

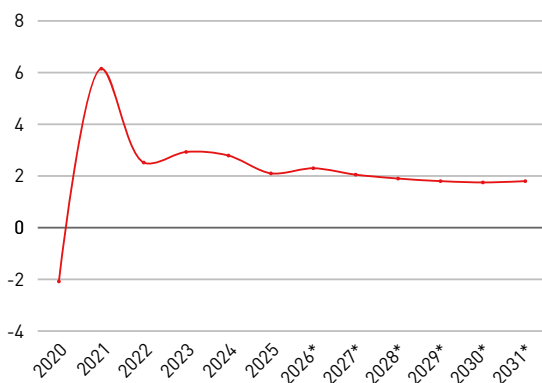
USA WIRTSCHAFTSBERICHT

AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER NEW YORK
Mai 2026

Highlights

- Für 2026 wird ein moderates BIP-Wachstum von rund 2 % erwartet, getragen vom Privatkonsum sowie von soliden Investitionstätigkeiten. Dämpfend wirken jedoch persistente Handelsunsicherheiten und die anhaltend hohen Zollbelastungen.
- Die Investitionstätigkeiten werden stark von künstlicher Intelligenz und Re-Shoring der Industrie dominiert.
- Der effektive durchschnittliche US-Zollsatz wird aktuell auf rund 15% geschätzt. Damit liegen die Zölle deutlich über dem historischen Niveau.

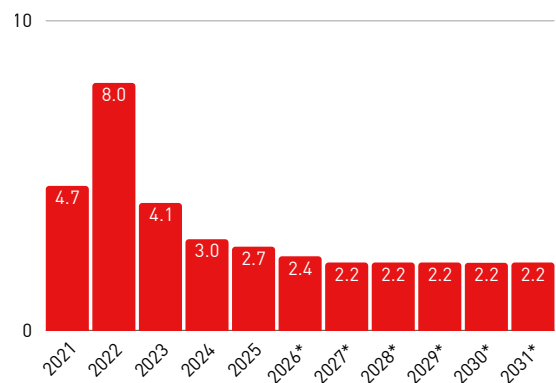
BIP Wachstumsrate in %



*Prognosen

Quellen: WKÖ-Exportradar / World Economic Outlook – Internationaler Währungsfonds

Inflationsrate in %



*Prognosen

Quellen: WKÖ-Exportradar / World Economic Outlook – Internationaler Währungsfonds

Aktuelles aus der US-Amerikanischen Wirtschaft

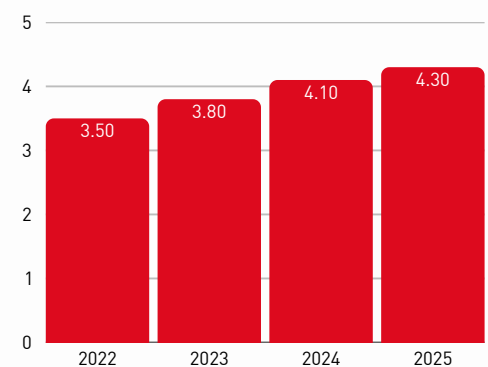
US Wirtschaft gerät leicht ins Schwanken

Die US-Wirtschaft erwies sich 2025 als grundsätzlich widerstandsfähig und verzeichnete ein moderates Wachstum, das insbesondere durch den privaten Konsum sowie durch Investitionen im Bereich Künstlicher Intelligenz getragen wurde. Dieser Trend setzt sich 2026 fort, wenngleich gestiegene Verbraucherpreise, nicht zuletzt infolge des Ölpreisschocks im Zuge des Iran-Konflikts, konsumdämpfend wirken und die Wachstumsimpulse aus dem KI-Investitionszyklus allmählich an Dynamik verlieren. Für das Gesamtjahr 2026 wird daher ein moderates reales BIP-Wachstum von rund 2 % erwartet.

Arbeitsmarkt stabil

Im Vergleich zum Jahresende 2025 hat sich die Arbeitslosenquote auf dem Niveau von 4,3 % gehalten (Stand April 2026, U.S. Bureau of Labor Statistics). Hinter dieser scheinbar stabilen Quote verbergen sich jedoch Schwächezeichen am US-Arbeitsmarkt: Die monatlichen Beschäftigungszuwächse beliefen sich im April 2026 auf lediglich 115.000 Stellen und liegen damit weiterhin unter dem mehrjährigen Durchschnitt. Auch die Erwerbsquote (Labor Force Participation Rate) erreichte mit 61,8 % den niedrigsten Wert seit Oktober 2021.

Arbeitslosenrate in %



Quellen: U.S. Bureau of Labor Statistics

Inflationsentwicklung

Zum Jahresende 2025 lag die Inflationsrate noch bei 2,7 %. Im April 2026 stieg sie jedoch auf 3,8 %, den höchsten Wert seit Mai 2023. Damit liegt die Teuerung deutlich über dem Inflationsziel der Federal Reserve von 2 %. Im Vergleich zu April 2025 verteuerten sich insbesondere Energie (+17,9 %, getrieben durch den Anstieg der Benzinpreise um 28,4 % infolge des Iran-Konflikts) sowie Lebensmittel (+3,2 %). Einzelne Warengruppen verzeichneten überdurchschnittliche Preissteigerungen, so etwa Rindfleisch mit +14,8 % und Kaffee mit rund +19 % im Jahresvergleich. Die Kernrate (ohne Lebensmittel und Energie) liegt bei 2,8 %.

