

Besprechungen: Handelspolitik der EU und Deutschland mit den USA und internationale Zusammenarbeit

Sehr geehrte/r ...,

vielen Dank für das freundliche und informative Gespräch am 2. Dezember 2024 gemeinsam mit Vertretern des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz.

Im Zusammenhang mit den Streitigkeiten und Zöllen zwischen der EU und den USA 2024 bezüglich „Stahl- und Aluminium“ und „WTO-Streitfälle Boeing-Airbus“ dürfen wir uns mit einem wichtigen Anliegen – da dieses auch Mitglieder des BSI betrifft – an Sie wenden.

Der **Bundesverband der Deutschen Spirituosen-Industrie und -Importeure e. V. (BSI)** ist das politische Sprachrohr der Spirituosenbranche als auch beratender Dienstleister seiner Mitgliedsunternehmen. Er repräsentiert mit 50 Direktmitgliedern und rund 200 kleineren Firmen in den Landesgruppen sowie als Kooperationspartner und mit Fördermitgliedern umsatzmäßig rund 85 % des Spirituosenmarkenumsatzes in Deutschland. Spirituosen und artverwandte Getränke umfassen dabei 47 Spirituosengattungen in der EU und 36 geografische Angaben in Deutschland, die zur Kultur in ihrer Region beitragen. Der BSI setzt sich auch im Rahmen seiner Aktivitäten im **Arbeitskreis Alkohol und Verantwortung** des BSI für den maßvollen Alkoholkonsum (<https://www.massvoll-geniessen.de/>).

In Ermangelung dauerhafter Vereinbarung zur Aufhebung der Vergeltungszölle bzgl. der Streitigkeiten zwischen der EU und den USA besteht aktuell die Gefahr, dass diese wieder – u. a. auch auf Spirituosengattungen in Deutschland – eingeführt werden. Darüber hinaus könnten andere Handelsstreitigkeiten zwischen den USA und der EU, die nichts mit dem Spirituosensektor zu tun haben, zu weiteren Zöllen auf Spirituosen, die in die USA importiert– aber auch aus den USA exportiert werden – führen.

In diesem Zusammenhang dürfen wir Folgendes ausführen:

- Die transatlantischen Beziehungen sind für die EU nach wie vor von grundlegender Bedeutung – sowohl aus strategischen Gründen – als auch wegen der Bedeutung der Handels- und Investitionsströme. Die USA sind einer der wichtigsten Verbündeten Deutschlands und ein besonders wichtiger Handelspartner. Auch wenn die EU und die USA in einigen handelspolitischen Fragen unterschiedlicher Meinung sind, ist die enge transatlantische Partnerschaft, die über viele Jahrzehnte aufgebaut wurde, stark genug, dass beide Seiten diese Meinungsverschiedenheiten durch vorteilhafte Vereinbarungen ausräumen können.
- Wir unterstützen den Ansatz der EU-Kommissionspräsidentin Dr. von der Leyen in ihrer Glückwunschsbotschaft an den designierten Präsidenten Trump wie folgt:
- „Lassen Sie uns gemeinsam an einer transatlantischen Partnerschaft arbeiten, die unseren Bürgern auch weiterhin Nutzen bringt. Millionen von Arbeitsplätzen und Milliarden an Handel und Investitionen auf beiden Seiten

des Atlantiks, hängen von der Dynamik und Stabilität unserer Wirtschaftsbeziehungen ab.“

