position auftreten will.

Die Eingabe erfolgt zu einem Zeitpunkt, an dem US-Spirituosenhersteller im Ausland weiter nach Wachstumsmöglichkeiten suchen und zugleich mit unterschiedlichen Regeln von Land zu Land konfrontiert sind. Einige Hindernisse betreffen Einfuhrzölle, andere die Kennzeichnung, Zulassung, den Vertrieb oder die Vermarktung von Produkten nach ihrer Einfuhr. Branchenverbände argumentieren häufig, dass solche Vorschriften im jeweiligen Land ebenso restriktiv sein können wie Zölle, weil sie die

Kosten erhöhen oder die Regalfläche begrenzen.

Vorerst dient die Eingabe des Verbands vor allem als Orientierung dafür, welche Anliegen die amerikanische Whiskeybranche in künftigen Handelsgesprächen von der US-Regierung vertreten sehen möchte. Ob daraus Verhandlungen, Durchsetzungsmaßnahmen oder Abkommen zur Marktöffnung entstehen, hängt von Entscheidungen der Regierung und der in der Stellungnahme genannten ausländischen Regierungen ab.