Produktionssektor 2026: Erholungstendenzen

Der US-Produktionssektor durchlief 2025 eine herausfordernde Phase mit anhaltender Kontraktion und erhöhter Unsicherheit infolge der Zollpolitik. Demgegenüber zeigt 2026 eine Belebung der inländischen Nachfrage, insbesondere nach im Inland produzierten Komponenten für strategisch relevante Bereiche wie Verteidigung, Stromübertragung und Rechenzentren. Diese Entwicklung dürfte Reshoring-Dynamiken zusätzlichen Auftrieb verleihen. Auch konjunkturelle Frühindikatoren bestätigen die Trendwende: Der ISM Manufacturing PMI lag von Januar bis April 2026 bei durchschnittlich 52,6 % und damit deutlich über der Wachstumsschwelle von 50 Punkten, nachdem er im Dezember 2025 noch bei 47,9 % notiert hatte.



WKÖ-Exporthandar

Vergleichen Sie Wirtschaftskennzahlen und Warenströme weltweit und analysieren Sie Marktchancen für Ihr Produkt!
Scannen Sie den QR-Code um loszulegen.

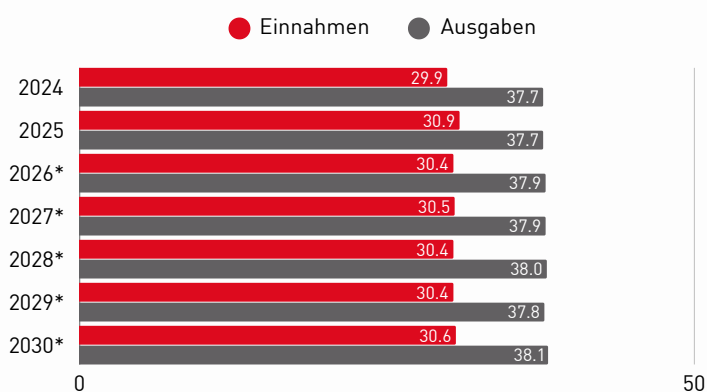
Kennzahlenanalyse

Wirtschaftskennzahlen	2024	2025	EU-Vergleich 2025	USA 2026*
Veränderungen des realen BIP % zum Vorjahr	2,8	2,1	1,6	2,3
Bruttoinlandsprodukt, lauf. Preise in Mrd. USD	29.298,0	30.767,1	21.231,6	32.383,9
BIP je Einwohner, lauf. Preise in USD	86.173	89.991	-	94.430
BIP je Einwohner, KKP in USD	85.810	-	-	-
Inflationsrate in % zum Vorjahr	3,0	2,7	2,5	2,4
Arbeitslosenquote in % Erwerbsbev. 15-64	4,10	4,3	-	4,4
Budgetsaldo des Staates in % des BIP	-7,9	-6,8	-3,1	-7,5
Staatsverschuldung in % des BIP	122,3	123,9	82,5	125,8

*Prognosen

Quellen: Länderprofil / Statistik Austria

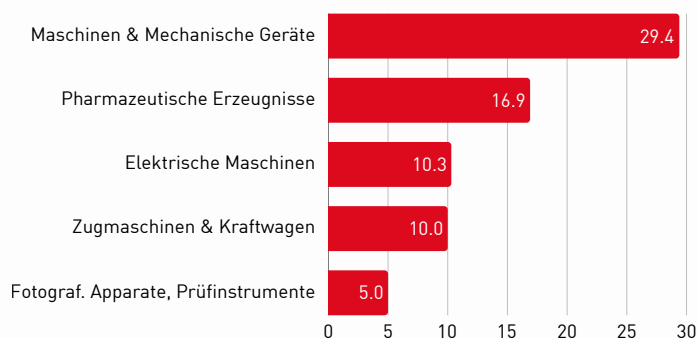
Gesamteinnahmen und -ausgaben des Staates in % des BIP



*Prognosen

Quellen: Länderprofil / Statistik Austria

Top 5 Exportgüter* 2025



*Anteile an der Warenausfuhr insgesamt

Quellen: Länderprofil / Statistik Austria

Kennzahlenanalyse

Die US-Handelsbilanz, die in den 1970er-Jahren noch ausgeglichen war und seit 1996 einen deutlichen Abwärtstrend zeigte, erreichte 2025 ein Defizit von rund USD 901,5 Mrd., was knapp 2,9 % des US-BIP entspricht. Das zeigt, dass die USA deutlich mehr Waren importieren als exportieren und dadurch stärker von ausländischen Lieferanten abhängen. Gründe dafür sind unter anderem eine hohe Kaufkraft im Inland, eine schwächere eigene Industrie und der oft starke US-Dollar.



Länderprofile

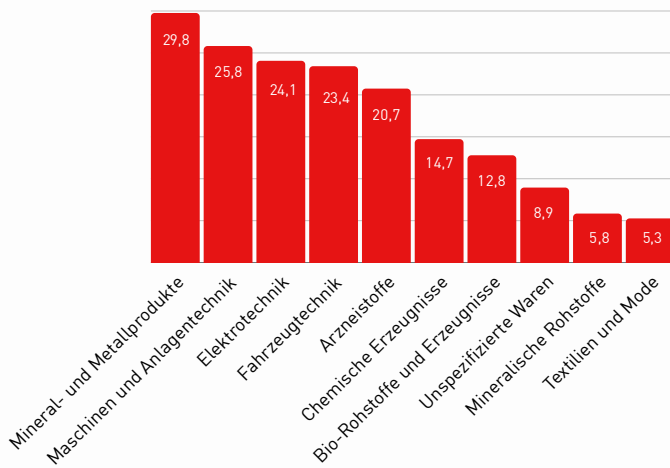
Interessieren Sie sich für weitere Kennzahlen?

