

BELGIEN

1. Allgemeine Daten

Fläche: 30.689 km²
Einwohner: 11,7 Mio. (Stand 1. Jänner 2023)
Währung: Euro
EU-Mitglied: JA NEIN

2. Einfuhrbestimmungen

2.1. Allg. Informationen

Es gelten die EU-Vorschriften gemäß der [Allgemeinen Bestimmungen](#).

2.2. Verbotene Zusatzstoffe

Siehe EU-Vorschriften.

3. Begleitdokumente

Für den Weinexport von Österreich nach Belgien sind lediglich folgende Dokumente notwendig:

- Handelsrechnung
- Elektronisches Verwaltungsdokument (e-VD, über das Excise Movement Control System (EMCS))

Detailinformationen/Download siehe [Begleitdokumente](#).

4. Etikettier- und Verpackungsvorschriften

Es gelten die allgemeinen [EU-Etikettierungsvorschriften](#).

Sulfite müssen auf dem Etikett in den belgischen Landessprachen angegeben werden.

Übersetzung „Enthält Sulfite“ in die Landessprachen:

- Französisch: Contient des sulfites
- Niederländisch: Bevat sulfieten

Es ist empfehlenswert, für den Endverbraucher interessante Angaben (z.B. Geschmacksrichtung, Trinktemperatur oder auch Speisenvorschläge) in den drei Landessprachen Französisch, Niederländisch und Deutsch anzugeben.

5. Einfuhrabgaben, Zölle, Steuern

5.1. Zölle

Entfallen da EU-Raum, siehe [Allgemeine Bestimmungen](#).

5.2. Steuern (inkl. Berechnungsbeispiel)

Siehe Punkte 5.3 bis 5.5, sowie 7.6.

5.3. Verbrauchsteuern

In Belgien wird eine Verbrauchsteuer auf Wein eingehoben. Der österreichische Winzer oder sonstige Unternehmer hat bei der zuständigen belgischen Finanzbehörde, um Erlaubnis zur Verbringung von verbrauchsteuerpflichtigen Waren anzusuchen.

Die Verbrauchsteuern betragen (Stand: Sept. 2023):

Wein	74,9086 EUR/hl	0,56 EUR/0,75l
Schaumwein	256,3223 EUR/hl	1,92 EUR/0,75l
Wein & Schaumwein <8,5% vol.	23,9119 EUR/hl	0,18 EUR/0,75l

Die aktuelle Höhe der Verbrauchsteuern können Sie in der [Access2Markets](#) Datenbank oder in der [Steuerdatenbank der EU-Kommission](#) für das jeweilige gewünschte Land einsehen.

Die Verbrauchsteuern sind beim jeweiligen belgischen Zollamt abzuführen.

5.4. Umsatz- (Mehrwert-) Steuer

Der Umsatzsteuersatz (BTW auf Niederländisch, TVA auf Französisch) für alkoholische Getränke (u.a. Wein) beträgt in Belgien 21%.

5.5. Verpackungssteuern

Der Verpackungsbeitrag ist ein Beitrag auf Getränkeverpackungen, den das belgische Finanzministerium einhebt. In erster Linie ist der Importeur für die Bezahlung der Verpackungsabgabe zuständig.

Diese Abgabe beträgt für Einwegverpackungen 9,86 Euro/hl und für Mehrweg-Verpackungen 1,41 Euro/hl.

Die Erhebung der Abgabe erfolgt im Moment der Überführung in den Verbrauch. Nähere Informationen dazu sind bei der Organisation [Postplus](#) erhältlich.

6. Geschenksendungen, Mustersendungen, Reiseverkehr

6.1. Geschenksendungen & Mustersendungen

Es gibt verschiedene Wege, Sendungen zu übermitteln:

- Per Post: ein Aufgabeschein (höchstens 31,5 kg, Österreichische Post)
- Per Bahn: ein Frachtbrief
- Per Paketdienst (z.B. DPD, DHL)

Es ist nicht möglich, Wein und Schaumwein innerhalb der EU steuerfrei als Geschenk zu versenden - siehe Punkt Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden. Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden..

Es ist empfehlenswert, einen Fiskalvertreter - gegen entsprechende Gebühren - mit der Abwicklung der Steuerformalitäten im Bestimmungsland zu beauftragen.

