vinetur

Kanadas Spirituosenverbot bringt US-Whiskeyabsatz nicht in Schwung

Im September sank der Absatz von US-Whiskey in 18 Staaten mit staatlich kontrolliertem Spirituosenverkauf um 0,1 Prozent – nachdem das Verbot in Kraft getreten war

Donnerstag, 12. November 2026



Das von der Trump-Regierung verhängte Verbot von Spirituosenimporten aus Kanada hat den Absatz kanadischen Whiskys in Teilen der USA beeinträchtigt. Erste Verkaufsdaten zeigen jedoch, dass es die Konsumenten nicht stattdessen zum US-Whiskey gebracht hat.

Im September sank der Absatz kanadischen Whiskys in den 18 US-Bundesstaaten, in denen staatliche Behörden den Spirituosenverkauf kontrollieren, im Vorjahresvergleich um mehr als 15.000 Kisten, wie die National Alcohol Beverage Control Association mitteilte. Im selben Monat ging der Absatz von US-Whiskey um 0,1 Prozent zurück, obwohl der Spirituosenabsatz insgesamt in diesen Staaten um 3,2 Prozent stieg.

Zuwächse verzeichneten andere Kategorien. Nach Angaben der NABCA legten Cocktails in Dosen im September um fast 29 Prozent und Tequila um 9,5 Prozent zu. Der Umsatz mit US-Whiskey stieg zwar leicht um 0,8 Prozent, doch der Absatzrückgang deutet darauf hin, dass die Kategorie die entgangenen Verkäufe kanadischen Whiskys nicht auffangen konnte.

„Das Importverbot bringt den US-Herstellern keinen Vorteil“, sagte Chris Swonger, Präsident und CEO des Distilled Spirits Council of the United States, laut einem Bericht von Newsweek. DISCUS ist der wichtigste Branchenverband der US-amerikanischen Spirituosenindustrie.

Die Zahlen weisen auf ein grundsätzliches Problem für die Getränkeindustrie hin. Ein Handelskonflikt kann Flaschen aus den Regalen verschwinden lassen, doch die Nachfrage verlagert sich dadurch nicht zwangsläufig auf heimische Marken. Stattdessen kann er die Exporte auf beiden Seiten der Grenze verringern, Hersteller und Händler unter Druck setzen und die Verbraucher zu ganz anderen Getränken treiben.

Das US-Importverbot trat am 29. September um 0:01 Uhr auf Grundlage von Abschnitt 338 des Tariff Act of 1930 in Kraft. Das Weiße Haus erklärte, es berufe sich auf diese Bestimmung, weil Kanada die USA „weiterhin diskriminiert und diese Diskriminierung sogar noch verstärkt“ habe. Vorausgegangen war ein im August verhängter Zollsatz von 50 Prozent. Präsident Donald Trump hatte im August argumentiert, die USA hätten in dem Streit die besseren Karten. In den sozialen Medien schrieb er, das Land brauche

Kanada nicht.

Der erste Überblick über die Verkäufe unter der neuen Regelung ist noch unvollständig. Der September-Bericht der NABCA umfasst nur die ersten beiden Tage nach Inkrafttreten des Verbots. Ein vollständigeres Bild dürften daher erst die für Anfang Dezember erwarteten Zahlen für Oktober liefern. Dennoch deckt sich das frühe Ergebnis mit den Entwicklungen, von denen die Branche in Kanada bereits berichtet.

Im März 2025 nahmen die meisten kanadischen Provinzen als Reaktion auf Trumps Zölle US-Wein und -Spirituosen aus staatlich betriebenen Spirituosengeschäften. Kentucky Bourbon und andere US-Marken verschwanden aus vielen Regalen. Branchenzahlen, auf die sich DISCUS berief, zufolge sank der Absatz in Kanada hergestellter Spirituosen in den ersten Wochen des Boykotts um 6,3 Prozent – obwohl die US-Konkurrenz vom Markt genommen worden war. Swonger sagte, auch die Provinzen hätten Einnahmen verloren.

US-Hersteller traf es unmittelbar. Nach Angaben von DISCUS gingen die US-Whiskeyexporte nach Kanada 2025 um 57 Prozent auf 33 Millionen Dollar zurück. Swonger bezifferte den Rückgang der US-Exporte nach Kanada über alle Kategorien hinweg auf 73 Prozent.

Die beiden Fälle – zuerst in Kanada und jetzt in den USA – legen nahe, dass Käufer von Spirituosen die verschiedenen Whisky-Kategorien nicht als austauschbar betrachten. Kanadischer Whisky muss in Kanada hergestellt werden, so wie Bourbon in den USA hergestellt werden muss. Verschwindet eine Kategorie oder ist sie schwerer erhältlich, steigen viele Konsumenten nicht einfach auf einen anderen Whisky um. Einige greifen zu Tequila, andere zu trinkfertigen Cocktails aus der Dose.

Diese Verschiebung ist bedeutsam, weil US-Whiskey bereits vor der jüngsten Verschärfung des Handelskonflikts unter Druck stand. Laut DISCUS sank der Inlandsabsatz von US-Whiskey 2024 um 1,8 Prozent und 2025 um weitere 0,9 Prozent. In den Staaten mit staatlich kontrolliertem Spirituosenverkauf ist der Absatz im vergangenen Jahr um 3 Prozent zurückgegangen. Auch landesweite Großhandelsdaten, die am 27. Oktober veröffentlicht wurden, zeigten, dass der Absatz von US-Whiskey bis September weiter rückläufig war.

Das Importverbot sieht außerdem eine wichtige Ausnahme vor: Spirituosen, die in Gebinden mit einem Fassungsvermögen von mehr als vier Litern versandt werden, sind davon ausgenommen. So kann Crown Royal, die meistverkaufte kanadische Whiskymarke in den USA, weiterhin in großen Mengen zur Abfüllung in die USA geliefert werden. Swonger bezeichnete diese Ausnahme als positiv, weil US-Arbeitsplätze in der Abfüllung von diesem Geschäft abhingen. Die Spirituosenindustrien beider Länder seien eng miteinander verflochten, sagte er.

Dank dieser Regelung kann die größte kanadische Marke auf dem US-Markt weiter geliefert werden, während kleinere Brennereien stärker unter Druck geraten. Hersteller, die in Kanada abfüllen und ihre Fertigprodukte versenden, haben weniger Ausweichmöglichkeiten. Für viele dieser Unternehmen ist der US-Markt entscheidend. Im vergangenen Jahr gingen rund 93 Prozent der kanadischen Spirituosenexporte in die USA, wie der Bericht von Newsweek ausführt.

Der Streit macht zudem deutlich, dass die föderale Handelspolitik nicht dazu passt, wie Alkohol in Kanada tatsächlich verkauft wird. Ottawa erhebt derzeit keine Gegenzölle auf Bier, Wein oder Spirituosen, heißt es in dem Bericht. Das wichtigste Hindernis für US-Alkohol besteht auf Provinzebene: Dort kontrollieren Regierungen oder ihnen angeschlossene Behörden, welche Produkte die Geschäfte führen dürfen. Acht der zehn kanadischen Provinzen kauften weiterhin keinen Alkohol aus den USA, so der Bericht.

Saskatchewan, eine der beiden Provinzen, in denen US-Alkohol weiterhin verkauft wird, führte am 8. September eine Abgabe von 50 Prozent ein. Das Weiße Haus verwies auf diese Maßnahme, als es das US-Verbot verkündete. In British Columbia sagte Premier David Eby im Juli, es gebe „nicht die geringste Chance“, dass US-Alkohol in seiner Provinz wieder in die Verkaufsregale komme.

Damit richtet sich die Politik Washingtons gegen Ottawa, während die praktische Kontrolle über den Spirituosenverkauf weitgehend bei den Provinzregierungen liegt. Für Brennereien, Händler und Einzelhändler bedeutet das anhaltende Unsicherheit in einem Markt, der normalerweise auf langen Planungszeiträumen und verlässlichem Zugang zu Verkaufsregalen beruht.

Am 1. November gab es Anzeichen für eine mögliche Entspannung: Premierminister Mark Carney sagte, er habe ein konstruktives Gespräch mit Trump geführt und die Verhandlungsteams würden in den kommenden Wochen auf eine Einigung hinarbeiten. Trump sprach ebenfalls von einem „Konzept“ für eine Vereinbarung.

Für die Alkoholbranche kommt es auf den Zeitpunkt an. Swonger zufolge ist die Feiertagssaison in beiden Ländern die wichtigste Verkaufszeit des Jahres für Spirituosen. Hält der Streit über diesen Zeitraum an, könnten sich die Schäden über kanadischen Whisky und US-Whiskey hinaus auf Großhändler, provinzielle Spirituosenhandelssysteme, Abfüller und Gastronomiebetriebe ausweiten, die auf verlässliche Lieferungen und eine Auswahl für die Verbraucher angewiesen sind.

Der Fall wird auch zu einem Test dafür, wie stark Handelsbeschränkungen Trinkgewohnheiten verändern können. Bislang deutet die Lage in beiden Ländern darauf hin, dass Flaschen aus den Regalen zu nehmen den heimischen Whiskyherstellern keinen klaren Vorteil verschafft hat. Stattdessen geraten Exporte, Einnahmen und die Verfügbarkeit von Produkten auf dem gesamten Markt für alkoholische Getränke unter Druck.