Scannen Sie einfach diesen QR-Code, um das Länderprofil zu entdecken!

Wirtschaftsbeziehungen mit Österreich

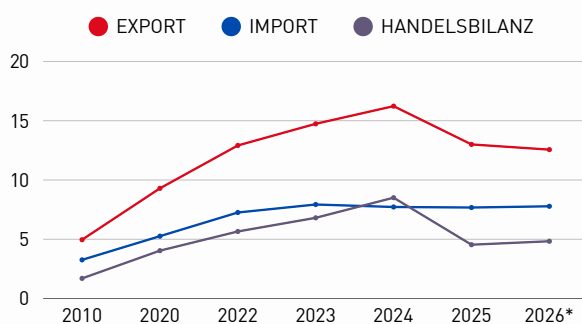
Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Österreich und den USA hatten in den vergangenen Jahren deutlich an Dynamik gewonnen. Insbesondere ab dem Jahr 2022 legten die österreichischen Exporte in die USA kontinuierlich zu und erreichten 2024 mit 16,2 Mrd. Euro einen historischen Höchststand. Infolge der im Jahr 2025 eingeführten Zölle kam es jedoch zu einer spürbaren Abschwächung der Handelsdynamik, die sich auch im Kalenderjahr 2026 fortsetzt. Dennoch kann die USA ihre Rolle als zweitwichtigster Exportmarkt Österreichs und bedeutendster Partner außerhalb Europas weiter absichern.

Österreichische Warenexporte 2024
in Mrd. EUR weltweit



Quellen: WKÖ-Exportradar

Österreichs Außenhandel mit den USA
2010 - 2026 in Mrd. EUR



Quellen: Länderprofil / Statistik Austria

Handel mit Dienstleistungen moderat

Im Jahr 2025 gab es einen deutlichen Zuwachs an Dienstleistungsexporten von rund 5 % auf 9,3 Milliarden Euro.

Die fünf bedeutendsten Produktkategorien bleiben unverändert

Die dominierenden Kategorien der österreichischen Exporte in die Vereinigten Staaten von Amerika umfassen nach wie vor Maschinen und mechanische Geräte, pharmazeutische Erzeugnisse, elektrische Maschinen, Zugmaschinen & Kraftwagen sowie fotograf. Apparate und Prüfinstrumente.

Wientourismus

In Wien ist eine signifikante Zunahme an Tourist:innen aus den Vereinigten Staaten zu verzeichnen, die nach Besuchenden aus Deutschland und Österreich als die drittgrößte Gruppe gelten. 2025 erreichte die Anzahl von Gästen aus den USA mit rund 1.260.300 Übernachtungen einen neuen Höchststand, ein Zeugnis für die Attraktivität Wiens als Reiseziel für amerikanische Reisende.

Zoll, Import & Export



Wir beraten Sie gerne zu den Zollbestimmungen und geben Ihnen Starthilfe bei Ihren ersten Auslandsgeschäften. Mehr Informationen gibt es gleich hier.

Wichtigste Exporte

Nach dem starken Wachstum im Jahr 2023 konnten die österreichischen Warenexporte in die USA im Jahr 2024 weiter zulegen und erreichten mit rund 16,2 Mrd. Euro einen Höchststand. Die USA konnten damit ihre Position als einer der wichtigsten Exportmärkte Österreichs festigen. 2025 gab es eine deutliche Abschwächung der Exportdynamik, die auch im Jahr 2026 weiterhin zu verspüren ist. Neben der allgemein eingetrübten globalen Konjunktur sorgen vor allem erhöhte Zölle für einen spürbaren Rückgang der österreichischen Exporte in die USA. Gleichwohl konnten im Jahr 2025 österreichische Warenexporte in die USA mit rund 13 Mrd. Euro verzeichnet werden. Die Exportstruktur bleibt dabei breit diversifiziert und technologieorientiert. Zu den wichtigsten Warengruppen zählen weiterhin Maschinen und mechanische Geräte, pharmazeutische Erzeugnisse, elektrische Maschinen. Zugmaschinen und Kraftwägen sowie fotogr. Apparate und Prüfinstrumente. Besonders dynamisch entwickelten sich zuletzt höherwertige Industrie- und Pharmaprodukte.

US-Importe zeigen anhaltende Stabilität


Nach dem deutlichen Anstieg im Jahr 2023 blieben die österreichischen Warenimporte aus den USA 2025 auf hohem Niveau und beliefen sich auf rund 8 Mrd. Euro. Die Importstruktur zeigte nur geringe Veränderungen. Zu den wichtigsten Warengruppen zählten weiterhin pharmazeutische Erzeugnisse (rund 2,6–2,7 Mrd. Euro), fotograf. Apparate und Prüfinstrumente, Zugmaschinen und Kraftwägen, Maschinen und mechanische Geräte sowie organische chemische Erzeugnisse. Für 2026 deuten vorläufige Daten auf eine weitgehend stabile Importentwicklung hin, mit moderaten Schwankungen in einzelnen Industriesegumenten.

