vinetur

US-Spirituosenhersteller warnen: Trumps 15-Prozent-Zoll auf europäische Spirituosen würde Preise erhöhen

DISCUS zufolge könnte der Vorschlag den Handel stören und europäische Vergeltungsmaßnahmen gegen amerikanischen Whiskey und andere US-Exporte nach sich ziehen

Freitag, 27. November 2026



US-Spirituosenhersteller warnen, dass die von Präsident Donald Trump vorgeschlagenen Änderungen der Zölle auf europäische Spirituosen die Preise erhöhen, Handelsströme stören und Vergeltungsmaßnahmen provozieren könnten, die den amerikanischen Alkoholexport schaden würden.

Der Distilled Spirits Council of the United States, kurz DISCUS, erklärte, er habe erhebliche Bedenken gegen den Plan und fordere die Regierung auf, einen ihrer Ansicht nach ausgewogenen Ansatz in den Handelsbeziehungen zu verfolgen. Höhere Zölle auf importierte Spirituosen würden nicht nur europäische Lieferanten treffen, sondern auch den gesamten Getränkemarkt in den Vereinigten Staaten unter Druck setzen, so der Verband.

Laut Just Drinks würden die zur Konsultation stehenden Vorschläge die US-Zölle auf europäische Spirituosen von 10 auf 15 % anheben. Dem Bericht zufolge sind Ausnahmen für Champagner und Irish Whiskey vorgesehen. Eine umfassendere Zollerhöhung könnte zu höheren Verbraucherpreisen führen und Gegenmaßnahmen europäischer Regierungen nach sich ziehen, erklärte DISCUS.

Der Verband erklärte, Vergeltungsmaßnahmen seien ein erhebliches Risiko für US-Produzenten, insbesondere für Unternehmen, die auf den Export angewiesen sind. Amerikanische Whiskey- und andere Spirituosenhersteller haben in Europa ein bedeutendes Geschäft aufgebaut, und Branchenverbände haben wiederholt darauf hingewiesen, dass sich Zollstreitigkeiten rasch auf andere als die ursprünglich betroffenen Produkte ausweiten können. Sollte Europa neue Zölle auf US-amerikanische alkoholische Getränke erheben, könnten die Brennereien mit einer schwächeren Auslandsnachfrage konfrontiert sein, während zugleich die Importkosten im Inland steigen.

Die Branche brauche eine berechenbare Handelspolitik statt abrupter Änderungen der Zollsätze, erklärte DISCUS. Willkürliche Zollerhöhungen könnten die langfristige Planung von Herstellern, Importeuren, Händlern und Einzelhändlern beeinträchtigen, warnte der Verband. Zölle können sich auf die Preisentscheidungen entlang der gesamten Lieferkette auswirken – von den Lieferungen, die in US-Häfen eintreffen, bis zur Flasche, die schließlich in Geschäften, Bars und Restaurants verkauft wird.

Der Vorschlag ist auch für Unternehmen relevant, die nicht selbst Spirituosen direkt aus Europa importieren. Importeure, Großhändler und Einzelhändler müssen möglicherweise ihre Lagerbestände und Preise anpassen, falls die Zollerhöhung umgesetzt wird. Das könnte die Margen von Unternehmen schmälern, die nicht alle zusätzlichen Kosten an ihre Kunden weitergeben können. Zudem könnte sich der Wettbewerb zwischen Produktkategorien verschieben, wenn für einige Importe Ausnahmen gelten, für andere jedoch nicht.

Sollten die Ausnahmen für Champagner und Irish Whiskey bestätigt werden, wären andere europäische Spirituosen dem höheren Zollsatz ausgesetzt. Das könnte zu ungleichen Auswirkungen auf den Importmarkt führen: Einige Kategorien würden begünstigt, während andere stärker unter Druck gerieten. US-Unternehmen, die ein Sortiment importierter Produkte verkaufen, könnten dadurch je nach Herkunft und Produkttyp mit unterschiedlichen Kostenstrukturen konfrontiert sein.

DISCUS forderte keine vollständige Abkehr von der Durchsetzung von Handelsregeln, erklärte jedoch, die Politik solle die Interessen amerikanischer Brennereien schützen, ohne vermeidbare Schäden in der gesamten Getränkebranche auszulösen. Die Haltung des Verbands spiegelt die branchenweit verbreitete Sorge wider, dass Zollstreitigkeiten selten auf eine Seite des Marktes beschränkt bleiben. Steigen die Einfuhrzölle, können inländische Hersteller in einigen Segmenten zwar kurzfristig geschützt werden; Exporteure laufen jedoch Gefahr, ins Visier zu geraten, wenn Handelspartner mit Gegenmaßnahmen reagieren.

Dieses Risiko ist für die Getränkeindustrie besonders relevant, da viele Unternehmen sowohl im Import- als auch im Exportgeschäft tätig sind. Ein Hersteller kann vom Absatz im Inland profitieren und zugleich für sein Wachstum auf ausländische Märkte angewiesen sein. In diesem Umfeld könnte eine Zollerhöhung auf europäische Spirituosen auch den US-Handel mit Wein, Bier und Spirituosen insgesamt beeinträchtigen, falls sie zu einem umfassenderen transatlantischen Streit führt.

Für Verbraucher könnten sich die unmittelbaren Folgen an den Ladenpreisen bemerkbar machen. Von dem höheren Zoll betroffene importierte Spirituosen dürften teurer werden, wenn Unternehmen die zusätzlichen Kosten weitergeben. Einige

Unternehmen könnten einen Teil der Mehrkosten selbst tragen, doch Branchenverbände argumentieren seit Langem, dass sich anhaltender Zolldruck kaum eindämmen lässt, ohne die Endpreise zu beeinflussen.

Der Vorschlag der Regierung befindet sich weiterhin in der Konsultation, und DISCUS setzt sich für eine Handelspolitik ein, die eine Eskalation verhindert. Ziel müsse es sein, amerikanische Brennereien zu unterstützen und zugleich das Risiko von Vergeltungsmaßnahmen zu begrenzen, die dem US-Export alkoholischer Getränke schaden könnten, erklärte der Verband.