6.2. Versand an Privatpersonen/ Online Handel aus Österreich

Bei Weinsendungen an belgische Endverbraucher müssen verschiedene Vorschriften berücksichtigt werden.

Beim Versand von Alkohol hat der Exporteur den im Bestimmungsland gültigen Verbrauchssteuersatz auf der Rechnung zu vermerken. Die Steuer wird im Empfängerland fällig und muss dort abgeführt werden. Steuerschuldner ist der Versender. In der Praxis heißt das, dass ab der ersten verkauften Flasche Alkohol Steuerpflicht in Belgien vorliegt, Freimengen existieren nicht.

Wir weisen darauf hin, dass die Formalitäten im Zusammenhang mit der Abführung der Verbrauchsteuern durch eine vom belgischen Finanzministerium anerkannte Verzollungsagentur vorgenommen werden müssen.

Gerne können wir Ihnen bei Bedarf einen deutschsprachigen Zollagenten empfehlen.

6.3. Reiseverkehr

Es gelten die EU-Richtlinien. Die Einfuhr von Wein durch Privatpersonen für rein private Zwecke ist bis zu 90 Litern (davon max. 60 Liter Schauwein) unter Vorlage der Rechnung erlaubt und steuerfrei.

7. Marktinformation (Marktchancen)

7.1. Allgemeine Wein-Markteinschätzung

Der belgische Weinmarkt kann in drei voneinander zu unterscheidende Zielmärkte aufgeteilt werden: Das niederländischsprachige Flandern, die französischsprachige Wallonie und die multikulturelle EU-Hauptstadt Brüssel.

Flandern:

Im niederländischsprachigen Norden des Landes leben rund 6,8 Mio. Einwohner, das sind 60% der Belgier. Die Flamen sind verantwortlich für 46% des belgischen Konsums von stillen Weinen und sogar für 64% des belgischen Schaumweinkonsums. Besonders Weißwein erfreut sich großer Beliebtheit. 61% des belgischen Weißweinkonsums entfällt auf die Flamen. Flandern zeichnet sich zudem durch eine höhere Kaufkraft im Vergleich zum Rest des Landes aus. In Flandern zeigt sich eine starke Präferenz für nicht-französische Weine. Fast 70% des importierten Weins aus Amerika oder Australien wird in Flandern konsumiert. Die Flamen neigen dazu, Wein unabhängig von Mahlzeiten zu genießen. Für den österreichischen Wein ist Flandern zweifellos der Hauptmarkt in Belgien, nicht zuletzt aufgrund der starken Vorliebe für Weißwein und der engen Verbindung zu Österreich. Interessanterweise stammen 80% der über 580.000 belgischen Touristen, die Österreich jährlich besuchen, aus Flandern.

Wallonie:

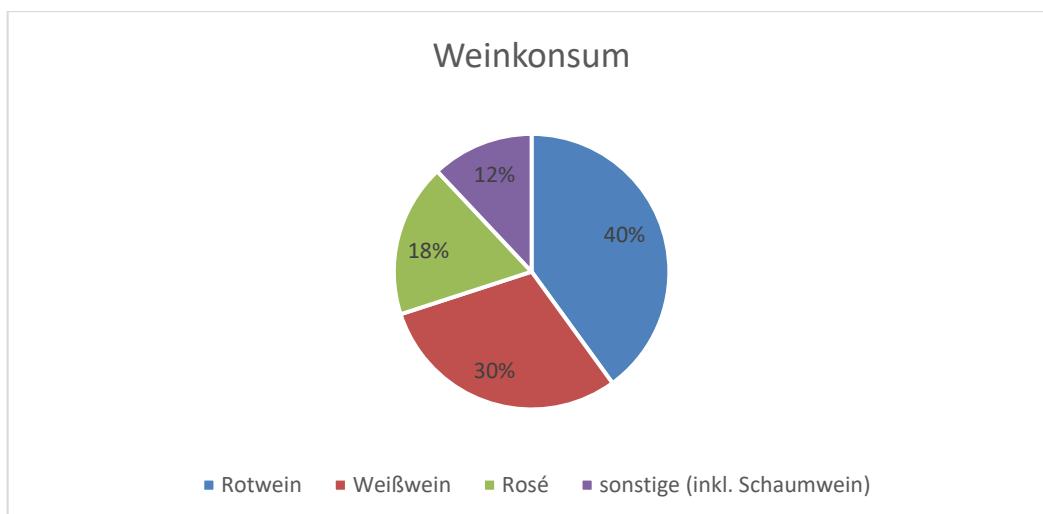
Im französischsprachigen Süden Belgiens, wo etwa 3,7 Mio. Einwohner - und somit 30% der Belgier - leben, werden gerne Rot- und Roséweine getrunken. Die Wallonen sind verantwortlich für 43% des belgischen Konsums von stillen Weinen und, zusammen mit Brüssel, für 35% des belgischen Schaumweinkonsums. 57% des in Belgien konsumierten Rotweins wird in der Wallonie und Brüssel konsumiert. Die Geschmacksvorlieben und Konsumgewohnheiten ähneln denen in Frankreich, und die Konsumentinnen und Konsumenten in der französischsprachigen Wallonie wählen gerne aus einer klassischen Palette von Weinen. Französische Weine sind hier besonders beliebt, jedoch lässt sich über die Jahre gesehen eine wachsende Nachfrage nach italienischen und spanischen Weinen beobachten.