Positive Handelsbilanz Österreichs mit den USA

Im Rahmen des internationalen Handels zwischen Österreich und den Vereinigten Staaten von Amerika verzeichnet die Republik Österreich seit geraumer Zeit einen kontinuierlichen Überschuss in der Handelsbilanz. Im Jahr 2025 verzeichnete die Handelsbilanz einen Überschuss in Höhe von rund 5 Mrd. Euro. Dieser Sachverhalt ist unter anderem auf die weitreichende Diversität und Komplexität des Produktangebots österreichischer Exportunternehmen zurückzuführen. Aus der Analyse der Außenhandelsbilanz lässt sich zudem ableiten, dass die ökonomische Verflechtung Österreichs mit der US-Wirtschaft ausgeprägter ist als umgekehrt. Zu den bedeutendsten österreichischen Exportunternehmen zählen nach wie vor BMW Steyr, Glock, GM Powertrain, Magna und Voest Alpine.

Potenziale durch Digitalisierung und Infrastrukturinvestitionen

Es wird erwartet, dass österreichische Unternehmen, insbesondere Maschinen-, Anlagenbauer und Automotive-Zulieferer, erheblich von der fortschreitenden Digitalisierung und Automatisierung der industriellen Produktion in den USA profitieren werden. Gleichzeitig treiben forcierte Investitionen von über 100 Mrd. USD der US-Regierung in neue Produktionskapazitäten den gezielten Aufbau lokaler Wertschöpfungsstrukturen voran. Daraus ergeben sich für österreichische Anbieter konkrete Marktchancen: Durch eine stärkere lokale Präsenz oder die direkte Belieferung etablierter US-OEMs können sie vom „Local-for-Local“-Ansatz profitieren, Handelsbarrieren umgehen und sich im Zuge des anhaltenden Reshoring-Trends als wettbewerbsfähige Zulieferer positionieren.

 **WKÖ-Exportradar**
Vergleichen Sie Wirtschaftskennzahlen und Warenströme
weltweit und analysieren Sie Marktchancen für Ihr Produkt!
Scannen Sie den QR-Code um loszulegen.

Parallel dazu eröffnet die Konvergenz von künstlicher Intelligenz und Robotik neue Wachstumsperspektiven für die industrielle Produktion. Der Einsatz intelligenter, vernetzter Produktionssysteme gewinnt rasant an Bedeutung und treibt die Nachfrage nach innovativen Lösungen entlang der gesamten Fertigungskette. Die nordamerikanischen Roboter-Bestellungen stiegen 2025 bereits um 6,6 % auf 36.766 Einheiten im Wert von 2,25 Mrd. USD. Österreichische Unternehmen mit Kompetenzen in Bereichen wie Sensorik, Antriebstechnik, Bildverarbeitung oder industrieller Automatisierung können sich hier als Schlüsselpartner positionieren, von spezialisierten Komponenten bis hin zu integrierten, KI-gestützten Produktionslösungen. Zudem dürften Zulieferer von Schlüsseltechnologien und Dienstleistungen im Rahmen weitreichender US-Investitionsvorhaben zur Modernisierung der Infrastruktur und Industrie erhebliche Vorteile erlangen. Besondere Potenziale liegen hier in der Modernisierung veralteter Verkehrs- und Energieinfrastrukturen, insbesondere in urbanen Zentren wie New York, Chicago und Los Angeles, die mit Problemen wie Verkehrsstaus, Energieverschwendung und Luftverschmutzung kämpfen. Österreichische Unternehmen könnten mit ihren Technologien und ihrem Know-how zur Entwicklung intelligenter Verkehrsleitsysteme, nachhaltiger Energielösungen und effizienter Gebäudetechnologien beitragen, die nicht nur die Lebensqualität verbessern, sondern auch die operativen und Wartungskosten für diese Städte senken.

Direktinvestitionen in den letzten Jahren weiter gestiegen

Die USA sind weltweit die größte Zieldestination für ausländische Direktinvestitionen, mit einem kumulierten FDI-Bestand von rund 5,7 Bio. USD bzw. 31 % am globalen Inward-FDI. Dass österreichische Unternehmen dieses Potenzial nutzen, zeigt die Direktinvestitionsentwicklung: Innerhalb der letzten fünf Jahre haben sich die heimischen Direktinvestitionen in den USA von 11 auf rund 24 Mrd. EUR mehr als verdoppelt. Die von der OeNB erfassten österreichischen Direktinvestitionen in den USA lagen 2025 bei rund EUR 1,11 Mrd und damit moderat unter dem Vorjahresniveau von EUR 1,81 Mrd. Die offiziellen Zahlen der OeNB weisen für 2025 ein Gesamtvolumen der österreichischen Direktinvestitionen im Ausland von rund 275,5 Mrd. EUR aus. Für die USA werden weiterhin über 60.000 geschaffene Arbeitsplätze ausgewiesen. Etwa ein Drittel der österreichischen Tochterunternehmen in den USA verfügt über aktive Produktionsstandorte.

Die „big players“ sind alle schon da...

Viele der österreichischen Top-100-Unternehmen erwirtschaften große Teile ihrer weltweiten Konzernumsätze am US-Markt. Besonders stark engagieren sich Schoeller Bleckmann, Red Bull, Plansee, Rosenbauer, Miba, Andritz, Voest Alpine, Palfinger, Blum, Alpla, Hoerbiger, Agrana, Egger oder Siemens. Auch bei Unternehmen wie Swarovski, Engel, Wienerberger, Tyrolit, Kapsch, Teufelberger, Plasser & Theurer, AVL, Doka, Boehler Uddeholm, Fronius, Glock, Constantia, Mondi oder Greiner dürften die Ertragsbeiträge aus dem US-Geschäft in wesentlichen Größenordnungen liegen. Viele der genannten Unternehmen sind in ihrem Segment US-Marktführer oder zumindest unter den Top 5.