- Die transatlantischen Handels- und Investitionsströme im Spirituosenbereich sind ein Beispiel dafür, wie der Handel zu gegenseitigem Gewinn und wirtschaftlichen Vorteilen beitragen kann. Diese Vorteile werden sowohl von der EU und von Deutschland als auch von der US-Spirituosenbranche verstanden und anerkannt, sowie geschätzt.
- Die entscheidende Bedeutung des US-Marktes und die starke Verflechtung zwischen den Sektoren sind wesentliche Faktoren, die bei der Prüfung der allgemeinen Beziehungen zwischen der EU, Deutschland und den USA und der potentiellen Bedrohung durch Zölle auf Spirituosenerzeugnisse unbedingt vorteilhaft mitberücksichtigt werden müssen:
 - Spirituosen sind aufgrund ihrer ausgeprägten regionalen Identität einzigartig. Viele Spirituosen aus Deutschland, der EU und den USA sind durch geografische Angaben und den Status als unverwechselbares Produkt geschützt. Diese Produkte sind keine Handelsware und können auch nicht anderswo hergestellt werden. Überdies unterstützt der Spirituosensektor sowohl in den USA als auch in Deutschland und in der EU lokale und ländliche Bereiche durch die Schaffung hochwertiger Arbeitsplätze in der gesamten Lieferkette. Die wirtschaftliche Entwicklung in diesem Gebiet wäre u. a. im Falle von erneuten protektionistischen Zöllen gefährdet.
 - Spirituosen aus der EU sind für den US-Markt von Bedeutung. Die USA gehören zu den sechs wichtigsten Exportpartnern Deutschlands bzgl. Spirituosenimporten (vgl. Sie Anlage 1). Die Wiedereinführung von Vergeltungszöllen in den USA käme für die Spirituosenhersteller und BSI-Mitglieder zu einem besonders heiklen Zeitpunkt. Die Spirituosenhersteller in Deutschland sehen sich derzeit mit einer Reihe von Herausforderungen konfrontiert: Die anhaltenden Auswirkungen der Inflation auf den Markt, die geopolitischen Spannungen, die hohen Energiepreise, die umfassende Bürokratie bei leicht sinkender Nachfrage würden sich bei zusätzlichen Vergeltungszöllen umfassend auf den wirtschaftlichen Absatz zusätzlich auswirken. Die Spirituosenbranche hat sich immer wieder als widerstandsfähig – auch in Deutschland – erwiesen, aber ein Handelsstreit mit den wichtigsten EU- und Drittlandpartnern ist eine Herausforderung, die sicherlich zu Nachteilen führt.
 - Die USA sind für Deutschland überdies das drittgrößte Importland (die diesbezügliche Statistik ist als Anlage 2 beigefügt).
 - Insbesondere konnte der lebhafteste, transatlantische Handel auch zwischen Spirituosenprodukten aus Deutschland und den USA gefördert werden – mit dem Abbau der Zölle 1997. Dies hat in diesem Zeitraum bis 2018 zu einem bemerkenswerten Wachstum des bilateralen Handels geführt. Diese Erfolgsgeschichte und alle daraus resultierenden Vorteile sollten die politischen Entscheidungsträger inspirieren und dürfen nicht durch die Einbeziehung von Spirituosen in „unverbundene Streitigkeiten“ gefährdet werden. Zwar sind die von der neuen US-Regierung geäußerten Bedenken hinsichtlich des EU-Handelsüberschusses verständlich – es sei aber zu betonen, dass das spektakuläre Wachstum des transatlantischen Spirituosenhandels auf Gegenseitigkeit beruht und im Rahmen gegenseitiger und fairer Handelszugeständnisse erfolgte – insbesondere im Bereich des Spirituosenhandels – der beiden Seiten Vorteile brachte.

- Spirituosenunternehmen – auch aus Deutschland – haben zum Teil die Spirituosenproduktion in den USA investiert, was sicherlich auch unter US-Aspekten begrüßenswert ist.
- Vergeltungszölle auf Spirituosen aus der EU und den USA im Rahmen des Stahl- und Aluminiumstreits und des Streits zwischen Airbus und Boeing beendeten den seit über 30 Jahren zollfreien transatlantischen Spirituosenhandel und haben drastische Auswirkungen für die Spirituosenexporte – auch aus Deutschland – und die Investitionsmöglichkeiten der Unternehmen auf beiden Seiten.
- So gingen z.B. die Ausfuhren von US-Whiskeys nach Einführung von EU-Zöllen im Jahr 2018 um 37 % in der EU zurück. Dagegen sanken die Ausfuhren von Likören und Spirituosen aus der EU (auch aus Deutschland) in die USA im Jahr nach der Einführung der US-Zölle 2019 um 28 %.
- Die Aussetzung dieser Vergeltungszölle unterstützte hingegen eine Erholung auf beiden Seiten und gab den Unternehmen die Möglichkeit, ihre Investitionen jenseits des Atlantiks zu verstärken.

Die Forderung des BSI im Sinne der betroffenen Mitgliedsfirmen ist dabei:

- Auch die deutsche Politik und die zuständigen Ministerien in Deutschland sollten sich in der EU umfassend dafür einsetzen, dass der transatlantische Handel zwischen Deutschland, der EU und den USA weiterhin unterstützt wird, was nur möglich ist, wenn der transatlantische Handel auch mit Spirituosen zollfrei bleibt und den Unternehmen die finanziellen Mittel und die wirtschaftliche Sicherheit für weitere Investitionen bietet.
- Dabei wird die deutsche Politik gebeten sich in der EU für einen pragmatischen und transatlantischen Ansatz der neuen US-Regierung einzusetzen, der sich auf Verhandlungen und Win-Win-Angebote konzentriert. In diesem Zusammenhang ist es sicherlich wichtig, diplomatisch vorzugehen u. a. zu diskutieren:
- **Verlängerung der Aussetzung der Ausgleichszölle im Stahl- und Aluminiumstreit bis Ende des Jahres als Friedensangebot.** Dies ist von entscheidender Bedeutung, wenn man bedenkt, dass zum Zeitpunkt des Auslaufens der derzeitigen Aussetzung der Zölle am 1. April 2025 automatisch 50 % - Zölle in Kraft treten.
- **Sicherstellen, dass die Vergeltungszölle im Rahmen der Airbus-Boeing-Streitigkeiten nicht wieder eingeführt werden.**
- Insofern fordern wir die politischen Entscheidungsträger der EU dringend auf, jegliche Maßnahmen zu vermeiden, die Vergeltungsmaßnahmen gegen die Branchen auslösen könnten, die von den USA als Quelle von Beschwerden wahrgenommen werden.

Wir danken für Ihre Unterstützung.

Mit freundlichen Grüßen