Brüssel:

In der Region Brüssel leben 1,2 Mio. Einwohner bzw. 10% der Belgier, die vorwiegend französischsprachig sind. Aufgrund ihrer hohen Internationalität bildet die EU-Hauptstadt einen äußerst offenen Markt. Die rund 50.000 EU-Funktionärinnen und Funktionäre, die in Brüssel arbeiten, machen die Stadt zu einem kosmopolitischen Zentrum mit hoher Kaufkraft. Darüber hinaus trägt die lebhafte Gastronomieszene in Brüssel zur Steigerung der Nachfrage nach Wein bei.

7.2. Konsumgewohnheiten

Der belgische Weinkonsum lässt sich folgendermaßen aufgliedern:



7.3. Dos and Dont's

Dos - Verfolgen Sie die Trends im Markt!

Nischenweine und Neuheiten wecken das Interesse der Konsumenten

Die Belgier entdecken gerne neue Weine und neue Möglichkeiten, sie zu konsumieren. Im Jahr 2021 brachte Delhaize eine Wein&Food Pairing Box auf den Markt, die 12 Tuben verschiedener stiller Weine mit Informationen über die besten Speisen, die dazu passen, enthält.

Stiller Wein setzt auf Innovation, um neue Konsumentinnen und Konsumenten zu gewinnen. So ist z.B. Wein in der Dose auf dem Vormarsch und spricht vor allem jüngere Erwachsene an.

Das Marketing wird den Absatz im Einzelhandel weiterhin unterstützen

Seit einigen Jahren sind Verkaufsfördermaßnahmen für Wein bei Einzelhändlern, die damit Käufer in ihre Läden locken, immer weiterverbreitet. Die meisten Einzelhändler veranstalten auch eine Weinmesse, auf der sie über einen bestimmten Zeitraum Rabatte und Sonderangebote anbieten.

Premium-Weine wie Bio-Weine und alkoholfreie Weine werden die Innovation in der Weinlandschaft prägen

Premiumweine werden die Weinkategorie in Zukunft mit neuen Flaschen, neuen Designs und Genussmomenten bereichern, um die Konsumenten zum Umstieg zu bewegen. Bio-Weine werden nicht länger nur ein weiteres Attribut sein, sondern mehr und mehr zum Mainstream werden, während alkoholfreie Weine und individuelle Formate ihre Präsenz in den Regalen erhöhen werden, da immer mehr Konsumenten auf die gesundheitlichen Auswirkungen von Alkohol aufmerksam werden.

Das Kernsortiment des belgischen Marktes mit Preisen zwischen 8 und 15 Euro dürfte sich in den nächsten Jahren weiterentwickeln

Don'ts:

Ausschließlich auf die virtuelle Welt zu setzen

Es wäre ein Fehler, ausschließlich auf die virtuelle Welt zu setzen, aber bedienen Sie auch diese! In Belgien ist der persönliche Kontakt nach wie vor von hoher Bedeutung. Für einen nachhaltigen Markteintritt ist deshalb Präsenz z.B. bei Messen, an einem Tag der offenen Tür des Importeurs oder bei kommentierten Verkostungen von großer Bedeutung.