Österreichische Unternehmen betrachten den US-amerikanischen Markt nicht als bloß kurzzeitige Opportunität, sondern als ein Areal für langfristige profitable Geschäftsentwicklung, was nachhaltige Ressourcenallokation und Ausdauer erfordert. Angesichts der herausfordernden globalen Wirtschaftslage zeichnet sich der US-Markt durch besondere Stabilität und Erfolgsträchtigkeit aus.



WKÖ-Exportradar

Vergleichen Sie Wirtschaftskennzahlen und Warenströme weltweit und analysieren Sie Marktchancen für Ihr Produkt!
Scannen Sie den QR-Code um loszulegen.

Besondere Entwicklungen

EU-US Beziehungen

Die transatlantischen Beziehungen durchleben derzeit eine Phase erhöhter politischer Spannungen. Im Januar 2026 drohte die Trump-Administration mit neuen Zöllen. Verschiedene Faktoren, darunter der Krieg in der Ukraine, Beziehungen zu China und regulatorische Differenzen, schaffen erhebliche Unsicherheit in der Handelsbeziehung. Trotz dieser politischen Turbulenzen bleibt der US-Markt für österreichische Unternehmen hochrelevant. Die USA und EU verbindet ein bilaterales Handelsvolumen von 1,5 Billionen US-Dollar jährlich, die USA bleiben der wichtigste Handelspartner der EU. Diese enge Integration macht eine grundlegende Entkopplung unwahrscheinlich. Für österreichische KMU bedeutet dies: Der US-Markt bietet weiterhin bedeutende Chancen, insbesondere für hochwertige Industriegüter, Maschinenbau und Präzisionstechnik. Unternehmen sollten jedoch mit erhöhter Planungsunsicherheit durch laufende Verhandlungen rechnen und flexible Strategien in Betracht ziehen

Trump's "Big Beautiful Tax Bill"

Mit der 2025 beschlossenen „Big Beautiful Tax Bill“ verlängert und erweitert die US-Regierung zentrale Steuererleichterungen aus der Reform von 2017, um Investitionen und Konsum zu stärken. Die Maßnahme erhöht die Attraktivität des Standorts USA und schafft steuerliche Planungssicherheit für Unternehmen. Angesichts der wachsenden Handels- und Investitionsbeziehungen zwischen Österreich und den USA könnten die neuen steuerlichen Rahmenbedingungen weitere Investitionen österreichischer Unternehmen in den US-Markt erleichtern. Gleichzeitig verdeutlichen die Abbildungen zur US-Handelsbilanz und zu möglichen neuen Zöllen, dass steuerliche Entlastungen mit einer potenziell stärker protektionistischen Handelspolitik einhergehen. Für österreichische Unternehmen ergeben sich damit attraktive Investitionsanreize, aber auch erhöhte handelspolitische Unsicherheiten, die bei Markteintritts- und Expansionsentscheidungen berücksichtigt werden sollten.



WKÖ-Exportradar

Vergleichen Sie Wirtschaftskennzahlen und Warenströme weltweit und analysieren Sie Marktchancen für Ihr Produkt!
Scannen Sie den QR-Code um loszulegen.

Geografische Investitions-Hotspots

Der Südosten der USA ist ein wachsendes Zentrum für internationale Investitionen, insbesondere aus der DACH-Region. Die Bundesstaaten Georgia, South Carolina und North Carolina erweisen sich als besonders bedeutend für österreichische Unternehmen, da sich allein in diesen drei Regionen zusammen geschätzte 112 Niederlassungen österreichischer Unternehmen befinden. Österreichische Niederlassungen in den USA sind hauptsächlich im Bereich Industriemaschinen, Holzverarbeitung, Automobilzulieferung und Medizintechnik tätig, insbesondere im Vertrieb und der Produktion. Diese Aspekte machen den Südosten der USA zu einem wichtigen Investitionshotspot:

1) **Arbeitskräfte** - starke Kompetenz und Arbeitskräfte in der verarbeitenden Industrie durch "Technical Colleges" (=Ausbildungsprogramm). Attraktives Gebiet zum Leben und Arbeiten mit niedrigeren Wohnkosten und Lohnnebenkosten.

2) **Kostenstruktur** – niedrige Kosten für Strom und Versicherungen sowie geringere Steuern machen diese Staaten zu attraktiven Hauptsitzen für globale Marken (z. B. Coca-Cola, BMW, Porsche), aber auch für deren mittelständische Zulieferer und Logistikdienstleister. Die Corporate Tax Rates (2024) in Georgia (5.75%) zählt zu den niedrigsten des Landes.

3) **Anbindung an Europa** - die großen Häfen in Charleston und Savannah werden von österreichischen Exporteuren stark genutzt. Direktflüge nach Deutschland und in die Schweiz, von Charlotte (North Carolina) und Atlanta (Georgia) aus, bedienen die pendelnde Geschäftsbevölkerung. Einer der wirtschaftlich prominentesten Flughäfen ist Atlanta, er fungiert als Drehkreuz der Delta Air Lines und bietet ein riesiges Luftfrachtnetz.



WKÖ-Exportradar

Vergleichen Sie Wirtschaftskennzahlen und Warenströme weltweit und analysieren Sie Marktchancen für Ihr Produkt!
Scannen Sie den QR-Code um loszulegen.

