vinetur

USA entziehen Südafrika AGOA-Vorteile: Exporteure müssen ab Januar 2027 höhere Zölle zahlen

Weinerzeuger und andere Agrarexporteure stehen auf dem US-Markt vor einem härteren Preiswettbewerb

Montag, 16. November 2026



Südafrikanische Exporteure in die USA müssen mit höheren Zöllen rechnen, nachdem dem Land am 2. November die Handelspräferenzen im Rahmen des African Growth and Opportunity Act (AGOA) entzogen wurden. Die Änderung soll im Januar 2027 in Kraft treten.

Wie FreshFruitPortal am Montag, dem 16. November, berichtete, dürften mit dem Wegfall der AGOA-Vorteile die Kosten für südafrikanische Lieferungen in die USA steigen und die Exporteure dort einem härteren Wettbewerb aussetzen. Das Branchenmedium zufolge betrifft die Änderung eine Reihe von Exporteuren; auch der Weinsektor dürfte die Folgen spüren.

AGOA ist ein US-Handelsprogramm, das berechtigten Ländern südlich der Sahara für zahlreiche Produkte einen zollfreien oder zollreduzierten Zugang gewährt. Wenn diese Vorteile wegfallen, werden Waren, die zuvor zu Vorzugsbedingungen auf den US-Markt gelangten, in der Regel wieder nach den regulären Zollsätzen behandelt. Dadurch können die Einstandskosten für US-Importeure steigen, die Margen der Exporteure sinken oder beide Seiten gezwungen sein, Preise neu auszuhandeln.

Für südafrikanische Unternehmen besteht das größte Risiko im Verlust ihrer preislichen Wettbewerbsfähigkeit. Exporteure, die dank AGOA niedrigere Preise anbieten konnten, müssen nun möglicherweise ohne diesen Vorteil gegen Lieferanten aus Ländern antreten, die von keiner vergleichbaren Änderung betroffen sind oder bei US-Käufern bereits besser positioniert sind. In Märkten, in denen Einzelhändler und Händler mit engen Preisspannen arbeiten, können selbst relativ geringe Zolländerungen die Kaufentscheidungen beeinflussen.

Besonders deutlich könnte der Druck in der Getränkeindustrie ausfallen. Südafrikanische Weinerzeuger verkaufen in einen US-Markt, in dem Importeure, Großhändler und Einzelhändler Flaschen genau nach Einstandskosten, Preissegment und Umschlag vergleichen. Treiben die Zölle die Preise in die Höhe, müssen die Erzeuger womöglich einen Teil der Mehrkosten selbst tragen, um ihre Regalplätze zu halten, oder riskieren, gegenüber Weinen aus anderen Exportländern Marktanteile zu verlieren. Die Änderung könnte südafrikanische Getränkeunternehmen zudem stärker dazu veranlassen, ihre Exportmärkte zu diversifizieren, statt sich zu sehr auf die USA zu verlassen.

Agrarexporteure außerhalb des Weinsektors stehen vor einem ähnlichen Problem. Frischwaren und andere Lebensmittel konkurrieren häufig mit geringen Margen, und eine Änderung der zollrechtlichen Behandlung kann die Wirtschaftlichkeit eines

Geschäfts schnell verändern. Wenn ein Produkt an der Grenze teurer wird, könnten Importeure nach alternativen Lieferanten suchen – insbesondere, wenn Fracht-, Wechselkurs- und Lagerkosten ohnehin stark schwanken.

Auch der Zeitpunkt erschwert die Lage. Der geplante Start im Januar 2027 gibt den Exporteuren zwar etwas Zeit zur Vorbereitung, doch die Handelsplanung beginnt oft Monate im Voraus. Erzeuger, Exporteure, Importeure und Händler legen Verträge, Lieferpläne und Werbemaßnahmen üblicherweise lange vor dem Versand der Produkte fest. Unternehmen, die mit einer Fortsetzung der AGOA-Präferenzen gerechnet hatten, müssen nun ihre Abhängigkeit vom US-Markt überprüfen und entscheiden, ob sie die Preise erhöhen, ihre Margen senken oder Liefermengen auf andere Märkte umlenken.

Die Auswirkungen insgesamt hängen davon ab, wie einzelne Produkte nach den US-Zollvorschriften eingestuft werden und wie preissensibel die Käufer sind. Einige Exporteure können einen Teil der Folgen möglicherweise durch eine starke Marke, langfristige Geschäftsbeziehungen oder eine Premiumpositionierung abfedern. Andere, insbesondere Anbieter in hart umkämpften Kategorien, könnten den Verlust des präferenziellen Marktzugangs schwerer verkraften.

Die Entwicklung ist auch politisch von größerer Bedeutung. AGOA dient seit Langem dazu, das Exportwachstum berechtigter afrikanischer Volkswirtschaften durch einen besseren Zugang zum US-Markt zu fördern. Der Entzug dieser Präferenzen kann mehr als nur die Zollbelastung beeinflussen. Er kann sich auch auf Investitionsentscheidungen, die Produktionsplanung und die Struktur des Exportgeschäfts von Unternehmen in den kommenden Saisons auswirken.

Angesichts des näher rückenden Stichtags im Januar 2027 dürften südafrikanische Exporteure in den kommenden Wochen ihre Kosten neu kalkulieren und mit US-Kunden darüber sprechen, wie die zusätzlichen Zölle gehandhabt werden, sobald die neue Zollbehandlung gilt.