Zu glauben, Belgien sei ein homogener Markt

Beachten Sie die kulturelle und sprachliche Vielfalt innerhalb Belgiens. Dies ist für den Aufbau Ihres Vertriebsnetzes und Ihren Verkaufserfolg im belgischen Markt enorm wichtig.

7.4. Vertrieb

Belgien ist ein hart umkämpfter Wein-Markt. Mit über 700 professionellen Weinimporten, die Gastronomie, den Einzelhandel und spezialisierte Wein- und Spirituosengeschäfte bedienen (ungefähr 500 Unternehmen), ist der Wettbewerb intensiv. Die Top 8-10 Importeure allein machen etwa 60% des Gesamtumsatzes in dieser Vertriebsebene aus. Um landesweit präsent zu sein, ist oft die Zusammenarbeit mit mehreren regionalen Vertriebspartnern erforderlich.

Im Einzelhandel erfolgen fast 75% der Weinverkäufe in Supermärkten, wobei die Diskonter 30% dieses Anteils ausmachen. Der Rest verteilt sich auf die Nahversorger. Während ein erheblicher Teil der Verkäufe aus Weinen besteht, die direkt von führenden Supermarktketten hergestellt bzw. abgefüllt werden, suchen immer mehr Weinkenner spezialisierte Weinhändler auf, die direkt vom Winzer importieren. Da die belgischen Konsumenten ein wachsendes Interesse an Premiumweinen zeigen, sind sie von weniger weit verbreiteten, hochwertigen Marken angezogen.

Die vier großen Supermarktketten - COLRUYT, CARREFOUR, AHOLD DELHAIZE und ALDI - dominieren den Weinverkauf im Einzelhandel und machen 75% des Gesamtumsatzes aus. Die weiteren Ketten - INTERMARCHE und LIDL - haben einen Marktanteil von 20%. Einzelhandelsketten versuchen in der Regel, ihre Weine selbstständig zu beschaffen, verlassen sich aber gelegentlich auch auf Importeure.

Die Großhändler - von denen es fast 500 bedeutende Akteure gibt - beziehen in der Regel ihre Weine direkt von den Winzern. Das Segment des spezialisierten Weinhandels, das einen Marktanteil von 5% hat, wird hauptsächlich von kleineren, unabhängigen Weinhandelsunternehmen dominiert.

Die Covid-Pandemie hat die traditionellen Vertriebswege im Einzelhandel negativ beeinträchtigt und gleichzeitig den Versandhandel gefördert, der durch einen signifikanten Anstieg der Online-Weinkäufe gekennzeichnet ist.

Die belgische Gastronomie besteht aus rund 47.000 Betrieben, darunter 25.000 Restaurants, 19.000 Cafés und 3.655 Cateringunternehmen. Sie hat mit 25% einen bedeutenden Anteil am Gesamtvolumen des Weinmarktes, jedoch einen noch größeren Anteil von 53% am Gesamtwert. Im Vergleich zu Nachbarländern wie den Niederlanden, Deutschland und Großbritannien spielt die Gastronomie in Belgien eine herausragende Rolle im Weinkonsum. Französische Weine haben in der Gastronomie nach wie vor eine besondere Stellung, aber in den letzten Jahren öffnen sich Restaurants vermehrt auch für nicht-französische Weine, insbesondere aus der Neuen Welt. Etwa 25% der Restaurantbetreiber kaufen ihren Wein direkt beim Winzer, während der Rest auf Importeure zurückgreift.

In Restaurants kostet der auf der Weinkarte angebotene Wein im Durchschnitt 23 Euro. Im Fachhandel beträgt der Durchschnittspreis pro Flasche etwa 17 Euro, während er in Supermärkten und Hypermarkten bei 4 Euro liegt. Es ist erwähnenswert, dass immer mehr 75-cl-Flaschen von stillen Weinen mit einem Alkoholgehalt von 12% in großen und mittleren Supermärkten für mehr als 7 Euro verkauft werden. Der Trend, den wir bei Rot- und Weißweinen beobachten, wiederholt sich auch bei Roséweinen, bei denen das Verkaufspotenzial im Preisbereich zwischen 5 und 10 Euro am stärksten wächst.

7.5. Distributionskanäle/Absatzmöglichkeiten:

Die Möglichkeit für österreichischen Wein, in Belgien Fuß zu fassen, liegt in der Etablierung als Nischenprodukt, das weniger auf den Massenmarkt abzielt. Argumente für österreichischen Wein sind seine herausragende ökologische Nachhaltigkeit, seine brillante Eignung als Speisenbegleiter sowie das positive Image Österreichs als Tourismusdestination mit einer ausgezeichneten Küche. Im Jahr 2022 verzeichnete Österreich 585.800 Ankünfte aus Belgien und 2,8 Mio. Übernachtungen von belgischen Gästen. Besonders bei den Flamen genießt Österreich einen hohen Bekanntheitsgrad, da sie 80% der belgischen Touristen in Österreich ausmachen.

Das Vertriebsnetz für den belgischen Markt ist bereits flächendeckend vorhanden: Derzeit beliefern etwa 80 Importeure die belgischen Kunden mit österreichischem Wein, und rund 200 österreichische Weingüter sind auf dem belgischen Markt präsent. Beim direkten Kontakt, beispielsweise auf Weinmessen, sollte ein österreichischer Winzer potentielle Kunden einladen, seinen Weinbaubetrieb in Österreich persönlich zu besuchen, um so die Grundlage für eine langfristige Geschäftsbeziehung zu legen.

Um belgische Endkunden von den Vorteilen des vergleichsweisen hochpreisigen österreichischen Weins zu überzeugen, ist Zeit und Überzeugungsarbeit entscheidend. Es ist wichtig sicherzustellen, dass der Importeur in der Kommunikation mit Händlern und Endkunden in der Lage ist, die Vorteile überzeugend zu vermitteln. Die steigende Nachfrage nach nicht-französischem Schaumwein eröffnet österreichischen Produzenten auch hier neue Absatzmöglichkeiten, wobei der Preis hier eine zentrale Rolle spielt.

In Bezug auf den Vertrieb ist die Zweisprachigkeit Belgiens zu berücksichtigen, und die Korrespondenzsprache sollte entsprechend angepasst werden. Der Vertrieb von österreichischen Weinen dürfte in Flandern wahrscheinlich einfacher verlaufen als in der Wallonie.

Entwicklung der österreichischen Weinexporte nach Belgien:

Jahr	AT-Weinexporte nach BE in Liter	AT-Weinexporte nach BE in Euro
2018	645.700	3.285.653
2019	594.100	3.297.670
2020	401.900	2.407.699
2021	524.200	3.956.155
2022	450.700	4.056.994

Quelle: Statistik Austria

7.6. Preisstruktur

Das nachfolgende Kalkulationsbeispiel soll Ihnen helfen, Ihre Preisposition am belgischen Markt leichter analysieren zu können:

Mögliches Kalkulationsbeispiel	%	€
für eine Flasche österreichischen Wein (0,75 l, Alkoholgehalt über 8,5 Vol. %)		
Einkaufspreis Flasche ab Keller		5,00
Transportkosten / Versicherung		0,50
Verbrauchssteuer (Excise Duty) / Flasche		0,56
Verpackungsabgabe		0,07
Einstandspreis		6,13
Aufschlag Importeur 30% - 50%	40%	2,45
Verkaufspreis an Gastronomie od. Einzelhändler		8,59

Einzelhandel			
Einkaufspreis Einzelhandel			8,59
Aufschlag v. Einzelhandel 35% - 50%	40%	3,44	
		12,02	
UST	21%	2,52	
Letztverbraucherpreis im Einzelhandel			14,55
Gastronomie			
Einkaufspreis Gastronomie			8,59
Aufschlag in Gastro 250 % - 300 %	250%	21,47	
		30,06	
UST	21%	6,31	
Preis im Restaurant			36,37
Verbrauchssteuern			
Wein = 0,75 Euro / Liter			
Schaumwein = 2,56 Euro / Liter			
Wein & Schaumwein: <8,5 % Vol. = 0,24 Euro / Liter			
Verpackungssteuern			
Einwegverpackung = 0,099 Euro / Liter			

8. Konsum- und Importdaten

8.1. Weinverbrauch

Jahr	Gesamtkonsum in 1.000 hl	Weinkonsum /Kopf in l
2018	2.735	28,8
2019	2.659	27,8
2020	2.655	27,6
2021	2.366	24,5
2022	2.023	20,9

Quelle: OIV

8.2. Eigenproduktion Wein (inkl. Schaumwein)

Jahr	Eigenproduktion in hl
2018	19.831
2019	14.962
2020	18.530
2021	13.590
2022	30.509

Quelle: OIV

8.3. Weinimport

Jahr	Gesamtimporte in l	aus Österreich in l	Wert Österreich-importe in €
2020	311.108.554	346.394	1.803.419
2021	349.856.830	651.198	3.265.176
2022	334.855.994	761.273	4.256.552

Quelle: Belgian Foreign Trade Agency

8.4. Hauptimportländer nach Menge gereiht

Land	Menge 2022 in hl	Wert 2022 in 1.000 €	Menge 2021 in hl	Wert 2021 in 1.000 €	Menge 2020 in hl	Wert 2020 in 1.000 €
Österreich	761	4.257	651	3.265	346	1.803
Frankreich	115.485	651.396	124.992	655.557	119.448	556.882
Italien	66.800	210.330	65.789	188.328	38.147	116.304
Spanien	38.156	103.386	41.346	102.471	38.263	96.048
Niederlande	17.310	83.764	19.720	94.044	17.039	76.954
Deutschland	27.077	56.531	31.525	53.930	31.292	46.466
Portugal	10.783	41.687	10.876	43.848	11.132	42.991

Quelle: Belgian Foreign Trade Agency

9. Wichtige Adressen

AußenwirtschaftsBüro Brüssel	Mag. Michael Schadenhofer (Branchenexperte Wein) Avenue de Cortenbergh 60, B-1000 Brüssel, Belgien T +32 2 645 16 50 E bruessel@wko.at
------------------------------	--

10. Wichtige Fachmedien

10.1. Weinmagazine

Essentielle Vino! & DM.Vino!	Weinmagazine, die 6-8 Mal im Jahr als Beilage zu den französischsprachigen Tageszeitungen <i>La Libre Belgique</i> und <i>La Dernière Heure</i> sowie zur niederländischsprachigen Tageszeitung <i>De Morgen</i> erscheinen Link: www.vinopres.com
Winetasting.be	Online Weinmagazin mit Shop, gepaart mit spannenden Geschichten rund um den Wein. E-Mail: info@winetasting.be Link: https://www.winetasting.be/

10.2. Gastronomiemagazine

Culinaire Ambiance	Kulinarik- und Lifestyle-Magazin E-Mail: info@ambiance.be Link: https://ambiance.be
Restaurant Business & Horeca Platform	Fachmagazin für den belgischen HORECA-Sektor Link: www.evolution.be/horeca-2/horeca-revue/
Horeca Magazine	Fachmagazin für den belgischen HORECA-Sektor Link: https://horecamagazine.be/

10.3. Social Media / Influencer / Blogger

Eric Boschman	Influencer mit Blog auf seiner Webseite, sowie auch Präsenz auf Instagram Link: https://eric-boschman.be/
-------------------------------	--

11. Interessante Websites

<u>Gilde des Sommeliers de Belgique</u>	Vereinigung der belgischen Sommeliers
<u>Vereniging Vlaamse Sommeliers</u>	Vereinigung der flämischen Sommeliers
<u>Vlaamse Wijngilde</u>	Flämische Weingilde (Vereinigung von Weinliebhabern mit mehr als 2.100 Mitgliedern)
<u>Test Achats</u>	Vergleichsportal für Weine mit Maximalpreis von 15 Euro von belgischer Verbraucherschutzorganisation

12. Veranstaltungstermine

Name der Veranstaltung	Datum	Kontaktperson
<u>Horeca Expo</u>	Jährlich Mitte/Ende November im flämischen Gent	Viertägige Großmesse für das Hotel- und Gaststättengewerbe bei der sowohl etablierte als auch neue Marken vertreten sind. Abgerundet wird es durch ein Programm an Workshops, Kochwettbewerben, Seminaren und Kochvorführungen. Kontaktperson: Fr. Nancy Lippens E: horecaexpo@easyfairs.com
<u>Horecatel</u>	Jährlich Anfang März im wallonischen Marche-en-Famenne	Eine seit über 50 Jahren stattfindende B2B-Messe für Fachleute des Hotel- und Gaststättengewerbes mit knapp 400 Ausstellern. Kontaktperson: Fr. Charlotte Pirot E: horecatel@wex.be