Zukunftsbereiche mit Geschäftspotenzial

Automobilindustrie

Die US-Automobilindustrie bietet internationalen Zulieferern weiterhin attraktive Chancen, befindet sich jedoch in einer Phase der Neuausrichtung. Nach dem starken Fokus auf Elektromobilität in den vergangenen Jahren rücken nun Profitabilität, Lieferkettenstabilität und moderne Produktionstechnologien stärker in den Vordergrund. Automobilhersteller bauen ihre Produktionskapazitäten in Nordamerika weiter aus und lokalisieren ihre Lieferketten verstärkt, um geopolitische Risiken, Zölle und „Buy American“-Vorgaben besser abzufedern. Dadurch steigt die Nachfrage nach Zulieferern mit eigener US-Präsenz. Österreichische Unternehmen sind insbesondere in Bereichen wie Industrieautomatisierung, Präzisionsfertigung, spezialisierten Tier-1-Komponenten, Metallverarbeitung sowie softwaregestützten Produktionssystemen gut positioniert, da der Fachkräftemangel und steigende Produktionskosten den Automatisierungsdruck in der Industrie erhöhen. Investitionen in Batterietechnologie, Elektronik und Mobilitätssoftware bleiben zwar bedeutend, gleichzeitig verfolgen viele OEMs inzwischen technologieoffene Strategien, die auch Hybridmodelle und moderne Verbrennungstechnologien umfassen. Die Automobilindustrie konzentriert sich weiterhin vor allem auf den Südosten und Mittleren Westen der USA, wo viele österreichische Zulieferer ihre Standorte in der Nähe großer Produktionswerke und europäischer OEM-Kunden aufbauen.

Sport

Der US-Sportsektor gehört weiterhin zu den dynamischsten Wirtschaftsbereichen des Landes und entwickelt sich zunehmend zu einer eigenen Anlageklasse für institutionelle Investoren, Private Equity und große Medienunternehmen. Profi-, College- und Amateursport gewinnen wirtschaftlich weiter an Bedeutung, da Medienrechte, Franchisebewertungen und Sponsoringinvestitionen stark wachsen. Gleichzeitig investieren große Ligen und Teams massiv in Technologien, die Umsätze steigern, Margen absichern und das Fanerlebnis verbessern – von datengetriebenen Plattformen und KI-Anwendungen bis hin zu digitalem Ticketing, personalisierten Inhalten und moderner Stadioninfrastruktur. Internationale Technologieanbieter und innovative Sport-Start-ups profitieren dabei von der hohen Offenheit des US-Marktes gegenüber neuen Lösungen und Partnerschaften. Zusätzlich treiben globale Großereignisse wie die FIFA Fußball-Weltmeisterschaft 2026 und die Olympischen Spiele 2028 in Los Angeles Investitionen in Infrastruktur, Hospitality und Fan Engagement voran. Auch die fortschreitende Legalisierung von Sportwetten sowie die zunehmende Konvergenz von Sport, Medien und Entertainment verstärken die wirtschaftliche Bedeutung des Sektors und schaffen neue Geschäftsmöglichkeiten für internationale Unternehmen.



WKÖ-Exporthandbook

Vergleichen Sie Wirtschaftskennzahlen und Warenströme weltweit und analysieren Sie Marktchancen für Ihr Produkt!
Scannen Sie den QR-Code um loszulegen.

Gesundheit

Der Bereich Natural Health entwickelt sich in den USA zu einem dynamischen Wachstumsfeld. Die Nachfrage nach Nahrungsergänzungsmitteln, Functional Nutrition sowie „cleanen“ und transparent positionierten Gesundheitsprodukten steigt kontinuierlich. Getrieben wird dieser Trend durch ein wachsendes Gesundheits- und Präventionsbewusstsein, insbesondere bei urbanen und jüngeren Konsumentengruppen.

Es gibt zahlreiche erfolgreiche österreichische Marktbeispiele im Premium-Supplement-Segment oder im Bereich Hydration und Functional Water, welche die Marktfähigkeit europäischer Qualitäts- und Lifestyle-Konzepte in den USA unterstreichen. Im US-Markt spielen dabei Markenaufbau, Storytelling und Lifestyle-Positionierung eine zentrale Rolle, während klassische pharmazeutische Logiken in den Hintergrund treten. Dies eröffnet Chancen für Unternehmen mit klarer Markenidentität und innovativen Produktkonzepten.

Innovation & Markteintritt: Market Entry Point

Boston zählt zu den zentralen Innovationsstandorten der USA und eignet sich besonders als Markteintrittspunkt für internationale Unternehmen. Die Region weist eine starke Dominanz in den Bereichen Health & Life Sciences auf und gewinnt zunehmend an Bedeutung in Robotics und nachhaltigen Technologien. Ein wesentlicher Standortvorteil ist die hohe Konzentration führender Universitäten wie MIT, Harvard und der Boston University, die Forschung, Talent und Unternehmertum eng miteinander verbinden. Ergänzt wird dieses Umfeld durch eine überdurchschnittlich hohe Dichte an Venture-Capital-Gebern, die insbesondere technologie- und innovationsgetriebene Geschäftsmodelle unterstützen. Internationale Programme und Formate wie das jährliche GoUSA Startup Programm sowie das MIT AI Conference & Executive Learning Journey (April 2026) und das MIT Health Forum (Mai 2026) erleichtern den Marktzugang und fördern gezielt Vernetzung, Skalierung und Investitionen.

Die San Francisco Bay Area, mit dem Silicon Valley als Herzstück, gilt als die führende Innovationsregion der Welt und ist ein zentraler Markteintrittspunkt sowie Geburtsstätte zahlreicher globaler Technologieunternehmen. Die Region zeichnet sich durch eine außergewöhnlich hohe Dichte an Startups, Venture-Capital-Unternehmen und führenden Big-Tech-Unternehmen aus und setzt weltweit Maßstäbe in den Bereichen Software, Künstliche Intelligenz, Deep Tech, Robotics und plattformbasierte Geschäftsmodelle. Führende Universitäten und Forschungseinrichtungen wie die Stanford University, UC Berkeley und UCSF sorgen für eine enge Verzahnung von Forschung, Talent und Unternehmertum, wobei Unternehmertum und Risikobereitschaft fester Bestandteil der lokalen Innovationskultur sind.

Ein wesentlicher Standortvorteil ist die weltweit einzigartige Kapital- und Netzwerkdichte: Mehr als 50 % des globalen Risikokapitals wird in der San Francisco Bay Area investiert. In Kombination mit einer hohen Konzentration an Big-Tech-Konzernen, Accelerator-Programmen und Corporate-Innovation-Hubs entsteht ein leistungsfähiges Ökosystem, das Startups und Unternehmen beim Markteintritt, bei der Skalierung sowie bei der internationalen Expansion unterstützt. Ergänzt wird dies durch den unmittelbaren Zugang zu anspruchsvollen Early Adopters, Unternehmenskunden und Pilotprojekten, kurze Entscheidungszyklen sowie eine ausgeprägte „Scale-fast“-Kultur, die Innovation beschleunigt und globale Strahlkraft entfaltet.

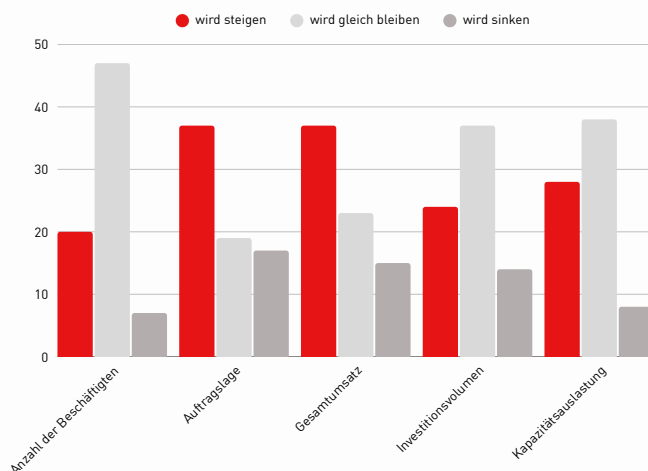


WKÖ-Exporthandbook

Vergleichen Sie Wirtschaftskennzahlen und Warenströme weltweit und analysieren Sie Marktchancen für Ihr Produkt!
Scannen Sie den QR-Code um loszulegen.

Einschätzungen zum Markt

Stimmungsbarometer der Unternehmen in den USA



Quelle: Global Business Barometer 2024

Input zur Umfrage der Auslandsniederlassungen

Heimische Niederlassungen berichten wie im letztjährigen Global Business Barometer von einem positiven Jahr, wobei etwa 20 % einen Anstieg bei Auftragslage und Gesamtumsatz verzeichnen konnten. Die Mehrheit rechnet mit stabilen Kennzahlen, ähnlich dem weltweiten Trend. Auch in der Einschätzung zur Wirtschaftslage erwarten die meisten Teilnehmer eine gleichbleibende Situation, nachdem 41 % im vergangenen Jahr eine Verschlechterung wahrnahmen.

Dos and Don'ts

- Überlassen Sie das Schimpfen in Amerika Ihren amerikanischen Gesprächspartner:innen. Die überwiegende Mehrheit der Amerikaner:innen ist im Grunde ihres Herzens der Ansicht, dass sie „the best country in the world“ bevölkern.
- Denken Sie bei Verhandlungen daran, dass die Amerikaner:innen viel über Sie und Ihr Unternehmen wissen wollen und sich in ihrer Kaufentscheidung am Nutzen und weniger an der Qualität und dem technischen Reifegrad orientieren.
- Verhandeln Sie seriös, professionell, direkt und rasch. Unternehmen, die 20 % Spielraum in ein Erstangebot einrechnen, kommen oft gar nicht dazu, dieses Angebot nachzubessern.
- Amerika ist groß, komplex und anders. Gute Beratung ist das Um und Auf. Consultants, die Ihre Branche kennen, kosten zwar Geld, verkürzen aber den Weg zum Ziel erheblich. Rechts- und Steuerberatung ist unvermeidbar.
- Die größten Missverständnisse in der Zusammenarbeit mit amerikanischen Unternehmen entstehen aus unterschiedlichen Zugängen zur Lösung eines gemeinsamen Problems: Amerikaner:innen operieren nach der „Trial und Error“-Methode und haben für den akademischen Ansatz eher weniger Verständnis.
- Die USA sind ein Käufermarkt. Die Kund:innen haben noch mehr Recht als anderswo. Der Versuch, den Amerikanern:innen zu erklären, dass sie etwas anderes wollen sollten als das, was sie wollen, ist zum Scheitern verurteilt.



WKÖ-Exportradar

Vergleichen Sie Wirtschaftskennzahlen und Warenströme weltweit und analysieren Sie Marktchancen für Ihr Produkt!
Scannen Sie den QR-Code um loszulegen.

- Ob Taxifahrer:in, Kofferträger:in oder Barkeeper:in, Trinkgeld gehört in Amerika nicht nur zum guten Ton, sondern ist ein Muss. Während bei den vorangehenden Beispielen zwei bis drei Dollar ausreichend sind, werden in Restaurants ca. 20 % des Preises nochmals als Trinkgeld erwartet.

Persönlicher Tipp des Wirtschaftsdelegierten:

Ein österreichisches Unternehmen, das in den amerikanischen Wirtschaftsmarkt einsteigen möchte, sollte folgende Schritte berücksichtigen:

Einerseits ist eine umfassende Analyse des amerikanischen Markts essentiell. Dies umfasst die Bedürfnisse der Verbraucher:innen, bestehende Mitbewerber:innen und Trends in der Branche. Andererseits ist es sehr wichtig, sich mit der Identifizierung der Zielgruppe und deren spezifischen Anforderungen auseinanderzusetzen und das Angebot und die Marketingstrategie gezielt darauf abzustimmen. Informieren Sie sich über die rechtlichen Rahmenbedingungen, einschließlich Unternehmensregistrierung, Steuern und Arbeitsrecht. Eine Zusammenarbeit mit einem lokalen Anwalt kann hierbei von Vorteil sein. Stellen Sie vor Expansion sicher, dass Sie über ausreichende finanzielle Mittel verfügen, um am amerikanischen Markt durchzustarten.

Auch das richtige Netzwerk soll nicht unterschätzt werden. Knüpfen Sie daher Kontakte zu lokalen Partner:innen, Verbänden und potenziellen Kund:innen. Networking-Events, wie die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA anbietet, können dabei helfen, die Bekanntheit Ihres Unternehmens zu steigern. Holen Sie Feedback von Kund:innen und Partner:innen ein, um Ihr Angebot kontinuierlich zu verbessern und seien Sie bereit Ihre Strategien und Produkte flexibler anzupassen, um besser auf den amerikanischen Markt reagieren zu können.

Mit einer gut durchdachten Strategie und einer gründlichen Vorbereitung kann der Einstieg in den amerikanischen Markt sehr erfolgreich sein!



WKÖ-Exportradar

Vergleichen Sie Wirtschaftskennzahlen und Warenströme weltweit und analysieren Sie Marktchancen für Ihr Produkt!
Scannen Sie den QR-Code um loszulegen.

Wegbereiter vor Ort

AußenwirtschaftsCenter New York
780 Third Ave, 7th Floor
10017 New York, USA (Vereinigte Staaten von Amerika)

Öffnungszeiten:
Montag bis Freitag 09:00-17:30
MEZ -5 Stunden | MESZ -6 Stunden

T +1 212 4215250
E newyork@wko.at
W <https://www.wko.at/aussenwirtschaft/us>



© www.studiohuger.at

WKÖ Wirtschaftsdelegierter
Dr. Wilhelm Peter Hasslacher
Jetzt vernetzen ([LinkedIn](#))

Veranstaltungshighlights

[USA Veranstaltungen 2026 - Details und Termine](#)

Unsere vier AußenwirtschaftsCenter in den USA – AC New York, AC Washington, AC Los Angeles, AC San Francisco – und unsere Außenwirtschaftsbüros in Chicago und Atlanta bieten dementsprechend neben etlichen digitalen Veranstaltungsformaten auch wieder eine große Zahl an spannenden physischen Events vor Ort in den USA für Sie an.



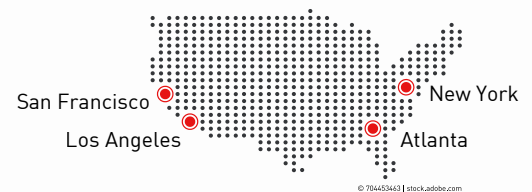
**Entdecken Sie weitere
Veranstaltungen mit USA-Bezug!**
Scannen Sie den QR-Code, um
mehr zu erfahren!



Hören Sie rein: der **Podcast der
AUSSENWIRTSCHAFT** zum Thema
"USA – Kalifornien und der
American Dream".



Schauen Sie rein: Melden sie sich
beim **AussenwirtschaftsCenter New
York** für den Newsletter an.



© 704453463 | stock.adobe.com



Hier scannen oder klicken
und über unsere Services
weltweit für Sie und Ihr
Unternehmen informieren!

Weitere Informationen:
[Recht, Steuern & Investitionen](#)
[Zoll, Import & Export](#)
[Reisen und vor Ort](#)

AUSTRIA IST ÜBERALL.

izumyla kharlamova | shutterstock



Disclaimer

Hinweis zu den gesetzlichen Grundlagen der Beratungs- und Informationspflichten der Außenwirtschaftsorganisation der Wirtschaftskammer Österreich und ihren Außenwirtschaftszentren.

IMPRESSUM

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere die Rechte der Verbreitung, der Vervielfältigung, der Übersetzung, des Nachdrucks und die Wiedergabe auf fotomechanischem oder ähnlichem Wege durch Fotokopie, Mikrofilm oder andere elektronische Verfahren sowie der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, der Wirtschaftskammer Österreich – AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA vorbehalten. Die Wiedergabe mit Quellenangabe ist vorbehaltlich anderslautender Bestimmungen gestattet. Es wird darauf hingewiesen, dass alle Angaben trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr erfolgen und eine Haftung der Wirtschaftskammer Österreich – AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA ausgeschlossen ist. Darüber hinaus ist jede gewerbliche Nutzung dieses Werkes der Wirtschaftskammer Österreich – AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA vorbehalten.

© AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA DER WKÖ

Offenlegung nach § 25 Mediengesetz i.d.g.F.

Herausgeberin, Medieninhaberin (Verlegerin) und Herstellerin: WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH / AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien

Redaktion: AUSSENWIRTSCHAFTSCENTER NEW YORK

T +1 212 4215250

E newyork@wko.at

W <https://www.wko.at/aussenwirtschaft/us>

EIN SERVICE DER AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA