

Industrieforum

Geopolitische Schocks mit schweren Folgen

Industriepolitik

Chancen in dynamischen Wachstumsmärkten

Industriekonjunktur aktuell

Industrie 2025: Nominelles Plus ohne Substanz –
Jobabbau gewinnt an Brisanz

Bundessparte Industrie (BSI)

Die Bundessparte Industrie der Wirtschaftskammer Österreich vertritt mit ihren Fachverbänden die Interessen von mehr als 5.000 Mitgliedsunternehmen. In der österreichischen Industrie sind mehr als 450.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tätig. Die Industrieunternehmen Österreichs sind mit einer Exportquote von 66 Prozent stark international vernetzt. Die Bundessparte Industrie ist nicht nur für eine aktive Mitgestaltung der österreichischen Industriepolitik zuständig, sondern auch für die Koordination und die inhaltliche Artikulierung aller industrierelevanten Interessen vor allem in der Kollektivvertragspolitik, im Umwelt- und Energiebereich, in der Forschungs- und Technologiepolitik sowie in der Infrastrukturentwicklung.

Industriewissenschaftliches Institut (IWI)

Das Industriewissenschaftliche Institut (IWI) setzt einen markanten industrieökonomischen Forschungsschwerpunkt in Österreichs Institutslandschaft. Seit 1986 steht das Institut für die qualitativ anspruchsvolle Verschränkung zwischen Theorie und Praxis.

Das intensive Zusammenspiel unterschiedlicher Forschungsbereiche dient dazu, Produktionsstrukturen systemorientiert zu analysieren und darauf aufbauend zukunftsweisende wirtschaftspolitische Konzepte zu entwickeln. Besondere Schwerpunkte finden sich in der Analyse langfristiger makroökonomischer Entwicklungstendenzen sowie in der Untersuchung industrieller Netzwerke (Clusteranalysen).

Industriellenvereinigung (IV)

Die Industriellenvereinigung (IV) ist die freiwillige und unabhängige Interessenvertretung der österreichischen Industrie und der mit ihr verbundenen Sektoren. Seit 1946 nimmt die IV an allen Gesetzgebungsprozessen als anerkannter Partner der Politik teil. Eine Bundesorganisation, neun Landesgruppen und das Brüsseler IV-Büro vertreten die Anliegen ihrer aktuell mehr als 4.400 Mitglieder aus produzierendem Bereich, Kredit- und Versicherungswirtschaft, Infrastruktur und industrienaher Dienstleistung – in Österreich und Europa. Die IV-Mitglieder repräsentieren mehr als 80 Prozent der heimischen Produktionsunternehmen. Ihr Anspruch an der Schnittstelle zwischen Unternehmen und Politik ist es, mit innovativen Konzepten und Expertise Österreichs Gesellschaft zukunftsfit zu gestalten.



Bundessparte Industrie der Wirtschaftskammer Österreich

Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien
Telefon: 05 90 900-3460
Telefax: 05 90 900-113417
Internet: wko.at/industrie,
E-Mail: bsi@wko.at

Bundespräsidium

Obmann Mag. Sigi MENZ, Ottakringer Getränke AG
Stellvertreter Vorstandsvorsitzender KommR DI
Dr. Clemens MALINA-ALTZINGER, Reform-Werke
Bauer & Co. Ges.m.b.H.

Stellvertreter GF Thomas SALZER,
Salzer Papier GmbH

kooptiert gem. § 63 (2) WKG:

COO Günter DÖRFLINGER, MBA, Christof
Industries Global GmbH

CEO Mag. Christian KNILL, Knill Energy
Holding GmbH

Geschäftsführer

Mag. Andreas MÖRK



Industriewissenschaftliches Institut

Mittersteig 10/4, 1050 Wien
Telefon: +43 1 513 44 11-0
Telefax: + 43 1 513 44 11-2099
Internet: www.iwi.ac.at,
E-Mail: office@iwi.ac.at

Vorstand

Vorsitzender Hon.Prof. Dr. Wilfried STADLER,
Wirtschaftsuniversität Wien

Mag. Jochen DANNINGER, Wirtschaftskammer
Österreich, stv. Vorstandsvorsitzender des IWI

Gen.-Sekr. Mag. Christoph NEUMAYER
Industriellenvereinigung, stv. Vorstandsvor-
sitzender des IWI

Mag. Elisabeth ENGELBRECHTSMÜLLER-
STRAUB, Fronius, stv. Vorstandsvorsitzende
des IWI

Mag. Markus BEYRER, Business Europe

Mag. Stefan EHRLICH-ADÁM, GF EVVA

Mag. Christian DOMANY, Unternehmensberater
Dr. Erhard FÜRST,

Vorst.dir. DI Dr. Manfred MATZINGER-LEOPOLD,
Münze Österreich

GF Mag. Andreas MÖRK, Bundessparte
Industrie, der Wirtschaftskammer Österreich,
Kassier des IWI

FH-Hon.-Prof. Dr. Dr. Herwig W. SCHNEIDER,

Kuratorium

Vorsitzender Hon.Konsul KommR Veit
Schmid-Schmidfelden, Innerio Group GmbH,

Geschäftsführer

FH-Hon.-Prof. Dr. Dr. Herwig W. Schneider

Wissenschaftlicher Leiter

Univ. Prof. DI Dr. Mikuláš Luptáčik



Industriellenvereinigung

Schwarzenbergplatz 4, 1031 Wien, Österreich
Telefon: +43 1 71135 - 0
Internet: www.iv.at, www.facebook.com/industriellenvereinigung,
www.twitter.com/iv_news
E-Mail: office@iv.at

Präsidium

Präsident Georg KNILL, Knill Gruppe

Vize-Präsidentin Dipl.-Ing. Dr. Sabine
HERLITSCKA MBA, Vorstandsvorsitzende

Infineon Technologies Austria AG

Vize-Präsident Philipp VON LATTORFF,
Geschäftsführer Boehringer Ingelheim

RCV GmbH & Co KG Regional Center Vienna

Vize-Präsident Dipl.-Ing. F. Peter MITTERBAUER,
Vorstandsvorsitzender MIBA AG

Geschäftsführung

Generalsekretär Mag. Christoph NEUMAYR

Vize-Generalsekretär Ing. Mag. Peter KOREN

Vize-Generalsekretärin Dr. Claudia MISCHENSKY



editorial

Mag. Sigi Menz
Wirtschaftspolitik:
doppelte Herausforderung, halbe Kraft

4

forum

Geopolitische Schocks mit schweren Folgen

6

Interview:

„Weltwirtschaft hängt von wenigen
Nadelöhren und Flaschenhälsen ab“
Dr. Peter Klimek, Direktor des Supply
Chain Intelligence Institute Austria (ASCI)

9

Interview:

„Europa ist beim Gas verwundbar und
der nächste Schock droht im Winter“
Johannes Benigni, Energieexperte und
Geschäftsführer JBC Vienna

10

Auf der Suche nach stabilen
Absatzmärkten

14

Interview:

„Resilienz ist langfristig der Schlüssel
zu mehr Unabhängigkeit“
Martha Schultz, neue Präsidentin der
Wirtschaftskammer Österreich (WKO)

16

politik

Die wirtschaftsnahe Forschung als
Vorreiter für die Nutzung von KI
in Unternehmen

20

China, Europa, Österreich – die globale
Transformation zur Elektromobilität

22

Neue Serie: Chancen in
dynamischen Wachstumsmärkten

24

konjunktur

Kommentar zur internationalen
Konjunkturentwicklung
FH-Hon.-Prof. Dr. Dr. Herwig W. Schneider

30

Industrie 2025: Nominelles Plus ohne
Substanz – Jobabbau gewinnt an Brisanz
Mag. Andreas Mörk

32

konjunktur nach branchen

Branchenübersicht	34
Gesamtindustrie	35
Bergwerke und Stahl	35
Stein- und keramische Industrie	36
Glasindustrie	36
Chemische Industrie	37
Papierindustrie	37
PROPAK – Industrielle Hersteller von Produkten aus Papier und Karton	38
Bauindustrie	38
Holzindustrie	39
Lebensmittelindustrie	39
Textil-, Bekleidungs-, Schuh & Lederindustrie	40
NE-Metallindustrie	40
Metalltechnische Industrie	41
Fahrzeugindustrie	41
Elektro- und Elektronikindustrie	42
Offenlegung, Impressum	42

inhalt

Fotos: beigestellt

Wirtschaftspolitik: Doppelte Herausforderung, halbe Kraft

Die wirtschaftlichen Folgen des Irankriegs – steigende Rohstoff- und Energiekosten sowie Störungen der Lieferketten und Absatzmärkte – betreffen neuerlich die Industrie in besonderer Weise.

Autor: Mag. Sigi Menz

Die Wirtschaftspolitik steht vor der Herausforderung, gleichzeitig die unmittelbaren Krisenfolgen zu dämpfen und den mit der „Industriestrategie“ eingeschlagenen Weg zur Verbesserung der industriepolitischen Rahmenbedingungen fortzusetzen.

Die konkreten Auswirkungen des Irankriegs auf die Weltwirtschaft, die europäische Wirtschaft und insbesondere die europäische Industrie können noch nicht eingeschätzt werden. Aber bereits nach wenigen Wochen des Krieges ist klar, dass die wirtschaftlichen Folgen beträchtlich sind und, angesichts einer zunehmenden Zerstörung von Einrichtungen der Energieinfrastruktur, eine länger anhaltende Knappheit und damit Verteuerung bei Energierohstoffen unvermeidlich ist. Eine solche

Verteuerung betrifft nicht nur die energieintensive Industrie, sondern erfasst in rascher Folge alle Sektoren mit überdurchschnittlichem Energieeinsatz.

Damit steht die Volkswirtschaft neuerlich vor einem externen Kostenschock, nachdem die Scherben des letzten Kostenschocks noch nicht beseitigt sind. Offen sind zwei Fragen: Wird der Kostenschock diesmal milder oder sogar noch

stärker ausfallen? Und: Haben die österreichische und die europäische Politik aus ihrer eher unbeholfenen Reaktion auf den Kostenschock des Jahres 2022 gelernt?

Ein externer Kostenschock macht eine Volkswirtschaft insgesamt ärmer. Durch Marktmacht oder politische Macht können manche Gruppen die Auswirkungen (teilweise) abschieben, aber das Ergebnis wird in vielen Fällen absolut unbefriedigend sein. Konkretes Beispiel: Im letzten Kostenschock konnte sich die Industrie mit ihren Warnungen nicht durchsetzen und musste mehrere überhöhte Lohnabschlüsse akzeptieren, die zu einem dramatischen Verlust der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Industrie geführt haben. Politik und Sozialpartnerschaft haben die gemeinsame Aufgabe über eine gerechte und sinnvolle Verteilung der Lasten aus einem externen Kostenschock nachzudenken. Das ist sicher weniger dankbar, als Geschenke zu verteilen – aber essenziell.

Der Zusammenschluss europäischer Länder zur Europäischen Union ist kein Selbstzweck, sondern soll in Bereichen politische Handlungsfähigkeit ermöglichen, in denen einzelne Länder dies nicht können. Die Versorgung mit Rohstoffen, insbesondere die Versorgung mit Energie in ausreichender Menge zu einem global wettbewerbsfähigen Preis, zählt zu diesen Handlungsfeldern, in denen gesamteuropäisches Vorgehen gefragt ist. Dies ist im Jahr 2022 nicht befriedigend gelungen. Erste, Mitte März 2026 getätigte Äußerungen der Europäischen Kommission weisen nicht darauf hin, dass der (neuerliche) Ernst der Lage erkannt wurde. Die Vorschläge der Kommission zur Effizienzsteigerung und Rückverweisung auf die nationalen Ebenen erscheinen so, als würde man mit einem einzelnen



Mag. Sigi Menz,
Obmann der
Sparte Industrie und
Aufsichtsrat der
Ottakringer
Getränke AG

Lastwagen voll Sandsäcken ausrücken, um ein Jahrhunderthochwasser einzudämmen.

Erfreulich ist aber, dass eine Reihe europäischer Staats- und Regierungschefs – darunter der österreichische Bundeskanzler Christian Stocker – auf europäischer Ebene aktiv geworden sind und eine zeitgemäße Anpassung des europäischen Emissionshandelssystems fordern: Eine Abflachung des Emissionspfades und eine Verlängerung der Möglichkeit von Gratiszuteilungen von Emissionszertifikaten sind entscheidende Maßnahmen, um energieintensive Unternehmen in Europa zu halten. Nun ist die Europäische Kommission am Zug und muss rasch zeigen, ob sie den eigenen Ansprüchen – nämlich sowohl Klimaschutz als auch Absicherung der Industrie in Europa – gerecht wird.

Wenn aufgrund von Marktgegebenheiten die Marktpreise für Energie explodieren, wäre zumindest teilweise eine kompensatorische Rücknahme von Energiesteuern verschiedenster Art systematisch logisch und ökonomisch vorteilhaft. Mehrere europäische Staaten haben entsprechende Schritte gesetzt, auch Österreich hat eine kleine Senkung der Mineralölsteuer in Aussicht gestellt. Bedauerlicherweise wird dieser Schritt begleitet von einem neu geschaffenen Bürokratiemonster, das die für den Gesamtpreis praktisch irrelevanten Margen begrenzen soll.

Damit kommen wir wieder einmal zu einem Kernproblem: Die Regierung steht vor einer Aufgabe, und löst diese mit noch mehr Bürokratie. Das passiert unmittelbar nachdem dieselbe Regierung (richtig) erkannt hat, dass die Bürokratie eine der Fesseln ist, die industrielle Tätigkeit in Österreich massiv behindert.

In Österreich liegt die Abgabenquote (2025) bei mehr als 44 Prozent des BIP, damit um rund drei Prozentpunkte höher als im Durchschnitt der EU-Länder und sogar um dreieinhalb Prozentpunkte über dem EU-Durchschnitt. Die Höhe der Staatseinnahmen in Österreich liegt somit um 15 bis 18 Milliarden Euro über dem Durchschnitt der Euro-

bzw. EU-Länder. Das allein dämpft die wirtschaftliche Aktivität im Land. Die unproduktive staatliche Bürokratie lädt zudem den Unternehmen immer größere bürokratische Lasten auf. Das dämpft die wirtschaftliche Aktivität im Land zusätzlich. Die hohen Bürokratiekosten, verbunden mit den gestiegenen Energiekosten und den erhöhten Arbeitskosten, stellen ein zunehmendes Problem für den Wirtschaftsstandort Österreich dar.

Die Regierung hat dies theoretisch erkannt, und dies in der im Jänner 2026 vorgestellten Industriestrategie eloquent dargelegt. Bezüglich der Bürokratiekosten enthält die Industriestrategie eine Fülle von guten Ansatzpunkten, aber viele davon haben schon eine lange Geschichte als Stammgäste in Regierungsprogrammen und Sonntagsreden. Wie glaubwürdig sind diese theoretischen Ausführungen, wenn die Praxis leider allzu oft eine gegenteilige Sprache spricht? Die Lohnnebenkostensenkung, die dringend erforderlich wäre, wird in der Industriestrategie zwar angekündigt – aber der damit verbundene Vorbehalt („abhängig ... von der budgetären Entwicklung“) wirkt nicht ermutigend. Die überreichlichen Einnahmen werden bis zum Anschlag ausgegeben: Für die gut begründbare, im europäischen Vergleich angemessene und für die Konkurrenzfähigkeit der Industrie entscheidende Lohnnebenkostensenkung bleibt nichts übrig. Und die Senkung der Energiesteuern geht nur so weit, als sie „budgetneutral“ sind.

Die letzten Wochen haben in vielen Industrieunternehmen zu fieberhaften Aktivitäten geführt: Kalkulationen mussten überarbeitet werden, Produktionspläne geändert, Lieferketten neu aufgesetzt oder abgesichert, veränderte Aussichten auf Absatzmärkten bewertet werden. Das ist unternehmerische Tätigkeit. Für Unternehmer selbstverständlich. Aus dieser Perspektive ist sehr schwer zu verstehen, warum die Wirtschaftspolitik so lange braucht um Herausforderungen überhaupt wahrzunehmen; und wenn sie diese richtig wahrgenommen hat (Stichwort „Industriestrategie“) noch eine weitere Ewigkeit benötigt, zielgerichtete Schritte zu setzen. ■

Die Straße von Hormus wird zum Druckmittel im Iran-Konflikt.



Geopolitische Schocks mit schweren Folgen

Durch den anhaltenden Iran-Konflikt wird die Wirtschaft ausgebremst und die Teuerung angeheizt. Das bringt die heimische Industrie unter Druck.

Das Jahr begann gut. Es zeigte sich ein zarter Lichtschein am Horizont. In der Industrie machte sich leichter Optimismus breit. Die österreichische Bundesregierung präsentierte ihre Industriestrategie und die Inflationsrate sank auf zwei Prozent. Doch der Moment der Entspannung war nur kurz, denn Ende Februar begann der US-israelische Krieg gegen den Iran. „Operation Epic Fury“ sollte laut US-Präsident Donald Trump nur ein kurzer Einsatz werden, doch schnell wuchs sich der Konflikt zu einem geopolitischen Schock aus, der die Weltwirtschaft erfasste. Als exportorientierte Volkswirtschaft ist Österreich stark in globale Handelsstrukturen eingebunden und daher besonders anfällig für externe Krisen – aktuell ist kein Ende des Konflikts in Sicht und die Auswirkungen sind bereits deutlich spürbar.

Energiepreise als Standortfaktor

Schon die vergangenen Jahre haben gezeigt, wie stark geopolitische Konflikte die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Europa beeinflussen können. Der Krieg in der Ukraine sowie die derzeitige Eskalation im Nahen Osten rund um den Iran

wirken als doppelte Belastungsprobe für die Wirtschaft und damit auch für die Industrie. Steigende Energiepreise, volatile Rohstoffmärkte, fragile Lieferketten und hochnervöse Finanzmärkte stellen Unternehmen vor große Herausforderungen, die weit über kurzfristige Kriseneffekte hinausgehen.

Bereits der Ukrainekrieg führte zu einem massiven Einschnitt in die europäische Energieversorgung. Österreich war aufgrund seiner hohen Abhängigkeit von russischem Erdgas besonders betroffen. Die daraus resultierenden Preissteigerungen bei Gas und Strom belasteten energieintensive Branchen wie die Metall-, Papier- und Chemieindustrie erheblich. Unternehmen mussten ihre Produktionsprozesse anpassen, Kosten weitergeben oder in einigen Fällen ihre Kapazitäten reduzieren. Mit der Iran-Krise verschärft sich die Situation deutlich.

Während der Ukrainekrieg vor allem zu einer Umleitung von Energieströmen führte, kommt es im Nahen Osten nun zu Unterbrechungen der Energieversorgung durch Lieferengpässe. Angriffe auf Förderanlagen sowie Einschränkungen wichtiger

Transportwege wie der Straße von Hormus führen dazu, dass tatsächlich weniger Öl und Gas auf den Weltmarkt gelangen. Die Produzenten der Golfregion exportierten im Jahr 2025 rund 3,3 mb/d raffinierter Ölprodukte sowie 1,5 mb/d Flüssiggas (LPG). Mehr als 3 mb/d an Raffineriekapazität in der Region wurden bereits aufgrund von Angriffen und fehlenden tragfähigen Exportmöglichkeiten stillgelegt. Auch Raffinerien außerhalb der Region drosseln ihre Verarbeitung, da sie sich um die Verfügbarkeit von Rohstoffen sorgen. In ihrem monatlichen Oil Market Report, veröffentlicht am 12. März, beschreibt die Internationale Energieagentur IEA die Situation wie folgt: Die Futures für Brent Crude legten im März um mehr als 60 Prozent zu. Dutch TTF, der europäische Referenzwert für Erdgas, stieg ebenfalls um über 60 Prozent. Einige Märkte für Ölprodukte waren besonders stark betroffen, darunter Diesel und Kerosin, deren Referenzpreise sich in Asien im März mehr als verdoppelten. „Die Rohöl- und Ölproduktströme durch die Straße von Hormus sind von rund 20 Millionen Barrel pro Tag (mb/d) vor dem Krieg auf derzeit ein Rinnsal zurückgegangen. Da der Verkehr weitgehend zum Erliegen gekommen ist, die Möglichkeiten zur Umgehung dieser wichtigen Wasserstraße begrenzt sind und sich die Lager füllen, haben die Golfstaaten ihre gesamte Ölproduktion um mehr als 11 mb/d reduziert. Ohne eine rasche Wiederaufnahme der Schiffsverkehrsströme dürften die Versorgungsverluste weiter zunehmen“, heißt es von der IEA.

Dies hat unmittelbare Auswirkungen auf die Preisentwicklung und erhöht die Unsicherheit für Unternehmen erheblich. Denn durch widersprüchliche Meldungen und die immer wieder angekündigte angebliche Öffnung der Straße von Hormus wird ein wildes Auf und Ab bei den Ölpreisen ausgelöst, das keine sichere Planung zulässt.

Lieferketten unter Druck

Ein weiterer zentraler Faktor ist die zunehmende Instabilität globaler Lieferketten. Bereits während der COVID-19-Pandemie wurden strukturelle Schwächen sichtbar, die sich durch die aktuellen

Konflikte weiter verschärfen. Der Iran-Krieg führt zu Umleitungen von Transportwegen, steigenden Frachtkosten und längeren Lieferzeiten. Auch konkrete Produktionsausfälle – etwa im Bereich von Flüssiggas oder petrochemischen Vorprodukten – haben direkte Auswirkungen auf europäische Industriebetriebe.

Für Österreichs Industrie sind funktionierende Lieferketten essenziell. Verzögerungen oder Engpässe bei Vorprodukten wirken sich unmittelbar auf die Produktion aus. Zudem verteuern sich auch zahlreiche industrielle Vorprodukte, etwa Metalle, Düngemittel oder chemische Grundstoffe. Diese Preissteigerungen wirken entlang der gesamten Wertschöpfungskette und erhöhen den Kostendruck in nahezu allen Industriezweigen. Gleichzeitig steigt die Inflation, was wiederum die Kaufkraft schwächt, und die Nachfrage dämpft. Fest steht: Die Kombination aus steigenden Energiepreisen, teuren Rohstoffen, instabilen Lieferketten und steigender Inflation wird die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie auch in den kommenden Jahren maßgeblich beeinflussen. Die Geschäftserwartungen der heimischen Industrie haben sich entsprechend eingetrübt, auch wenn kurzfristig noch leichte Wachstumsimpulse erkennbar sind. Nun sind die Unternehmen gefordert, ihre Strategien entspre-

Unternehmen sind gefordert, ihre Strategien entsprechend anzupassen, um in einem zunehmend unsicheren globalen Umfeld bestehen zu können.

chend anzupassen, um in einem zunehmend unsicheren globalen Umfeld bestehen zu können.

Auswirkungen bereits deutlich spürbar

Viele Unternehmen haben aus früheren Krisen gelernt und setzen verstärkt auf Diversifizierung ihrer Lieferketten, langfristige Energieverträge sowie Investitionen in Energieeffizienz und erneuerbare Technologien. Dennoch bleibt die Unsicherheit hoch.



Experten gehen davon aus, dass die weitere Entwicklung maßgeblich von der Dauer und Intensität der geopolitischen Konflikte abhängen wird.

Wolf Heinrich Reuter, Chefökonom der OeNB dazu in einem Podcast der OeNB: „Die Entwicklungen der Öl- und Gaspreise schlagen sehr direkt durch und haben weiterfolgende Effekte in der Produktion und weiter dann in den verschiedenen Preisen des Warenkorb. Die Unsicherheit ist hoch und das führt dazu, dass Unternehmen und Haushalte ihre Entscheidungen verschieben. Wir haben berechnet, dass sich über das Jahr 2026 gesehen das Wirtschaftswachstum in Österreich um ungefähr ein viertel Prozentpunkt verlangsamt und

Wie sich der Konflikt und die höheren Preise auf das Wirtschaftswachstum auswirken, hängt davon ab, wie lange das Angebot gestört ist.

die Inflationsrate in Österreich um einen halben Prozentpunkt nach oben gehen wird. In einem schlechteren Szenario wird das Wirtschaftswachstum in Österreich um ungefähr 0,5 Prozentpunkte niedriger ausfallen und die Inflationsrate um einen ganzen Prozentpunkt steigen.“ Bei einem positiveren Fall, wenn der Konflikt schnell beendet ist und das Angebot an Öl und Gas sehr schnell auf dem Niveau von vor dem Angriff ist, wären die

Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum in Österreich vernachlässigbar. Und die Auswirkungen auf die Inflationsrate über das Jahr gerechnet auch eher gering. „Das heißt sehr vieles davon, wie sich der Konflikt und die höheren Preise auf das Wirtschaftswachstum auswirken, hängt davon ab, wie lange das Angebot gestört ist“, so Wolf Heinrich Reuter. Und die Aussichten auf ein schnelles Ende der Krise sind trotz bröckeliger Waffenruhe tatsächlich eher gering, denn die Schäden an den Produktionsanlagen werden noch lange nachwirken.

Die ersten Auswirkungen der Krise sind auch bereits am heimischen Arbeitsmarkt sichtbar. Die aktuellen Arbeitsmarktzahlen zeichnen ein klares Bild der angespannten wirtschaftlichen Lage. Im März waren 400.561 Personen in Österreich arbeitslos oder in Schulung, das sind 3.488 mehr als im Vorjahr (+0,9 Prozent). „Die Lage auf dem Arbeitsmarkt spiegelt die schwierige wirtschaftliche Lage für die österreichische Industrie wider, Stellenabbau und Arbeitslosigkeit sind weiter präsent, auch die neuen geopolitischen Entwicklungen – Iran-Konflikt, hoher Ölpreis und Inflation – werden ihre Auswirkungen am Arbeitsmarkt hinterlassen. Die Politik ist in den Budgetverhandlungen gefordert, fiskalischen Spielraum zu schaffen und die angekündigten Reformen, insbesondere die Industriestrategie und eine spürbare Lohnnebenkostensenkung konsequent umzusetzen“, erklärt dazu Christoph Neumayer, Generalsekretär der Industriellenvereinigung (IV). ■

Autorin: Herta Scheidinger

„Weltwirtschaft hängt von wenigen Nadelöhren und Flaschenhälsen ab“

Dr. Peter Klimek, Direktor des Supply Chain Intelligence Institute Austria (ASCI), Assoziierter Professor an der MedUni Wien und Forscher am Complexity Science Hub, über die Auswirkungen der aktuellen Krise auf die Lieferketten.

Wie bewerten Sie die aktuellen Auswirkungen der Iran-Krise auf globale Lieferketten im Vergleich zu früheren geopolitischen Krisen (z. B. Ukraine-Krieg)?

Wir stehen noch am Anfang dieser Entwicklungen. Es dauerte circa 3–4 Wochen, bis die letzten Schiffe und Lieferungen ankamen, die noch vor dem Krieg losfuhren. Nun ist die Phase, wo Puffer aufgebraucht werden und Alternativen aktiviert werden. Wie schwer die Verwerfungen letztendlich ausfallen werden, hängt kritisch davon ab, wie lange die Kriegshandlungen und die Blockade noch dauern, und inwiefern die Infrastruktur noch zusätzlich in Mitleidenschaft gezogen wird. All diese Auswirkungen werden erst in den nächsten Monaten voll sichtbar werden.

Welche strukturellen Schwächen globaler Lieferketten werden durch die Krise besonders sichtbar?

Große Teile der Weltwirtschaft hängen nach wie vor von wenigen Nadelöhren und Flaschenhälsen ab. Global haben die Industrie und die Lieferketten angesichts der multiplen Krisen der letzten Jahre wiederholt ihre Anpassungsfähigkeit unter Beweis gestellt. Wenn die Störungen länger anhalten, werden wir die fehlenden Mengen aber trotzdem nicht langfristig so einfach kompensieren können und der aktuelle Preisschock schlägt früher oder später auch bei uns in Engpässe um. Neben Öl und Gas gilt das vor allem auch für wichtige chemische Vorprodukte und Industrierohstoffe, von Urea (Dünger) über Schwefelsäure (Dünger, Metallverarbeitung) und Edeltgas wie Helium (Halbleiterindustrie) zur Kunststoffindustrie und Verpackungen.

Welche mittel- bis langfristigen Auswirkungen hat die Krise auf die Globalisierung und internationale Arbeitsteilung?

Die Globalisierung hat sich tatsächlich in den letzten Jahrzehnten bereits deutlich verlangsamt bis ganz abgebremsst. Aktuell setzen die USA und China wirtschaftliche Abhängigkeiten wiederholt als geopolitische Druckmittel ein, während sie selbst Bestrebungen zu souveränen Lieferketten vorantreiben. Die EU sitzt da aktuell dazwischen und sieht sich mit wachsenden Abhängigkeiten ihrerseits konfrontiert, auch wenn neue Bestrebungen wie der Industrial Accelerator Act oder der Competitiveness Compass hier ein Umdenken andeuten. Mit dem Iran Krieg würde ich eher eine Beschleunigung all dieser Entwicklungen erwarten.

Welche politischen Maßnahmen wären notwendig, um die Resilienz von Lieferketten in Europa nachhaltig zu stärken?

Viele der geschaffenen Rahmenwerke auf EU-Ebene, von IMERA über den Critical Raw Material Act zum bereits erwähnten IAA, erkennen die Probleme richtig. Die politischen Maßnahmen sind vielfältig und unterschiedlich, je nach Industriesektor. Je nach Lieferkette, können Diversifizierung, Förderung von innovativen Produkten mit weniger Abhängigkeiten in den Lieferketten, Abbau von (Rohstoff-)Abhängigkeiten durch Reuse und Recycling, Friend- oder Reshoring bzw. dem Schmieden neuer Allianzen mit Regionen mit ähnlichen Wertesystemen liegen. Die kritische Frage ist, ob es hier nur bei Lippenbekenntnissen bleibt oder ob sich die EU hier strategischer und weniger technokratisch ausrichtet. ■





Johannes Benigni ist ein renommierter österreichischer Energieexperte.

„Europa ist beim Gas verwundbar und der nächste Schock droht im Winter“

Der Krieg im Nahen Osten treibt Öl- und Gaspreise massiv nach oben und bringt Europas Industrie erneut unter Druck. Johannes Benigni, CEO von JBC Vienna, warnt vor steigender Inflation, knapper Energie und einem möglichen Preisschock im kommenden Winter.

Der Energieschock aus dem Nahen Osten trifft Europas Wirtschaft in einer ohnehin fragilen Phase. Johannes Benigni, CEO von JBC Vienna, sieht steigende Preise, strukturelle Risiken im Gasmarkt und wachsenden Druck auf den Standort.

Herr Benigni, der Ölpreis ist nach der Eskalation im Nahen Osten sprunghaft gestiegen. Wie stark trifft dieser Preisschock aktuell die energieintensive Industrie in Österreich?

Johannes Benigni: Die Industrie ist unmittelbar vor allem wegen des um ein Drittel gestiegenen Diesels und dem doppelt so hohen Erdgaspreis als noch vor Beginn des US-Israel-Iran-Krieges betroffen. Bei

den Transportkosten belasten zusätzlich massiv gestiegene Dieselpreise sehr viele Branchen, wodurch es in Österreich wieder zu höheren Inflationsraten kommen dürfte.

Sie sprechen von einem zweistufigen Eskalationsmuster: Risikoprämie versus reale Angebotsausfälle. Wo stehen wir aktuell?

In der Eskalationsstufe eins bedeutet die weitgehende Schließung der Straße von Hormus, dass bei einem Mangel an Lagerkapazitäten für Rohöl und -produkte und massiv reduzierten Schiffstransporten durch die wichtige Hormus-Straße viele Förderanlagen im mittleren Osten stillgelegt werden

müssen. Dies wirkte sich unmittelbar in den ersten Kriegstagen auf Rohölpreise und Produktenmargen aus. Die Risikoprämie verdoppelte die Preise um mehr als 50 Prozent. Wir befinden uns nun in der Eskalationsstufe zwei und der US-Israel-Iran-Krieg dauert seither bereits mehr als 30 Tage. In dieser Phase des Krieges wurden wechselseitig Anlagen der Energieinfrastruktur beschädigt. Beide Seiten haben bereits bewiesen, dass sie dazu militärisch in der Lage sind. Es wurden das South Pars Gasfeld im Iran und die Ras Laffan Anlage in Katar und weitere 40 Energieanlagen in der Region beschädigt, womit u. a. zumindest 17 Prozent der Verflüssigungsanlagen von Katar auf drei bis fünf Jahre hinaus ausfallen werden.

Ab wann wird es für die heimischen Betriebe wirklich kritisch?

Es wird derzeit zwar mit weiteren Angriffen auf Energieanlagen zugewartet, dennoch sind die bereits eingetretenen Angebotsausfälle bei Rohöl und Produkten massiv belastend für die weiterverarbeitende Industrie. Wie kritisch die Lage tatsächlich ist, wird sich aber erst am Ende des Konflikts zeigen. Dann wird klar sein, welche Anlagen überhaupt noch produzieren und exportieren können und wie lange Reparaturen dauern. Erst danach kann sich die Versorgungslage wieder normalisieren. Je länger die Unterbrechungen anhalten, desto länger bleiben die Energiepreise hoch und desto stärker wird die Inflation weiter angeheizt.

Die Straße von Hormus ist der zentrale Engpass. Welche konkreten Folgen hätte eine längere Störung für österreichische Industrieunternehmen?

Zwar bezieht Europa nur geringere Erdöl- bzw. Flüssiggasmengen direkt aus dem Mittleren Osten, Österreich kann sich aber Störungen der globalen Lieferketten schwer entziehen. Während die Länder Asiens unmittelbar den Mangel an Treibstoff, Erdgas und LPG spüren, macht sich bei uns die Krise primär über höhere Preise bemerkbar. Europa ist vor allem bei Diesel mit 20 Prozent und beim Flugtreibstoff mit 30 Prozent auf Importe angewiesen. Ein guter Teil der Dieselimporte und mehr als die Hälfte der

Importvolumen für Flugtreibstoff kommen aus dem Mittleren Osten und müssten ersetzt werden. Bei anhaltend gleicher Nachfrage wird diese schon in den kommenden Wochen nicht mehr überall gedeckt werden können, wobei zusätzliche Störungen der Lieferketten durch z. B. Margenabschöpfungen die Umleitung von Angebotsmengen in einem ohnedies unterversorgten Markt beschleunigen. Es könnten auch Störungen für Aluminium, Düngemittel, Helium etc. einen negativen Impact auf Industriebetriebe begründen.

Wie gut sind heimische Betriebe heute gegen solche Energieschocks abgesichert – sehen Sie strukturelle Verbesserungen seit 2022 oder weiterhin große Verwundbarkeiten?

Die strategischen Öllager der OECD-Länder helfen den Industriestaaten, sich gegen Angebotsschocks bei Öl zu schützen. Dennoch sind die Preiseffekte der internationalen Rohölmärkte auch in Österreich unmittelbar spürbar. Die Krise von 2022 war allerdings vor allem eine Gaskrise. Die EU konnte die Nachfrage nach russischem Öl nicht ausreichend kontrollieren, weshalb die Sanktionen letztlich die Angebotsmengen am Weltmarkt kaum reduziert haben. Beim Gas hingegen ist Russland schrittweise als Lieferant ausgefallen – nicht abrupt wie aktuell Katar. Damals haben europäische Käufer durch verstärkte LNG-Käufe die Weltmarktpreise massiv nach oben getrieben. Über die Merit-Order führte das zu hohen Strompreisen, gleichzeitig wurden asiatische Abnehmer durch die hohen Preise wieder stärker in Richtung Kohleverstromung gedrängt.

Steuert Europa auf eine neue Gaskrise zu – und wo liegt aktuell das größte Risiko?

Aktuell sehen wir, dass LNG-Schiffe aus den USA, die ursprünglich für Europa bestimmt waren, nach Asien umgeleitet werden. Europa kann derzeit noch davon profitieren, dass die nachfrageintensive Wintersaison vorbei ist. Sollte die Krise jedoch bis in den Herbst andauern, steht Europa im kommenden Winter vor ernsthaften Herausforderungen. Noch vor dem US-Israel-Iran-Krieg wurde mit einem Überangebot an Erdgas aus den USA und Katar



Johannes Benigni befürchtet hohe Belastungen für den Standort Europa.

gerechnet – viele Käufer haben deshalb zugewartet. Dieses Überangebot ist für 2026, selbst bei einem raschen Friedensschluss, nicht mehr zu erwarten. Die Verwundbarkeit Europas liegt damit klar im Gasbereich. Österreich ist durch seine strategischen Gasreserven etwas besser aufgestellt als andere Länder, etwa Deutschland, bleibt aber Teil eines angespannten europäischen Marktes.

Besonders kritisch ist die Lage somit beim LNG. Was bedeutet das konkret für die Gaspreise in Europa?

Bei einem hohen Gaspreis wird die Nachfrage zunächst für Südasien frustriert, da diese über keine ausreichenden Finanzmittel verfügen, und wird dort wieder mehr Kohle verstromt. In den wohlhabenderen ostasiatischen Ländern jedoch wird die Bereitschaft hoch sein, den notwendigen Preis zu zahlen, um die Versorgung zu erhalten. Dies erhöht die internationalen Preise und daher ist mit steigenden Preisen auch in Europa zu rechnen. Zusätzlich muss man in der EU mit Inkrafttreten der Methanverordnung und dem Lieferkettengesetz ab Juli 2027 generell mit weniger Angebotsmengen rechnen, weil sich Lieferanten aus den USA und auch Katar diesen Vorgaben nicht unterwerfen wollen. Studien gehen davon aus, dass alternative Versorgungsmöglichkeiten in der Höhe von 43 Prozent bei Gas und 87 Prozent bei Rohölimporten

betroffen sein könnten. Fällt Erdgas aus dem Mittleren Osten (teilweise) längerfristig aus, sanktioniert man russisches Gas in der EU weiter und führt man regulatorische Maßnahmen in der EU, wie das Lieferkettengesetz und die Methanverordnung ab 2027 ein, wird die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie leiden.

OPEC+ reagiert bislang vorsichtig. Bedeutet das aus Ihrer Sicht, dass die Märkte länger mit erhöhtem Preisdruck rechnen müssen?

Die OPEC+ hätte die meisten Reservekapazitäten im persischen Golf und die sind derzeit nicht zugänglich und folgen die meisten Länder der Welt ohnedies nicht der Aufforderung der EU russisches Öl zu boykottieren, weil sie es sich nicht leisten können auf dieses Angebot zu verzichten, sohin sind abgesehen von strategischen Reserven der IEA-Länder, die sukzessive freigegeben wurden, wenig akute Möglichkeiten vorhanden den Preisdruck zu reduzieren.

Wie viel zusätzliche Produktion ist kurzfristig realistisch und reicht das aus, um die Industrie spürbar zu entlasten?

Zusätzliche Produktion benötigt eine Vorlaufzeit und lässt sich daher nur langsam und somit über Jahre hinweg fördern und benötigt kostenintensive Investitionsentscheidungen in bestehende und neue Förderanlagen. Solche Investitionen müssen sich zudem langfristig rechnen und wurden diese in den letzten Jahren aufgrund der klimapolitischen Entwicklungen nicht gerade begünstigt.

Wenn Sie auf die nächsten Monate blicken: Mit welchem Preisniveau müssen Industriebetriebe planen?

Eine künftige Ölpreisentwicklung wird mit zunehmender Dauer des Konflikts von Ende März 2026 mit 100 bis 115 US-Dollar pro Fass auf 150 bis 200 US-Dollar pro Fass und ein Gaspreispreisanstieg von EUR 60 pro MWh auf EUR 100 pro MWh realistisch.

Was bedeutet ein dauerhaft hoher Ölpreis konkret für die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Österreich/Europa im Vergleich zu den USA oder Asien?

Die Vereinigten Staaten haben letztes Jahr eine Executive Order erlassen, wonach die USA eine Energiedominanz anstreben, die dafür sorgen soll, dass in den USA Energie leistbar und verfügbar sein soll. Da die USA sowohl Öl als auch Gas exportieren, profitierten die USA von hohen Energiepreisen, wenn auch die Politik von den eigenen Wählern bei Ölpreisen von über vier US-Dollar pro Gallone gewöhnlich abgestraft wird. Viele asiatische Länder sind vom Mangel an Energie massiv betroffen und leiden unter einem Mangel an Treibstoff, Gas sowie LPG. China ist mit hohen Lagerbeständen relativ gut darauf vorbereitet. Die EU ist zu mehr als 90 Prozent sowohl bei Erdöl als auch Erdgas importabhängig, die EU Standorte werden durch hohe internationale Energiepreise sohin belastet und zudem wirkt vor allem auch die hohe Besteuerung auf Energie selbst belastend. Die EU-Wirtschaftspolitik ist sehr von der Klima- und Sanktionspolitik beeinflusst und vergisst, dass die USA und Asien damit nicht im Gleichklang und aktuell im Vorteil sind.

Sehen Sie die Gefahr, dass Investitionen und Produktion verstärkt aus Europa abwandern, wenn die Energiepreise auf diesem Niveau bleiben?

Wenn man die EU-Umsetzungsmaßnahmen in der Energiepolitik (Green Deal) bewertet, kann man nur zum Schluss kommen, dass die energieintensive Industrie in Europa nicht gewünscht ist und diese sogar wie gezwungen wird abzuwandern.

Welche Inflationwirkungen erwarten Sie und wie stark schlägt ein Energieschock typischerweise auf industrielle Vorleistungen und Endpreise durch?

Bereits nach einem Kriegsmonat wird ein Rückgang des globalen Wachstums um rund einen halben Prozentpunkt sowie ein Anstieg der Inflation um mehr als einen Prozentpunkt erwartet, und je länger der Konflikt dauert, desto stärker steigen Preise, Rezessionsrisiken und letztlich auch die Staatsschulden. Hohe Rohstoff- und Transportkosten belasten die Industrie zusätzlich massiv – vor allem in Europa, wo wettbewerbsfähiges Wirtschaften ohne leistbare Energie kaum möglich ist.

Verändern sich durch die aktuelle Krise die globalen Energieflüsse nachhaltig und welche strategischen Konsequenzen ergeben sich daraus für europäische Industriebetriebe?

Energieflüsse suchen den kostengünstigsten Weg mit dem geringsten Widerstand. Europa hat mit den Öl- und Gassanktionen eine eindeutige Strategie im Ukraine-Russland Krieg gewählt. Die USA haben wegen des Iran-Kriegs kurzfristig sofort die Sanktionen gegen Russland und sogar gegen den Iran selbst aufgehoben. Jede EU-Strategie sollte analysiert werden und bei Bedarf angepasst werden, aber in der EU ist oft es schwer, eine Einigung der Länder herbeizuführen und ist eine kurzfristige Korrektur zu energie- und geopolitischen Themen nahezu unmöglich.

„Die EU-Wirtschaftspolitik ist sehr von der Klima- und Sanktionspolitik beeinflusst und vergisst, dass die USA und Asien damit nicht im Gleichklang und aktuell im Vorteil sind.“

Zum Abschluss: Was wird aus Ihrer Sicht aktuell am meisten unterschätzt und wo müsste die Politik jetzt konkret ansetzen, um den Industriestandort zu stabilisieren?

In der EU ist es schwierig, langfristige Ziele, wie den Green Deal, realistisch zu planen, die wechselnde geopolitische Lage und die Auswirkung auf Europa richtig einzuschätzen, um kurzfristig Maßnahmen gemeinschaftlich abzustimmen. Europas Führung hat zu wenige „checks and balances“ und ist ohne effektive Führungsfähigkeit, ohne eine einheitliche wirtschaftlich orientierte Linie und der Möglichkeit rasch auf Situationen zu reagieren, nicht wettbewerbsfähig gegenüber chinesischen und amerikanischen Großmächten. ■

Autor: Stephan Scoppetta



Die Exporte der österreichischen Unternehmen sanken im Vorjahr um 0,5 Prozent. Nun müssen neue Märkte erschlossen werden.

Auf der Suche nach stabilen Absatzmärkten

Durch die Krisen der letzten Jahre rückt für die Unternehmen das Thema Resilienz stärker in den Fokus. Lieferketten werden überprüft, Abhängigkeiten reduziert und alternative Bezugs- und Absatzmärkte aufgebaut.

Österreichs Exportunternehmen sind auf der Suche nach neuen Märkten. Jahrzehntlang galten stabile Handelsbeziehungen, offene Märkte und berechenbare politische Rahmenbedingungen als verlässliche Grundlage für den Erfolg auf der internationalen Bühne. Doch im Schatten geopolitischer Krisen – von zunehmenden Spannungen zwischen Großmächten bis hin zu regiona-

len Konflikten und Handelsbarrieren – geraten etablierte Exportstrategien zunehmend unter Druck. Für viele heimische Betriebe stellt sich daher die Frage: Wohin expandieren, wenn traditionelle Märkte unsicherer werden?

Die Europäische Union bleibt zwar der wichtigste Absatzraum für österreichische Unternehmen, doch

auch innerhalb Europas zeigen sich Verschiebungen. Steigende regulatorische Anforderungen, unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklungen und zunehmender Wettbewerb zwingen Exporteure dazu, ihre Positionierung zu überdenken. Gleichzeitig verlieren einige bislang bedeutende Märkte außerhalb Europas an Attraktivität – sei es durch politische Unsicherheiten, Sanktionen oder hohe Zölle.

Das Thema Resilienz rückt nun wieder stärker in den Fokus. Lieferketten werden überprüft und Abhängigkeiten werden reduziert. Nachhaltigkeit und regionale Diversifikation entwickeln sich zu zentralen Wettbewerbsfaktoren, die über den langfristigen Erfolg entscheiden. Die geopolitischen Krisen wirken somit als Katalysator für einen tiefgreifenden Wandel. Österreichs Exportunternehmen sind gezwungen, ihre Strategien neu auszurichten – weg von einseitigen Abhängigkeiten, hin zu einem breiter aufgestellten, flexiblen, internationalen Engagement. Wer diese Transformation aktiv gestaltet, kann nicht nur Risiken minimieren, sondern auch neue Wachstumschancen erschließen.

Blick auf andere Kontinente

In dieser Situation gewinnt die Diversifizierung von Absatzmärkten an strategischer Bedeutung. Unternehmen richten ihren Blick verstärkt auf Regionen, die bislang weniger im Fokus standen. Südostasien, Teile Afrikas und Lateinamerika entwickeln sich zunehmend zu Zielmärkten mit Wachstumspotenzial. Dort locken eine junge Bevölkerung, steigende Kaufkraft und ein wachsender Bedarf an Technologie, Infrastruktur und hochwertigen Konsumgütern – alles Bereiche, in denen österreichische Unternehmen traditionell stark sind.

Auch die Staaten des Nahen Ostens entwickelten sich zu wichtigen Märkten für die österreichische Exportwirtschaft. Vor allem die Golfregion ist für die österreichische Exportwirtschaft von Bedeutung. Im Jahr 2024 exportierten österreichische Firmen Waren im Wert von 2,8 Mrd. Euro in die gesamte Region – das bedeutet einen Zuwachs von rund +7,5 % innerhalb von zehn Jahren. Vor allem in Saudi-Arabien und den Vereinigten

Factbox

Österreichs Exportwirtschaft im Mittleren und Nahen Osten:

- Rund 2.750 österreichische Warenexporteure beliefern den Nahen und Mittleren Osten.
- Rund 1.450 Exporteure sind in den Vereinigten Arabischen Emiraten aktiv.
- Mehr als 1.200 Exportunternehmen in der Region beschäftigen bis zu 10 Mitarbeiter:innen, über 400 haben mehr als 250 Beschäftigte.
- Etwa 270 österreichische Unternehmen betreiben Niederlassungen in der Region.
- Maschinen, Fahrzeuge, Pharmazeutische Erzeugnisse, Eisen und Stahl machen mehr als zwei Drittel (65 %) der österreichischen Gesamtexporte in die Region aus.
- In den vergangenen zehn Jahren konnte Österreichs stärkster Exportzeug „Maschinenbauerzeugnisse und Fahrzeuge“ um mehr als 6 % zulegen.
- Bei den bearbeiteten Waren und Chemischen Erzeugnissen gab es jeweils ein Plus über 40 %.
- Im vergangenen Exportjahr verzeichneten die Vereinigten Arabischen Emirate wieder ein starkes Plus (+9,2 %), während die Ausfuhren nach Saudi Arabien nachgaben (-15 %) – allerdings nach jeweils kräftigen Steigerungen in den Jahren davor (2023: +12 %; 2024: +49 %).

Arabischen Emiraten verzeichnen Österreichs Unternehmen wichtige Erfolge. 2025 exportierte Österreich Waren im Wert von EUR 845,2 Mio. in die VAE bzw. EUR 678,5 Mio. nach Saudi Arabien. Der Konflikt im Iran und die Angriffe auf dessen Nachbarstaaten verursachen bei den heimischen Exporteuren jedoch tiefe Sorgenfalten. Denn wieder könnte sich ein Hoffnungsmarkt zu einem längerfristigen Krisenherd entwickeln.

Autorin: Herta Scheidinger



„Resilienz ist langfristig der Schlüssel zu mehr Unabhängigkeit“

WKO-Präsidentin Martha Schultz sieht kostengünstige Energie als zentralen Wettbewerbsfaktor für Unternehmen.

Martha Schultz, neue Präsidentin der Wirtschaftskammer Österreich (WKO), über steigende Energiepreise, zunehmenden Kostendruck und die zentralen Hebel für den Industriestandort.

Die Eskalation im Nahen Osten lässt die Energiepreise steigen und rückt die Straße von Hormus ins Zentrum der Märkte – mit spürbaren Folgen für die heimische Industrie. Martha Schultz, Präsidentin der WKO, warnt vor wachsendem Druck auf die Betriebe und fordert im Interview ein rasches Gegensteuern.

Frau Präsidentin, die Eskalation im Nahen Osten bringt Öl- und Gaspreise wieder nach oben und

rückt die Straße von Hormus ins Zentrum der Märkte. Wie groß ist die Gefahr, dass dieser Energie-Schock den ohnehin schwachen Aufschwung der Industrie abwürgt?

Martha Schultz: Leider sehr groß. Der Zeitraum, in dem sich die Auswirkungen für die heimische Wirtschaft in Grenzen gehalten haben, geht zu Ende. Die Auswirkungen sind bei den Energiepreisen und nach und nach auch in den Lieferketten

Foto: Barbara Nidetzky

schon spürbar. Die Fortsetzung der seit drei Jahren dauernden Rezession ist absehbar.

Österreich ist mit sehr verhaltenen Wachstumsaussichten ins Jahr gestartet. Droht der Industrie durch die neuen Energiepreise nun faktisch ein weiteres verlorenes Jahr?

Die OeNB hat ihre Erwartungen kürzlich bereits nach unten geschraubt und erwartet nun für 2026 ein BIP-Plus von 0,5 Prozent anstatt von 0,8 Prozent. Ich habe aber die Hoffnung, dass der Aufwärtstrend in einigen Bereichen zumindest nicht zur Gänze abgewürgt wird.

Was spüren die Betriebe aktuell konkret: Steigende Energiekosten, teurere Transporte, zurückhaltende Aufträge – wo trifft die Krise die Unternehmen am stärksten?

Bei Öl, bei Gas – hier aber eben nicht nur als Treibstoff, sondern vor allem auch als zu verarbeitender Rohstoff, etwa in den Bereichen Pharma, Düngemittel oder E-Chips. Produkte im Niedrigpreissegment wie etwa Papier, wo noch dazu die Erzeugung energieintensiv ist, aber auch Lebensmittel sind überdurchschnittlich von den gestiegenen Treibstoffkosten betroffen. Langfristige Verträge müssen nach oben angepasst werden. Fest steht, dass diese Entwicklung nicht zur Inflationsdämpfung beitragen wird. Und leider treffen nach wie vor die gestiegenen Kosten für Arbeit die Unternehmen sehr stark. 90 Prozent der Industrieunternehmen sehen die Senkung von Steuern und Abgaben auf Arbeit als die wichtigste Maßnahme, der sich die Politik widmen muss.

Viele Unternehmen haben sich nach 2022 mühsam stabilisiert. Ist die Industrie heute krisenfester – oder rutscht sie gerade in eine zweite Belastungsphase?

Die Industrie hat aus der Covid-Krise und aus dem Jahr 2022 viel gelernt, ist hinsichtlich der eigenen Energieversorgung und der Lieferketten sicher resilienter geworden. Viele Unternehmen haben durch diese Erfahrung Rohstofflager aufgebaut, allerdings nur mit einem Puffer von etwa einer

Woche. Über diesen Zeitpunkt hinaus ist die Versorgungslage kritisch und Vertragspönalen können schlagend werden.

Sie fordern seit längerem einen Industriestrompreis. Wie müsste ein wirksamer Schutzschirm jetzt konkret aussehen, damit energieintensive Betriebe wettbewerbsfähig bleiben?

Kostengünstige Energie ist ein zentraler Wettbewerbsfaktor für Unternehmen, da hohe Energiepreise Inflation, Lohndruck und Standortnachteile verstärken. Der angekündigte Industriestrompreis weckt hohe Erwartungen, die real bei Weitem nicht erfüllt werden dürften. Dennoch darf der Standort

„Kostengünstige Energie ist ein zentraler Wettbewerbsfaktor für Unternehmen, da hohe Energiepreise Inflation, Lohndruck und Standortnachteile verstärken.“

Österreich im Vergleich zu Deutschland nicht länger benachteiligt werden. Ein effizienter Industriestrompreis sollte alle im internationalen Wettbewerb stehenden Branchen einbeziehen und ausreichend finanziert sein, um Standortnachteile zu vermeiden. Im Vergleich etwa zu Deutschland ist die geplante Dotierung in Österreich deutlich geringer, was die Wettbewerbsfähigkeit heimischer Betriebe weiter schwächt. Zudem braucht es einfache, unbürokratische Antragsverfahren sowie Rechtssicherheit für Unternehmen. Die derzeit vorgesehenen Reinvestitionspflichten sind überschießend und sollten reduziert werden. Insgesamt muss der Industriestrompreis praktikabler und wirkungsvoller ausgestaltet werden.

Neben Energie bleiben die Lohnnebenkosten ein Dauerthema. Wie groß ist der Wettbewerbsnachteil im internationalen Vergleich tatsächlich und wie müsste die Politik hier reagieren?

Die Lohnnebenkosten gehören zu den höchsten im EU-Vergleich. Sie liegen derzeit bei knapp 30 Prozent des Bruttolohns und damit fünf Prozentpunkte höher als in Deutschland. Das ist einfach zu viel. Ein großer Teil einer solchen Senkung könnte durch eine Umstellung der Finanzierung des Familienlastenausgleichsfonds erfolgen, der über das Budget finanziert werden sollte. Ohne Leistungen zu kürzen, könnten dadurch 3,7 Prozent der Lohnnebenkosten wegfallen. Eine Senkung um 0,1 Prozentpunkte würde 190 Millionen Euro pro Jahr bringen.

Die aktuellen Spannungen zeigen erneut die Verwundbarkeit globaler Lieferketten. Braucht es ein Umdenken in der Industriestrategie – mehr regionale Wertschöpfung auch um den Preis höherer Kosten?

Resilienz ist langfristig der Schlüssel zu mehr Unabhängigkeit in der Versorgung. Dass die Preise dadurch höher werden, ist zu erwarten, aber die langfristige Verfügbarkeit von Produkten und Dienstleistungen muss hier im Vordergrund stehen, sonst verliert man die Produktionsstätten und Arbeitsplätze. Das würde andere sozialpolitische Herausforderungen verursachen. Eigene Energiequellen müssen genutzt und ausgebaut werden. Strategische und diversifizierte Lieferketten können dem entgegenwirken. Rohstoffe und Vorprodukte, die nicht in Europa erhältlich sind, müssen durch Handelsabkommen abgesichert werden. Die Zusammenarbeit innerhalb der EU und mit deren Partnerländern rückt in den Vordergrund. Nationale Abschottungen gilt es abzubauen, hier haben wir innerhalb der EU schon ein Thema. Nur gemeinsam sind wir stärker!

Wenn Sie die Prioritäten klar ordnen: Was sind derzeit die drei wichtigsten Hebel für den Standort?

Lohnnebenkosten, Energiepreise und -verfügbarkeit sowie Bürokratieabbau! Eine rasche und spürbare Senkung der Lohnnebenkosten ist ein zentraler Hebel. Der nächste sind wettbewerbsfähige Energiepreise. Das Elektrizitätswirtschaftsgesetz war ein erster Baustein hin zu leistbaren Energiepreisen. Jetzt geht es um die Senkung der



Für Martha Schultz ist die Pflichtmitgliedschaft ein zentrales Asset für eine starke und handlungsfähige Wirtschaftskammer.

Netzkosten sowie der Steuern und Abgaben auf Energie. Außerdem leiden die Unternehmen unter zu viel Bürokratie – das ist der dritte wichtige Hebel. Die Regierung hat ein erstes Paket verabschiedet. Das muss rasch umgesetzt werden und ein weiteres Paket geschnürt werden.

Viele Unternehmer berichten von wachsender Regulierungsdichte. Wo erleben Sie aktuell die größten Bremsklötze – national oder auf EU-Ebene?

Energiepreisbremse: Margenkontrolle = völlig daneben. Margenkontrollen bringen Europa und Österreich in eine schlechte Wettbewerbsposition. Ausländische Unternehmen verlassen solche kontrollierten Märkte, in denen ihre Gewinnmargen abgeschöpft werden, und gehen verstärkt in Märkte, in denen das nicht stattfindet. Solche Markteingriffe sind Relikte aus der Planwirtschaft, die sich bekanntlich nicht bewährt hat. Weniger Wettbewerb und weniger Produktauswahl erhöhen in Summe die Preise wieder, weil nur mehr wenige Anbieter den Markt bestimmen. Margenkontrollen verhindern Investitionen in Instandhaltung, Innovation und Weiterentwicklung für die Zukunft.

Ganz konkret gefragt: Welche zwei oder drei Regeln würden Sie sofort streichen oder vereinfachen, um Betrieben rasch Luft zu verschaffen?

Es gibt viele, ich greife nur zwei heraus: Die geplante Lohntransparenzrichtlinie bürdet den Unternehmen noch mehr Bürokratie auf und gehört auf alle Fälle entschärft. Es geht darum, kein Gold-Plating zu betreiben, also keine Übererfüllung rechtlicher EU-Vorgaben. Innerhalb des Kollektivvertragssystems gibt es bereits einige Instrumente in Richtung Transparenz, etwa verpflichtende Mindestentgeltangaben in Stellenausschreibungen oder Einkommensberichte. Auch eine Streichung der Meldepflicht bei Schwerarbeitern halten wir für angebracht. Denn die PVA prüft ohnehin jeden Fall gesondert. Die Meldepflicht ist daher überflüssig.

Auch die Wirtschaftskammer selbst steht im Reformprozess. Woran sollen Unternehmen in den nächsten zwei Jahren erkennen, dass sich tatsächlich etwas verändert hat?

Mein klares Ziel ist eine starke, schlagkräftige und serviceorientierte Interessenvertretung der heimischen Wirtschaft. Nicht aus Selbstzweck, sondern weil unsere Unternehmerinnen und Unternehmer angesichts vieler Herausforderungen und eines unsicheren Umfelds eine starke, wirksame Wirtschaftskammer brauchen. Mit diesem Ziel vor Augen wollen wir die gesamte Organisation – von den Fachgruppen über die Sparten und Landeskammern bis zur Bundesorganisation – gemeinsam weiterentwickeln, mitgliedernah ausrichten und ihre volle Stärke und Kompetenz konsequent zum Nutzen für unsere Mitglieder einsetzen.

Wo sehen Sie innerhalb der WKO den größten Reformbedarf?

Der Reformprozess läuft, es wird alles hinterfragt und analysiert – bei jedem einzelnen Punkt mit der Vorgabe, noch mitgliedernäher, noch effizienter, noch besser zu werden. Erste Maßnahmen werden im Rahmen des Wirtschaftsparlaments im Juni dieses Jahres präsentiert. Ich bitte um Verständnis, dass ich dem nicht vorgreifen möchte. Eines kann ich aber schon jetzt versichern: Beim Nutzen für unsere Mitgliedsbetriebe wird es keine Abstriche geben – ganz im Gegenteil.

Die Debatte um Pflichtmitgliedschaft und Umlagen wird schärfer. Wo sind Sie zu Veränderungen bereit und wo ziehen Sie klare Grenzen?

Für mich ist klar: Die Pflichtmitgliedschaft ist ein zentrales Asset für eine starke und handlungsfähige Wirtschaftskammer. Sie ist die Grundlage dafür, dass alle Unternehmen – unabhängig von Größe, Branche oder Finanzkraft – eine starke Interessenvertretung haben und zentrale Services vom Gründerservice bis zur AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA finanziert werden können. Sie schafft außerdem die Basis dafür, dass die Wirtschaft im Gesetzgebungsprozess und in der Sozialpartnerschaft ihre Anliegen mit einer Stimme einbringt. Daher ziehe ich eine klare Grenze überall dort, wo dieses System grundsätzlich geschwächt oder infrage gestellt werden soll. Konstruktive Kritik zur Weiterentwicklung ist willkommen – aber ich

„Nationale Abschottungen gilt es abzubauen, hier haben wir innerhalb der EU schon ein Thema. Nur gemeinsam sind wir stärker!“

halte nichts davon, funktionierende Dinge einfach zu zerstören.

Blick nach vorne: Woran würde man 2030 erkennen, dass Österreich diese Phase richtig genutzt hat und als Industriestandort gestärkt daraus hervorgegangen ist?

Der beste Indikator ist sicher, wenn im Vergleich zu heute mehr Menschen in Industriebetrieben beschäftigt sind. Das ist ein Zeichen dafür, dass sich die Rahmenbedingungen so verbessert haben, dass Unternehmerinnen und Unternehmer wieder an den Industriestandort Österreich glauben und hier investieren. ■

Autor: Stephan Scoppetta

Wirtschaftsnahe Forschung als Vorreiter für die Nutzung von KI in Unternehmen

Künstliche Intelligenz (KI) wird in der wirtschaftsnahen Forschung bereits verbreitet eingesetzt, deutlich häufiger als in den Unternehmen selbst. Durch ihre engen Beziehungen mit Unternehmen können Forschungseinrichtungen mit ihren eigenen Erfahrungen die Adoption der KI-Technologie in der Wirtschaft unterstützen.

Angewandte, wirtschaftsnahe Forschung ist ein Vorreiter bei der Nutzung von Künstlicher Intelligenz (KI). Dies zeigen die Ergebnisse einer im Herbst 2025 vom Industriewissenschaftlichen Institut durchgeführten Befragung von mehr als 200 Mitarbeiter:innen der Institute der Austrian Cooperative Research (ACR), ein Netzwerk von 19 privaten, gemeinnützigen Forschungsinstituten, die vor allem kleine und mittlere Unternehmen bei ihren Forschungs- und Innovationsaktivitäten unterstützen.

Laut der Befragung liegt die KI-Adoptionsrate bei den ACR-Instituten bereits bei 94 %. In der österreichischen Wirtschaft insgesamt ist der Anteil der Unternehmen, die KI einsetzen, mit 30 % noch deutlich kleiner. Er liegt mit 33 % im Dienstleistungsbereich etwas höher als im produzierenden Bereich mit 24 %. Weiters steigt der Anteil mit der Unternehmensgröße von 26 % bei Kleinunternehmen, über 45 % bei mittelgroßen bis auf 68 % bei Großunternehmen (Daten für die österreichische Wirtschaft laut der letzten IKT-Erhebung der Statistik Austria, 2025).

Bei der Nutzung von KI können innerhalb der ACR verschiedene Niveaus unterschieden werden. Die Mehrheit – 59 % der befragten Mitarbeiter:innen der ACR-Institute – nutzt fertige KI-Anwendungen wie etwa ChatGPT oder DeepL. Die Nutzung von KI auf fortgeschrittenem Niveau, wie das selbst durchgeführte Trainieren und die Programmierung von KI-Anwendungen, wird erst von 5 % der befragten Personen betrieben. Erste Nutzungsversuche haben 17 % der Personen genannt. Verhältnismäßig wenige Personen verwenden KI gar nicht. Ihr Anteil liegt bei 18 %.

Der dominierenden Nutzung fertiger KI-Anwendungen entsprechend wird KI in den ACR-Instituten gegenwärtig am häufigsten für Textgenerierung und Übersetzung (88% der Mitarbeiter:innen) sowie Wissensmanagement und Recherche (72 %) eingesetzt. Etwas weniger als die Hälfte der Personen nutzt KI für Text-, Bild- und Spracherkennung, Bild- und Videogenerierung sowie Datenanalyse und Mustererkennung. Noch eher selten ist die Integration von KI in die Geschäftsprozesse. Am häufigsten findet das im Antragswesen statt, aber bei anderen Prozessen wie Kundenservice, Auftragsbearbeitung bzw. -abwicklung, Qualitätskontrolle, Projektmanagement und Personalwesen (HR) ist der Einsatz von KI noch kaum anzutreffen.

Die Befragung zeigt auch, dass die Nutzung der KI-Technologie in den ACR-Instituten noch deutlich ausgeweitet werden soll. Bei den KI-Anwendungen, deren Einsatz in Zukunft beabsichtigt ist, zeigen sich besonders starke Zuwächse gegenüber der aktuellen Verwendung bei Datenanalyse und Mustererkennung, Text-, Bild- und Spracherkennung, Simulation und Modellierung sowie im Antragswesen. Nicht nur beim Antragswesen, auch bei anderen Geschäftsprozessen wird eine starke Zunahme des Einsatzes erwartet, wie etwa beim Projektmanagement, bei der Auftragsbearbeitung bzw. -abwicklung und bei der Qualitätskontrolle. Die Absicht, KI nicht nur in der Forschungs- und Entwicklungsarbeit anzuwenden, sondern auch verstärkt in den eigenen Geschäftsprozessen einzusetzen, ist klar erkennbar.

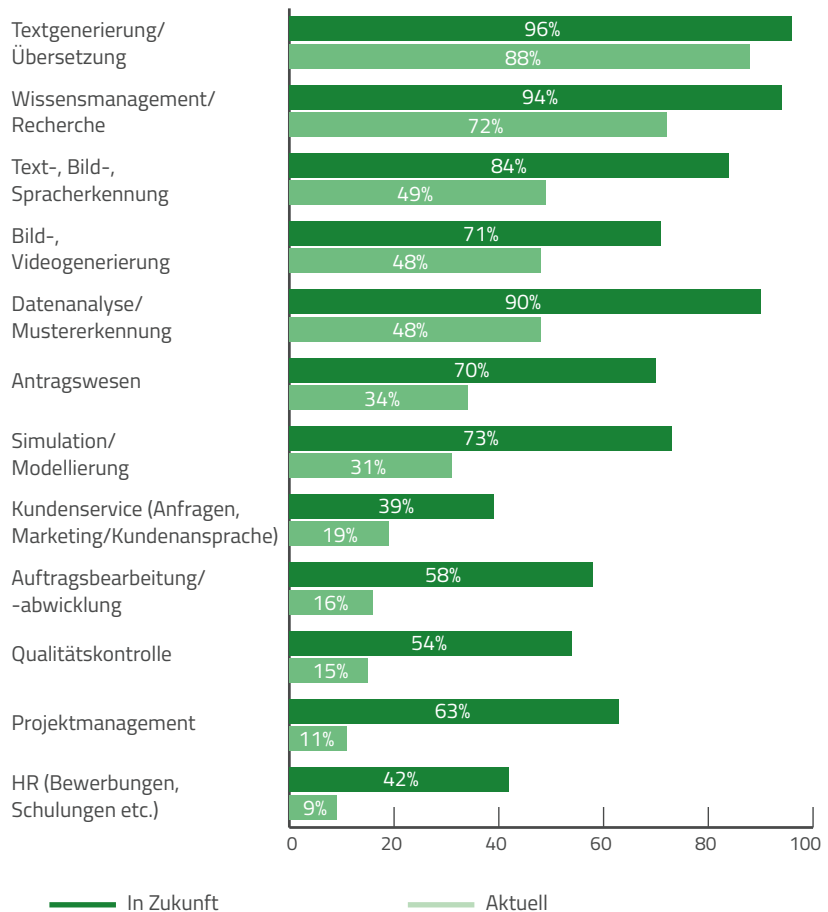
Dem Einsatz von KI stehen aber auch Hindernisse entgegen. Die am häufigsten von den ACR-Institutsmitarbeiter:innen genannte Barriere ist rechtlicher Natur, z. B. Datenschutzvorschriften

(von 63% genannt). Weitere Barrieren stellen ein unzureichendes KI-Fachwissen am Institut (52 %) und die Skepsis bezüglich der Verlässlichkeit der Ergebnisse bzw. unzureichende Möglichkeiten der Kontrolle ihrer Qualität (44 %) dar. Auch organisatorische Hemmnisse bei der Integration von KI in die Arbeitsprozesse werden genannt (38 %). Technische Hürden (32 %) sowie zu hohe Investitions- und Beschaffungskosten (24 %) stehen dem KI-Einsatz etwas seltener entgegen.

Die Beschäftigung mit KI beruht bisher primär auf der Eigeninitiative der ACR-Institutsmitarbeiter:innen. Bei vier von fünf Personen basiert das Wissen zu KI-Themen auf Eigenrecherche. Informationen kommen aber auch oft von Kolleg:innen (68%) und aus dem privaten Umfeld (46%). Demgegenüber kontaktieren diesbezüglich nur 49% die eigenen IT-Abteilungen oder IT-Verantwortlichen und nur 32 % die Geschäftsführung. Auch externe Schulungsanbieter (32 %) und IT-Dienstleister (13 %) spielen noch keine große Rolle. Das spiegelt sich in den von den befragten Personen gewünschten Maßnahmen zur Verbesserung der KI-Fähigkeiten wider. An der Spitze rangiert der Wunsch nach KI-Schulungen (78%). Danach folgt der Wunsch nach mehr verfügbarer Zeit, mit KI zu experimentieren (59%). Der dritthäufigste Wunsch betrifft eine bessere KI-Strategie der eigenen Organisation (53 %). Diese Verbesserungsmaßnahmen wurden häufiger genannt als solche aus dem technischen Bereich. 42 % äußerten den Wunsch nach besserer Software bzw. besseren KI-Tools, nur 19 % nach besserer Hardware bzw. mehr Rechenleistung.

Die Befragung der Mitarbeiter:innen der ACR-Institute zeigt, dass KI bereits verbreitet zur Unter-

Häufigkeit von spezifischen KI-Anwendungen durch Mitarbeiter:innen der ACR-Institute, aktueller Einsatz und beabsichtigte zukünftige Nutzung



Quelle: IWI, 2025: Mitarbeiter:innenbefragung in den ACR-Instituten zum Thema Künstliche Intelligenz (KI)

stützung der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten eingesetzt wird, zum Teil bereits auch auf fortgeschrittenem Niveau. KI auch in die Institutsstrategien und verstärkt die Geschäftsprozesse zu integrieren, ist nun der nächste Schritt. Indem die ACR-Institute in ihrer Rolle als wirtschaftsnahe Forschungsdienstleister die eigenen Erfahrungen in der Anwendung und der Integration von KI mit ihren Unternehmenspartnern teilen, können sie insbesondere kleine und mittlere Unternehmen dabei unterstützen, KI konstruktiv in ihren Geschäfts- und Betriebsprozessen einzusetzen. ■

Autor: Dr. Alexander Kaufmann ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am IWI mit dem Schwerpunkt Umwelt, Technik und Wirtschaft.



China, Europa, Österreich – die globale Transformation zur Elektromobilität

Im Jahr 2024 wurden weltweit 17 Millionen Autos mit Elektroantrieb verkauft¹, alleine der Zuwachs gegenüber 2023 (3,5 Millionen Fahrzeuge) war größer, als der globale Gesamtmarkt für Elektromobilität noch im Jahr 2020 betragen hat.

Sohin sind die gegenwärtigen technologischen Verschiebungen zwischen herkömmlichen Antrieben und Elektromobilität ein wichtiges Thema für die heimische automotive Zulieferindustrie, die traditionell einen hohen Internationalisierungsgrad aufweist.

Freilich sollten diese Globalzahlen etwas genauer betrachtet werden: 11 Millionen Fahrzeuge wurden in China verkauft – ein erneut deutliches Wachstum gegenüber dem Vorjahr. In Europa hingegen hat der Absatz bei 3 Millionen Stück stagniert, überwiegend als Folge reduzierter (steuerlicher) Kaufanreize bzw. (staatlicher) Förderungen. Aus dieser Gegebenheit ist anzunehmen, dass der Weg zum Elektroauto keine Einbahnstraße ist, was zu einer zweiseitigen Angelegenheit führt: Einerseits erfordert die Vielfalt an technologischen Konzepten eine Vielfalt an Komponenten (und bietet damit Marktchancen), andererseits können gerade kleine und mittlere Unternehmen von einer technologischen Mehrgleichzeitigkeit überfordert sein.

Die Elektromobilität war in China ursprünglich nicht von Marktkräften getrieben, sondern Resultat politischer Erwägungen. In erster Linie war (und ist) China daran interessiert, die Abhängigkeit von Erdöl zu reduzieren. Dieses Anliegen teilt China mit Europa, das ebenfalls aufgrund der geringen regionalen Verfügbarkeit von Primärenergieträgern den Abschied vom Erdöl schon aus (geo)politischen Gründen begrüßen muss. Im Gegensatz zu Europa verfügt China jedoch über die für Elektromobilität, insbesondere für Batterien, kritischen Rohstoffe.

Zudem war und ist China mit greifbaren und unmittelbaren Umweltfragen konfrontiert: Die Luftverschmutzung in den Ballungs- und Industriezonen des (ost-) chinesischen Raums. Hier hat die Elektromobilität für jeden sichtbare Vorzüge und kann, mit Hilfe des früheren Rationierungssystems bei Nummerntafeln, mit Nachdruck realisiert werden.

Der Druck auf Unternehmen und Verwaltungen, Förderungen und Steuererleichterungen tragen zur erwartbaren Entwicklung bei, dass China in relativ kurzer Zeit einen massiven Vorsprung im Bereich der Elektromobilität herausarbeiten konnte. Den umgekehrten Vorsprung der westlichen und japanischen Automobilproduzenten bei konventionellen Antrieben hätte China dagegen kaum in vergleichbarer Dimension aufholen können.

Der Erfolg der Elektromobilität in China ist die unverzichtbare Grundlage für die chinesischen Autohersteller, um auch auf anderen Märkten Erfolg zu haben. Erfahrung und hohe Stückzahlen verbessern die Aussichten auf Expansionsstrategien. Diese Expansionsbemühungen betreffen sowohl Märkte wie Brasilien oder Südafrika, aber vor allen den großen europäischen Markt. Kurzfristig nehmen Autohersteller im Zuge solcher Expansions Schritte ihre vertrauten Zulieferer im Huckepackverfahren mit, mittelfristig sprechen aber sowohl ökonomische als auch handelspolitische Überlegungen für ein zumindest teilweises „local sourcing“. Das öffnet auch für österreichische Zulieferunternehmen Marktchancen. Es ist nicht anzunehmen, dass das Elektroauto eine Rückkehr zu jenen zersplitterten

Strukturen der Kleinmanufakturen bringen wird, welche in den frühen Jahren des Automobilbaus vorherrschend waren. Aber es gibt auch Anzeichen, dass sich die Eintrittshürden in den Markt verringert haben. Diese Gegebenheit hätte – wenn sie sich bestätigen sollte – Auswirkungen auf den relativ konzentrierten Bereich der Zulieferindustrie: Eine größere Vielfalt an Herstellern verbessert tendenziell die Verhandlungsposition der Zulieferunternehmen, führt aber andererseits zu kleineren Losgrößen.

Laut Internationaler Energieagentur² sind gut zwei Drittel der von Zulieferunternehmen hergestellten Fahrzeugkomponenten unabhängig vom Antrieb, etwa 10 % dienen dezidiert der Elektromobilität und 20 % sind technologisch mit herkömmlichen Antrieben verbunden. Jene 20 % der automotiven Zulieferunternehmen (die auch in Österreich vorzufinden sind) stehen freilich vor schwierigen Entscheidungen, für die es keine validen Vorbilder gibt.

Andere Druckpunkte, von der Vergrößerung der regionalen Perspektive über eine verstärkte Integration ökologischer Momente und der Verschiebung der Ausrichtung von der Leistungsorientierung zur Unterhaltungs- und Kommunikationsoptimierung bis hin zur betrieblichen Vorbereitung auf geringere Losgrößen und noch kürzere Auftragszeiten, entsprechen nicht unüblichen Anforderungen an unternehmerische Anpassungseffizienz. In einem Wirtschaftsfeld, das in den ersten beiden Jahrzehnten dieses Jahrhunderts eine rasende Marktvergrößerung erlebt hat, ist die Fähigkeit dazu hoffentlich nicht eingerostet. Es haben das hohe Wettbewerbsniveau und der Innovationsdruck seitens der Autohersteller auch in diesen Expansionsjahren die Anforderung an die unternehmerische Leistungsfähigkeit stets hochgehalten.

Die automotive Zulieferindustrie Österreichs hat bereits vor rund 30 Jahren einen massiven Anpassungsprozess durchlebt: Der damals massiv verschärfte Preis- und Wettbewerbsdruck und der Übergang von der Fertigung von Einzelkomponenten zur koordinierten Erstellung von Gesamtkomponenten haben den Sektor nicht nur ein neues

Gepräge verliehen, sondern auch die unternehmerische DNA akzentuiert.

Der Wettbewerb kann über Produkt- und Prozessinnovation gewonnen werden. Die Zusage der österreichischen Bundesregierung im Rahmen ihrer Industriestrategie ausreichend finanzielle Fördermittel zur Verfügung zu stellen – mit Mobilitätstechnologien als einem Förderschwerpunkt – ist in diesem Zusammenhang von Bedeutung. Nach den zuletzt sowohl absatzseitig als auch kostenseitig schwierigen Jahren ist für die Unternehmen die Möglichkeit der Eigenfinanzierung ausgetrocknet, und der Markt für Risikofinanzierungen ist in Österreich ja chronisch unterentwickelt.

„Geld (allein) schießt keine Tore“, hat der deutsche Fußballtrainer Otto Rehhagel einmal gemeint. Geld (allein) forscht auch nicht. Noch haben die Unternehmen der automotiven Zulieferindustrie Österreichs – auch dank laufender Maßnahmen zur Aus- und Weiterbildung – einen Grundstock an Fachkräften, die einerseits die Produkt- und Prozessinnovation durchführen und implementieren können, und andererseits mit Flexibilität und ohne Kompromisse bei der Qualität die Produktion sicherstellen. Ein entscheidender Punkt ist dadurch freilich durch entsprechende Anreize und Bildungsangebote die langfristige, ausreichende Verfügbarkeit von TechnikerInnen aller Qualifikationsniveaus.

Das Auto wird auch in Zukunft das zentrale Verkehrsmittel unserer Gesellschaft sein. Und die automotive Zulieferindustrie Österreichs darf nicht von der Möglichkeit ausgeschlossen sein, an einer wertschöpfenden Zukunft des Januskopf Elektromobilität mitzuwirken und mitzuverdienen. Aufgrund der festen Verankerung in heimischen Wertschöpfungssystemen kann der gesamte Wohlstand Österreichs davon profitieren. ■

Autor: FH-Hon.Prof. Dr. Dr. Herwig W. Schneider
Industriewissenschaftliches Institut (IWI)

¹ Vgl. *International Energy Agency – IEA (2025), Global EV Outlook 2025*. Abgerufen am 19. Jänner 2026 von <https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2025>; ² ebenda



Die 2017 gegründete Rosenbauer Australia Pty Ltd. ist die regionale Vertriebs- und Service-niederlassung des Rosenbauer Konzerns in Brisbane, Australien.

Chancen in dynamischen Wachstumsmärkten

Die Handelsbeziehungen Österreichs mit den Regionen Asien und Ozeanien sowie insbesondere mit Australien gewinnen zunehmend an Bedeutung. Wachsende Nachfrage, technologische Entwicklung und wirtschaftliche Dynamik eröffnen für österreichische Unternehmen vielfältige Exportchancen.

Österreich zählt zu den weltweit führenden Exportnationen und ist dank seiner hochentwickelten Industrie und starken internationalen Handelsbeziehungen ein wirtschaftlicher Vorreiter. Das Exportvolumen Österreichs von Waren betrug im Jahr 2025 190,1 Mrd. Euro. Heimische Exportfirmen vertreiben ihre Fertig- und Zulieferprodukte in mehr als 200 Ländern. Im Globalisierungsindex-Ranking der ETH Zürich nimmt Österreich Platz sechs hinter den Niederlanden, der Schweiz, Belgien, UK und Schweden ein – und liegt damit direkt vor Deutschland, das

den siebten Rang einnimmt (KOFGI Rankings 2025). Über 1,2 Millionen Arbeitsplätze in Österreich sind direkt oder indirekt mit dem Erfolg der Exportwirtschaft verbunden.

Erfolgsfaktor AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

Die Durchsetzung unternehmerischer Interessen im Ausland bleibt für österreichische Niederlassungen anspruchsvoll und herausfordernd. Die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA, als Teil der Wirt-

Fotos: Christoph Staudinger, Stummer Photography

schaftskammer Österreich (WKO), fungiert als Internationalisierungs- und Innovationsagentur der österreichischen Wirtschaft. Die Wirtschaftsdelegierten der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA sind an rund 100 Standorten in über 70 Ländern aktiv. Sie bieten umfassende Expertise und lokale Netzwerke, um österreichischen Unternehmen bei der Kundenakquise, den Verhandlungen und Vertragsabschlüssen zu helfen und versteht sich als Türöffnerin, Trendscout und Wegbegleiterin. Dabei stellt sie ein breites Serviceangebot zur Verfügung, unterstützt mit Fördermöglichkeiten und hilft Unternehmen bei globalen Expansionsschritten. Die Unterstützung durch die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA wird im Global Business Barometer 2026 von 84 Prozent der Unternehmen als sehr gut oder gut bewertet und gilt als ein zentraler Erfolgsfaktor im internationalen Geschäft. Im Jahr 2025 zählte die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA 224.000 Kontakte zu 17.000 österreichischen Kund:innen sowie 99.000 Kontakte zu 16.000 internationalen Geschäftspartner:innen. Heimische Unternehmen profitieren bei jährlich 52.000 Beratungen von der Expertise der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA.

Vielversprechende Perspektiven 2026

Die Exportwirtschaft Österreichs ist auch in den Regionen Asien/Ozeanien und Australien gut verankert. Mit einem Anteil von 11,1 Prozent am gesamten österreichischen Warenhandel im Jahr 2024 war der Asien-Ozeanien-Raum der zweitwichtigste Handelspartner nach Europa. Laut dem Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus entfallen hierbei 14,9 Prozent der gesamten österreichischen Importe weltweit auf diese Region. Aber auch die Ausfuhren, gemessen am gesamten österreichischen Exportvolumen, zeigten 2025 mit 7,6 Prozent eine positive Dynamik auf. Die wichtigsten Absatzmärkte waren China (5075 Millionen Euro), Japan (2000 Millionen Euro), Indien (1485 Millionen Euro), Südkorea (1108 Millionen Euro) und Australien (886 Millionen Euro).

Auch 2026 erwarten sich österreichische Niederlassungen in Asien und Ozeanien ein stabiles Wirtschaftsumfeld. Insbesondere Südostasien wird

weiterhin als besonders vielversprechend eingeschätzt. Bei Bürokratie sowie Steuern, Abgaben und Zöllen halten sich positive und negative Einschätzungen die Waage. Auch bei den Rohstoffkosten, die global meist kritisch gesehen werden, vergab die Hälfte der befragten österreichischen Niederlassungen eine positive Bewertung. Hervorzuheben sind die Themen Digitalisierung und Qualitätsbewusstsein: Hier überzeugt der asiatische Raum mit klaren Stärken, denn eine deutliche Mehrheit bewertet diese Faktoren als eher gut oder sehr gut (Global Business Barometer 2026).

Die 2018 begonnenen Verhandlungen der EU mit Australien über ein Handelsabkommen konnten am 24. März 2026 abgeschlossen werden. Die EU und Australien haben sich auf ein umfassendes Freihandelsabkommen geeinigt. Das Abkommen

TIPP AUSTRALIEN: „Vorab ist eine gründliche Marktanalyse durchzuführen, um festzustellen, ob man passende Produkte für Australien im Portfolio hat. Bei erkennbaren Chancen nicht zögern und den Markt konsequent mit einer eigenen Niederlassung bearbeiten.“

Herbert Pöllinger, Head of Area Asia, Pacific bei Rosenbauer



wird Zölle abbauen und für österreichische Unternehmen den Marktzugang nach Australien verbessern, ähnlich wie ihn viele asiatische Länder bereits haben. Mittelfristig soll auch die gegenseitige Anerkennung technischer Normen folgen und dadurch die Markteintrittskosten senken.

Australien als Exportpartner

Im Jahr 2025 gingen die österreichischen Exporte nach Australien gegenüber dem Vorjahr um rund 9,4 Prozent von 978 Millionen Euro auf 886 Millionen Euro zurück. Australien liegt damit auf Platz 30 der österreichischen Exportpartner. Exporte nach Sektor Maschinen waren 2025 mit einem

Wert von 192 Millionen Euro erneut auf Platz eins der österreichischen Exporte nach Australien. Besonders stark gefragt waren dabei vor allem land- und forstwirtschaftliche Maschinen, Geräte zum Heben und Laden sowie Roboter. Danach folgten Fahrzeuge mit 90,6 Millionen Euro (Pkws, Motorräder und eFahrräder) und elektrische und elektrotechnische Waren mit 89,6 Millionen Euro (Transformatoren, Wechselrichter, Signalgeräte für den Schienenverkehr). Bei den Waren aus unedlen Metallen mit 77,5 Millionen Euro waren die Beschläge für Möbel besonders erfolgreich. Einen positiven Trend zeigten auch pharmazeutische Erzeugnisse mit 73,9 Millionen Euro. Einen deutlichen Zuwachs verzeichneten Messinstrumente mit 46,8 Millionen Euro (+13,2 % zum Vorjahr), etwa Apparate zur Messung elektrischer Größen, Geräte für Geodäsie und Topographie sowie medizinische, chirurgische und zahnärztliche Instrumente.

Lösungen maßgeschneidert auf lokale Gegebenheiten

Ein seit vielen Jahren in Australien erfolgreich tätiges Unternehmen ist die Rosenbauer International AG. Rosenbauer Australia Pty Ltd. wurde 2017 gegründet und ist die regionale Vertriebs- und Servicenerweiterung des Rosenbauer Konzerns in Australien. Die Firma hat ihren Sitz in Brisbane und

und standardisierte Fahrzeugplattformen an, die auf die lokalen Gegebenheiten und Einsatzanforderungen abgestimmt sind.

„Rosenbauer lieferte bereits in den 70er-Jahren Feuerlöschkomponenten an australische Aufbauhersteller. Seit Anfang 2000 liefert Rosenbauer auch komplette Fahrzeuge in den australischen Markt, anfangs primär für Flughafenanwendungen, mittlerweile auch an kommunale Feuerwehren. Australien ist ein sehr hochwertiger und fordernder Markt. Kund:innen stellen hohe Ansprüche an den Hersteller. Ein breites Angebot an individuellen Lösungen und intensive Kundenbetreuung sind entscheidend. Eingehen auf Kundenanforderungen und schnelle Reaktion auf Kundenwünsche sind unerlässlich“, so Herbert Pöllinger, Head of Area Asia, Pacific bei Rosenbauer und weiter: „Die Zusammenarbeit mit der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRALIA ist sehr gut. Bei Bedarf, wird Unterstützung rasch bereitgestellt. Der persönliche Austausch mit den vor Ort handelnden Personen ist sehr positiv.“

China als wichtiger Handelspartner

Die Volksrepublik China verfolgt das strategische Ziel, sich bis zum Jahr 2049 zur global führenden Industrienation zu entwickeln, getragen von einer umfassenden Modernisierung des industriellen Sektors und dem Aufstieg in technologisch anspruchsvollen Zukunftsindustrien. Das Land hat sich 2025 zu Österreichs drittgrößtem Handelspartner entwickelt und dabei die USA überholt (Deutschland und Italien liegen weit vorn). 2025 beliefen sich die österreichischen Importe aus China auf rund 17,6 Milliarden Euro, während die österreichischen Exporte nach China im gleichen Zeitraum leicht von 5,3 Milliarden auf 5,1 Milliarden Euro zurückgingen.

Insgesamt sind in der Volksrepublik China etwa 650 österreichische Unternehmen mit 900 Niederlassungen tätig. Die österreichischen Direktinvestitionen in China belaufen sich auf ca. 6,3 Milliarden Euro. Die mit Abstand wichtigste Produktgruppe ist mit einem Drittel aller österreichischen Exporte Maschinen, Apparate und mechanische Geräte.



TIPP CHINA: "Be Local, be Chinese, move fast to be competitive, act extremely cost conscious."

**Thomas Schmitz,
President Andritz China**

ist verantwortlich für den Vertrieb und den LifecycleSupport von Feuerwehrfahrzeugen, persönlicher Schutzausrüstung und digitalen Lösungen in Australien, Neuseeland und den Pazifischen Inseln. Rosenbauer Australien bietet maßgeschneiderte



ANDRITZ China unterhält Niederlassungen in Peking, Shanghai, Chengdu und Wuxi und beschäftigt über 2.100 Mitarbeiter:innen.

Starke lokale Präsenz

In diese Produktgruppe fällt auch Andritz. Das Unternehmen ist seit Mitte der 1990er-Jahre in China aktiv. Nach den ersten Verbindungsbüros in Beijing wurde 1997 ein Joint Venture in Foshan (Guangdong) gegründet. „Seit 2002 betreiben wir dort mit Andritz China eine eigene Wholly Foreign-Owned Enterprise (WFOE), die heute auch als Hauptsitz unserer Aktivitäten in China dient. Die Zusammenarbeit mit der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA in China ist sehr gut und von einem offenen, konstruktiven Austausch geprägt. Bei Bedarf erhalten wir auch direkte Unterstützung durch die österreichischen AußenwirtschaftsCenter vor Ort, was insbesondere bei spezifischen Markt- oder Netzwerkfragen sehr hilfreich ist“, erklärt Thomas Schmitz, Präsident von Andritz China. Als Rezept, um in China erfolgreich zu sein, sieht man bei Andritz eine starke lokale Präsenz. Schmitz: „Wir setzen auf wettbewerbsfähige Produkte, die lokal kosteneffizient produziert und direkt an unsere Kunden in den Bereichen Pulp & Paper, Metals, Hydro und Environment & Energy verkauft werden. Ebenso wichtig ist die lokale Betreuung unserer Kund:innen, um schnell und flexibel auf Markt-anforderungen reagieren zu können.“

Österreichische Expertise für Thailand

Thailands geostrategische Lage im Herzen Südostasiens macht das Land zu einem zentralen Zugangspunkt für europäische Unternehmen, die in die dynamischen Märkte der ASEAN-Region expandieren möchten. Für Österreich hat sich Thailand in den letzten Jahren zu einem wichtigen Wirtschaftspartner entwickelt. Der bilaterale Warenhandel wächst stetig und erreichte 2024 ein Volumen von 1,2 Milliarden Euro. Die österreichischen Exporte beliefen sich auf 339 Millionen Euro. Die österreichischen Exporte wurden vor allem durch die Produktgruppe "Elektrische Maschinen" dominiert, die im ausgewählten Zeitraum knapp 122 Millionen Euro betrug (+99,2 % zum Vorjahr). Hier punkten österreichische Unternehmen durch ihre Expertise im Maschinenbau und in der Automatisierungstechnik. Auch im Bereich der Investitionen und Technologien gibt es eine verstärkte Kooperation. Österreichische Unternehmen sind an mehreren Infrastrukturprojekten in Thailand beteiligt, insbesondere in den Bereichen Umwelttechnologien und erneuerbare Energien. Eine zunehmende Anzahl österreichischer Firmen hat die vergleichsweise günstigen Investitionsbedingungen in Thailand bereits genutzt und lokale Stützpunkte aufgebaut. Derzeit existieren in Thailand

Die Greiner Gruppe beliefert mit ihrer Division Greiner Bio-One vom Produktionsstandort in Chonburi, Thailand, aus den asiatische Markt.



über 100 österreichische Niederlassungen und Vertretungen, etwa ein Viertel davon produzieren auch im Land.



TIPP THAILAND: „In Thailand spielen Vertrauen, stabile Beziehungen und ein respektvoller Umgang mit lokalen kulturellen Gepflogenheiten eine besonders wichtige Rolle.“

Günter Altenburger, Managing Director Greiner Bio-One Thailand

Dynamisches Umfeld Südostasien

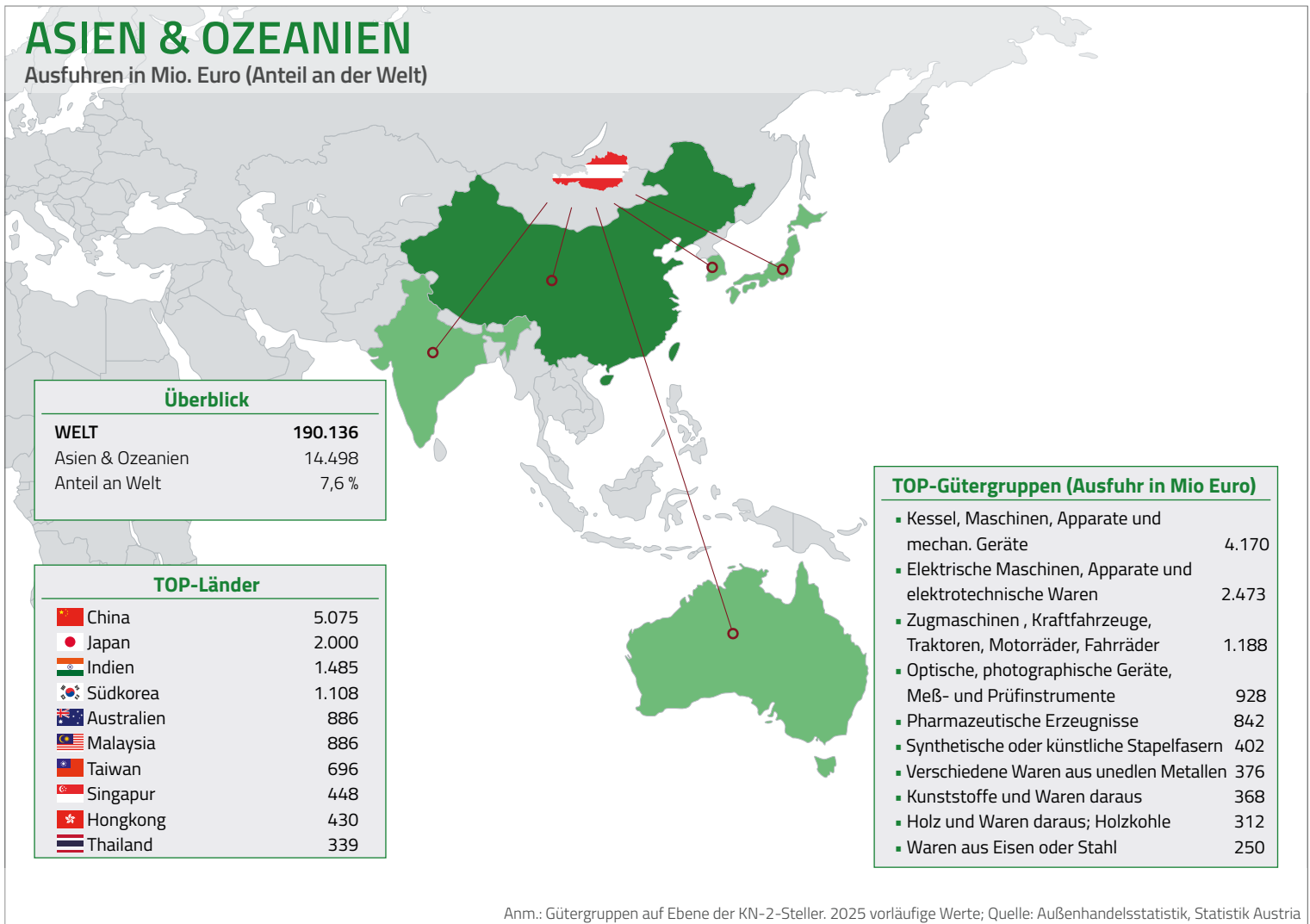
Die Greiner Gruppe ist mit ihrer Division Greiner Bio-One seit Oktober 2008 mit einem Produktionsstandort in Chonburi, Thailand, vertreten. Von dort aus wird der asiatische Markt beliefert. „Effizient und in unmittelbarer Nähe zu unseren Kund:innen. Denn ein wichtiger Erfolgsfaktor ist die Wahl des richtigen Standorts. Chonburi bietet mit seiner Lage in der Eastern Economic Corridor-Region, der Nähe zum Hafen sowie der guten

Anbindung an Bangkok sehr gute Voraussetzungen für Produktion und Logistik. Aufgrund der positiven Entwicklung haben wir den Standort mittlerweile bereits dreimal erweitert, um auch langfristig den wachsenden Anforderungen des Marktes gerecht zu werden“ erklärt Günter Altenburger, Managing Director Greiner Bio-One Thailand. Darüber hinaus sind interkulturelles Verständnis, klare Kommunikation und langfristiges Denken entscheidend. Ebenso zentral ist eine langfristige Mitarbeiterbindung – etwa durch faire Vergütungssysteme, Entwicklungsmöglichkeiten und eine wertschätzende Unternehmenskultur. Die Zusammenarbeit mit der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA war insbesondere beim Markteintritt für das Unternehmen sehr wertvoll. Günter Altenburger: „Sie hat uns bei der Vernetzung mit lokalen Behörden und Unternehmen unterstützt und damit den Aufbau unseres Standorts wesentlich erleichtert. Auch heute stehen wir in regelmäßigem Austausch zu unterschiedlichen Themen – von Netzwerkveranstaltungen und Fördermöglichkeiten bis hin zu praktischen Fragen im laufenden Betrieb. Diese Unterstützung hilft, sich in einem dynamischen Umfeld wie Südostasien gut zu orientieren und Chancen frühzeitig zu erkennen.“

Autorin: Helene Tuma

ASIEN & OZEANIEN

Ausfuhren in Mio. Euro (Anteil an der Welt)



Überblick

WELT	190.136
Asien & Ozeanien	14.498
Anteil an Welt	7,6 %

TOP-Länder

China	5.075
Japan	2.000
Indien	1.485
Südkorea	1.108
Australien	886
Malaysia	886
Taiwan	696
Singapur	448
Hongkong	430
Thailand	339

TOP-Gütergruppen (Ausfuhr in Mio Euro)

- Kessel, Maschinen, Apparate und mechan. Geräte 4.170
- Elektrische Maschinen, Apparate und elektrotechnische Waren 2.473
- Zugmaschinen, Kraftfahrzeuge, Traktoren, Motorräder, Fahrräder 1.188
- Optische, photographische Geräte, Meß- und Prüfinstrumente 928
- Pharmazeutische Erzeugnisse 842
- Synthetische oder künstliche Stapelfasern 402
- Verschiedene Waren aus unedlen Metallen 376
- Kunststoffe und Waren daraus 368
- Holz und Waren daraus; Holzkohle 312
- Waren aus Eisen oder Stahl 250

Anm.: Gütergruppen auf Ebene der KN-2-Steller. 2025 vorläufige Werte; Quelle: Außenhandelsstatistik, Statistik Austria

Links zum Thema

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

wko.at/aussenwirtschaft/cn

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA Veranstaltungen

www.wko.at/aussenwirtschaft/veranstaltungstermine

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA Länder

www.wko.at/aussenwirtschaft/laender

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA Branchen

www.wko.at/aussenwirtschaft/branchen

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

https://x.com/wko_aw

Facebook AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

www.facebook.com/aussenwirtschaft

YouTube AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

www.youtube.com/aussenwirtschaft

LinkedIn AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

www.linkedin.com/company/aussenwirtschaft-austria/

Instagram AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

www.instagram.com/aussenwirtschaft_austria.at

Flickr AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

www.flickr.com/people/aussenwirtschaftaustria

YouTube LOOKAUT

www.youtube.com/@LOOKAUT

Die internationale Konjunkturentwicklung

Trotz aller politischen Verwerfungen entwickelt sich die Weltwirtschaft unverändert entlang eines gedämpften, aber (immer noch) stabilen Wachstumskurses. Wie immer in Zeiten großer Veränderungen und Unsicherheiten, vergrößert sich jedoch der Abstand zwischen Nutznießern und Benachteiligten: Insbesondere die Volkswirtschaften Europas zählen zu den strategischen Verlierern.

FH-Hon.-Prof. Dr. Dr. Herwig W. Schneider

Vor Jahresfrist ist die Welt erstarrt angesichts der Aussicht auf eine radikale Änderung der Zollpolitik der USA. Im Rückblick haben verschiedene (oft gegenläufige) Einzeleffekte, von Vorziehkäufen bis Produktionsverlagerungen, per Saldo relativ wenig Auswirkung auf die Gesamtentwicklung der Weltwirtschaft gezeigt: Das globale Wirtschaftswachstum hat 2025 real 3,3 % erreicht und lag damit exakt auf dem Niveau des vorangegangenen Jahres. Im langjährigen Vergleich ist dies zwar eine neuerlich etwas unterdurchschnittliche Wachstumsrate, aber sie ist doch weit von einer weltwirtschaftlichen Rezession entfernt. Die Detaildaten zeigen in allen wesentlichen Volkswirtschaften ein positives Wirtschaftswachstum, weiterhin angeführt von den überdurchschnittlich wachsenden Volkswirtschaften Süd-, Südost- und Ostasiens; ein neuerlich kräftiges Wachstum gab es 2025 auch in vielen afrikanischen Ländern.

Die zum Jahreswechsel veröffentlichten Prognosen für das laufende Jahr 2026 sind von einer nur wenig veränderten globalen Wachstumsrate ausgegangen, eventuell knapp unter dem Vorjahreswert liegend. Die Grundlage dieser Prognosen war eine gewisse Skepsis hinsichtlich der Entwicklung des Welthandels, als Folge der Zollpolitik, bei gleichzeitig zunehmendem Optimismus hinsichtlich der Investitionstätigkeit: Diese Investitionstätigkeit geht vor allem vom Technologiesektor aus und wird maßgeblich von Anwendungen im Bereich der Künstlichen Intelligenz (AI) bestimmt. Einen hohen Beitrag zum Wachstum sollen Investitionen in AI und Datencenter, vor allem in den Volkswirtschaften Asiens und in den USA, leisten.

Der Irankrieg hat die Prognosen durcheinander gewürfelt. Die Inflationserwartungen sind sprunghaft angestiegen: War ursprünglich mit einem weiteren Verebben der Inflationsrate gerechnet worden, ist nun die bange Frage, wie stark die Preise anziehen werden. Bei einem Ölpreis von rund 100 Dollar pro Barrell sehen die Prognosen eine zusätzliche Preissteigerung von knapp unter oder knapp über einem Prozentpunkt, bei einem Anstieg auf 150 Dollar pro Barrell liegt der zusätzliche Preisauftrieb bereits doppelt so hoch. Konkrete Zahlen sind aufgrund der Unabwägbarkeit der weiteren politischen Entwicklung (und damit der Preisentwicklung bei Energie) naturgemäß nicht möglich, aber in einem Punkt sind sich alle Prognosen einig: Zweitrundeneffekte werden 2027 in jedem Fall eine weitere Beschleunigung der Inflationsentwicklung mit sich bringen. Für die Politik wird zu einer zentralen Herausforderung, die durch externe Einflüsse ausgelöste Inflationsbeschleunigung struktur- und verteilungspolitisch sinnvoll abzufedern.

Ende März 2026 ist von der OECD eine Konjunkturprognose erschienen, die Effekte des Irankriegs bereits mit einbezieht. Das Ergebnis ist aus europäischer Perspektive ernüchternd: Obwohl die OECD die globalen Wachstumsaussichten nicht nach unten korrigiert hat, wurde die ohnedies bescheidene Prognose für den Euroraum von 1,2 auf 0,8 % zurückgestuft. Dies hat im Wesentlichen zwei strukturelle Gründe: Zum einen ist Europa Importeur von Rohstoffen, insbesondere auch Energierohstoffen. Der Bezug dieser Rohstoffe wird jedenfalls zu einer finanziellen Belastung, im Extremfall mag sogar die Bereitstellung ausreichender Mengen gefährdet sein (wenn andere Länder oder Länder-

blöcke Exportbeschränkungen – zum Beispiel für Erdölprodukte – verhängen). Der Irankrieg wird mit hoher Wahrscheinlichkeit dazu führen, dass die ohnedies bereits vorhandene Tendenz zum „Friendshoring“ noch zunehmen und sich weiter zuspitzen wird: Damit soll der gesamte Beschaffungsbereich in verlässlichen, befreundeten oder sogar unmittelbar beherrschten Ländern stattfinden. Die besten Voraussetzungen für diese Form der quasi-autarken Selbstversorgung haben Russland und die USA, letztere insbesondere einschließlich Kanadas und des karibischen Beckens. Während Südamerika, Afrika oder China zumindest in manchen Rohstoffbereichen eine starke Stellung am Weltmarkt haben, und damit zumindest „tauschfähig“ sind, ist Europa in praktisch allen Bereichen von verletzlichen Lieferketten abhängig. Das ist ein empfindlicher Standortnachteil, vor allem für die europäische Industrie. Zum anderen ist Europa (wie auch China) stark exportorientiert und damit auf einen funktionierenden, regelbasierten Handel angewiesen. In einer Welt mit nur schwach wachsender Handelstätigkeit – die WTO hat im März ihre Prognose für den globalen Handel im Jahr 2026 auf unter zwei Prozent gesenkt – ist eine außenhandelsorientierte Wirtschaftspolitik nur bedingt erfolgsversprechend. In Europa trifft dies vor allem auch Deutschland, den traditionellen „Exportweltmeister“. Während die OECD in ihrer Märzprognose für Deutschland immerhin noch eine Wachstumsrate von 0,8 % ansetzt, haben verschiedene deutsche Institute ihre Prognosen bereits nahe an die Nulllinie herunter revidiert.

Gegen die hohe Abhängigkeit vom Weltmarkt, auf der Bezugs- und der Absatzseite, kann Europa kurzfristig wenig unternehmen. Der einzige komparative Vorteil Europas liegt darin, dass die europäische Industrie nicht nur im historischen Vergleich weit energieeffizienter geworden ist (und damit einen „Energieschock“ weit besser verkraften kann als in den 1970er Jahren), sondern vor allem gegenüber den heutigen, globalen Mitbewerbern energie- und ressourceneffizienter tätig ist. Geringere Effizienz und damit auch geringere wirtschaftliche Resilienz in vielen Emerging Markets kann freilich dazu führen, dass – insbesondere im Falle



eines länger andauernden Irankrieges – die weltweiten Wachstumsraten stärker abblättern, als die gegenwärtigen Prognosen annehmen.

Zu den gegenwärtig zahlreichen offenen Fragen zählt auch, welche Auswirkungen die Energiepreisentwicklung auf die Zukunft der – energieintensiven – AI hat. Die Höhe der Investitionssummen erinnert teilweise an die Dotcom-Blase vor einem Vierteljahrhundert: Der Internationale Währungsfonds (IMF) hat letzten Herbst vor dem Platzen einer AI-Blase gewarnt. Ein wichtiger Unterschied zur Jahrtausendwende war bislang die Tatsache, dass ein großer Teil der AI-Investitionen nicht nur von bereits profitablen Unternehmen durchgeführt werden, sondern auch positive Cash-flows auslösen. Anhaltend hohe Energiekosten können die Aussichten aber substantiell eintrüben, Energieknappheit überhaupt ganze Geschäftszweige infrage stellen. Hier bestehen Unsicherheiten, die von den Kapitalmärkten – in der Hoffnung auf ein rasches Ende des Irankrieges – noch nicht aufgegriffen wurden.

Kapital- und Rohstoffmärkte sind gegenwärtig überraschend gelassen. Andere Daten spiegeln die veränderten Rahmenbedingungen – aufgrund von time-lags bei den Erhebungen – noch gar nicht wider, wie beispielsweise die von der OECD erhobenen Frühindikatoren. Der Business and Consumer Survey der Europäischen Union, der sich in den letzten Monaten in kleinen Schritten hinsichtlich der wichtigsten Kenngrößen an den langjährigen Durchschnitt heran geschoben hat, musste Ende März einen deutlichen Rückschlag hinnehmen – maßgeblich getragen von zukunftsorientierten Faktoren, sodass offen bleiben muss, ob hier die Stimmung und eine Reflexion der aktuellen Berichterstattung in den Medien abgebildet wird, oder tatsächlich erste Spuren von Bremseffekten in den Unternehmen feststellbar sind. ■

Industrie 2025: Nominelles Plus ohne Substanz – Jobabbau gewinnt an Brisanz

Produktion und Auftragseingänge wachsen 2025 nur nominell, real bleibt die Industrie auf 2021-Niveau – gleichzeitig beschleunigt und verfestigt sich der Beschäftigungsabbau.

Mag. Andreas Mörk

Ein Plus, das nicht reicht: Österreichs Industrie bleibt real deutlich unter Druck

Die österreichische Industrie hat 2025 einen vorläufigen nominellen Produktionswert von 209 Mrd. Euro erwirtschaftet – das sind 6 Mrd. Euro bzw. 3,0 % mehr als im Vorjahr. Dieser Zuwachs reicht jedoch nicht aus, um die massiven Verluste des Jahres davor zu kompensieren: Das Minus von rund 15 Mrd. Euro zwischen 2023 und 2024 kann damit bei Weitem nicht aufgeholt werden. Insgesamt bewegt sich die industrielle Leistungskraft nominell wieder auf einem Niveau wie 2021.

2025 beträgt der Produktionswert 209 Mrd. Euro, zu den Preisen von 2021 läge dieser Wert preisbereinigt mit dem Erzeugerpreisindex jedoch bei 180 Mrd. Euro. Die Produktion ist seit 2021 nominell um 2,5 % höher, aber real bei minus 11,8 %.

2025 sinkt die nominelle Produktionsleistung in 7 von 16 Fachverbänden der Industrie. In vier davon hält der Rückgang bereits seit 2023 an. Insgesamt gelingt es 12 von 16 Fachverbänden nicht, das Produktionsniveau von 2022 wieder zu erreichen. Ausnahmen bilden die Nahrungs- und Genussmittelindustrie, die Chemische Industrie (inkl. Pharmaindustrie; nach einem Einbruch von 2022 auf 2023) sowie die Elektro- und Elektronikindustrie (nach einem Einbruch von 2023 auf 2024), die zwischen 2022 und 2025 Zuwächse verzeichnen. In der Fahrzeugindustrie wurde das Produktionsniveau von 2022



Mag. Andreas Mörk

zwar knapp erreicht, allerdings ging die Produktion sowohl von 2023 auf 2024 als auch von 2024 auf 2025 zurück.

zurück auf 2021-Stand: Auftragseingänge erholen sich nominell, verlieren aber real weiter an Boden

Zurück auf 2021-Stand: Auftragseingänge erholen sich nominell, verlieren aber real weiter an Boden

Im Jahr 2025 betragen die um die Storni bereinigten Auftragseingänge der Industriebetriebe nach den vorläufigen Ergebnissen der Statistik Austria 131 Mrd. EUR (+3,3 % im Vergleich zum Vorjahr). Dem aktuellen Plus von 4 Mrd. Euro stehen ein Minus von 2 Mrd. Euro im Vorjahr und ein massiver Rückgang von 9 Mrd. Euro zwischen 2022 und 2023 gegenüber.

Aufträge aus dem Ausland sind für die heimische Industrie besonders relevant: Rund drei Viertel an Auftragseingängen kommen von Betrieben jenseits der heimischen Grenzen. Allerdings sind die nominellen Auftragseingänge aus dem Ausland 2025 geringer als 2022, auch in den Jahren dazwischen kann dieses Niveau nicht mehr erreicht werden.

Vor diesem Hintergrund ist der jüngste Zuwachs klar zu relativieren: In der Gesamtbetrachtung liegen die Auftragseingänge nominell weiterhin deutlich unter einem Niveau, das den künftigen Wohlstand nachhaltig absichern könnte. Auch bei den Auftragseingängen zeigt sich der Preiseffekt deutlich: 2025 stehen 131 Mrd. Euro nominal 113 Mrd. Euro real zu den Preisen von 2021 gegenüber. Die Auftragseingänge sind nominell um 2,5 % gestiegen, jedoch real um 11,9 % seit 2021 gesunken.

Während die Auftragseingänge in der Fahrzeug- und der Papierindustrie 2025 gegenüber dem Vorjahr

nominell zurückgehen, verzeichnen die Elektro und Elektronikindustrie sowie die Chemische Industrie (inkl. Pharmaindustrie) ein Plus. Dieses Wachstum relativiert sich jedoch: Auch in diesen Branchen kam es in den vergangenen Jahren zu deutlichen Einbrüchen – in der Elektro und Elektronikindustrie von 2023 auf 2024, in der Chemischen Industrie (inkl. Pharmaindustrie) bereits von 2022 auf 2023.

Der Außenhandel verschärft die angespannte Lage: 2025 stiegen die Warenimporte um 4,1 % auf 196,7 Mrd. Euro, während die Exporte um 0,5 % auf 190,1 Mrd. Euro sanken. Die Handelsbilanz drehte damit wieder ins Minus (Defizit: 6,6 Mrd. Euro) – nach bereits deutlichen Exportrückgängen im Jahr davor.

Industrie baut Jobs ab: Beschäftigungsrückgang gewinnt deutlich an Brisanz

Die Beschäftigung in der österreichischen Industrie geht 2025 deutlich zurück. Im Jahresdurchschnitt sind rund 427.800 Personen direkt in Industriebetrieben beschäftigt, inklusive Fremdpersonal liegt der Beschäftigtenstand bei rund 450.000 Personen.

Gegenüber dem Vorjahr ist die Beschäftigung weiter rückläufig: Sowohl das Eigenpersonal (-2,9 %) als auch das Fremdpersonal (-7,8 %) werden abgebaut. Insgesamt sinkt die industrielle Beschäftigung um rund 15.000 Personen bzw. 3,2 %, der Großteil davon – etwa 13.000 – betrifft das Eigenpersonal. Damit setzt sich der negative Trend aus dem Vorjahr fort, jedoch deutlich stärker als im Vorjahr (2023–2024: rund 10.000 Personen). Der Abbau konzentriert sich zunehmend auf das Eigenpersonal und gewinnt an Dynamik und Brisanz.

Der Beschäftigungsabbau zieht sich durch nahezu die gesamte Industrie: In 13 der 16 Fachverbände sinkt 2025 das Eigenpersonal. Besonders deutlich fällt der Rückgang in der Metalltechnischen Industrie, der Fahrzeugindustrie sowie in der Elektro und Elektronikindustrie aus. In diesen beschäftigungsstarken Fachverbänden zeigt sich das Minus nicht nur von 2024 auf 2025, sondern bereits auch im Jahr davor.

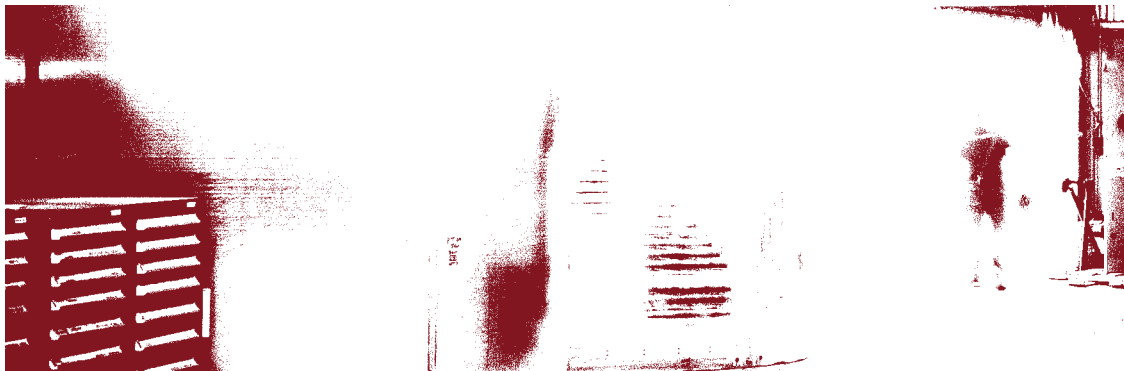
Der Rückgang beim Eigenpersonal betrifft immer mehr Fachverbände. In der NE Metallindustrie und in der Papierindustrie hält der Abbau bereits das zweite Jahr an. In der Holzindustrie, der Textil-, Bekleidungs-, Schuh- und Lederindustrie, der Stein und keramischen Industrie sowie in der Glasindustrie geht die Zahl der Eigenbeschäftigten sogar schon das dritte Jahr hintereinander zurück – von 2022 auf 2023, von 2023 auf 2024 und erneut von 2024 auf 2025.

Einzelne stabile oder positive Entwicklungen in den Fachverbänden ändern nichts am Gesamtbild: Sie können den Beschäftigungsverlust in der Industrie nicht annähernd kompensieren. Vielmehr zeigt sich seit November 2023 auf Monatsbasis ein anhaltender Rückgang beim Eigenpersonal der Industrie.

Die Entwicklung der Industrie ist vor dem Hintergrund weiterhin herausfordernder globaler Rahmenbedingungen zu sehen. Der anhaltende Krieg in der Ukraine sowie der militärische Konflikt im Nahen Osten erhöhen die geopolitischen Risiken und wirken sich insbesondere auf Energieversorgung und internationale Lieferketten aus. Bereits im März waren die Auswirkungen des Krieges im Nahen Osten in Form von Lieferkettenstörungen und spürbaren Kostenanstiegen für österreichische Industriebetriebe erkennbar.

Gleichzeitig belasten hohe Energiepreise, steigende Arbeits- und Lohnnebenkosten sowie zunehmende bürokratische Anforderungen die Unternehmen und schmälern die internationale Wettbewerbsfähigkeit. Sinkende bzw. vielfach bereits zu niedrige Margen begrenzen zusätzlich die Investitions- und Innovationsspielräume vieler Betriebe. Für die weitere Entwicklung der Industrie sind daher neben stabilen energie- und lieferkettenbezogenen Rahmenbedingungen insbesondere verlässliche Kosten- und Planungssicherheit am Standort, investitionsfreundliche Rahmenbedingungen, der Abbau administrativer Hürden sowie ausreichend qualifizierte Arbeits- und Fachkräfte von zentraler Bedeutung. ■

Branchenübersicht



Übersicht der einzelnen Branchen in ihrer Entwicklung

Einschätzung 1. Quartal 2026	Abgesetzte Produktion		Beschäftigte ¹⁾		Auftrags- einträge
	4.Q25/24 in Prozent	Einschätzung 1.Q26/1.Q25	4.Q25/24 in Prozent	Einschätzung 1.Q26/1.Q25	Einschätzung 1.Q26/1.Q25
Bergwerke und Stahl	0,8	↔	-0,8	↔	↔
Stein- und keramische Industrie	-0,7	↔	-3,7	↓	↔
Glasindustrie	-0,1	↔	-5,6	↔	↔
Chemische Industrie	6,2	↔	-1,3	↔	↔
Papierindustrie	-12,1	↓	-2,1	↓	↓
PROPAK – Ind. Herst. von Produkten aus Papier und Karton	-2,1	↓	-1,5	↓	↓
Bauindustrie	3,4	↔	-1,7	↔	↑
Holzindustrie	9,5	↓	-0,4	↔	↓
Nahrungs- und Genussmittelindustrie	-1,2	↔	-1,7	↔	↔
Textil-, Bekleidungs-, Schuh- und Lederindustrie	-0,8	↓	-9,3	↓	↓
NE-Metallindustrie	6,7	↔	-4,7	↔	↔
Metalltechnische Industrie	7,7	↔	-4,1	↔	↔
Fahrzeugindustrie	16,2	↔	-8,9	↔	↔
Elektro- und Elektronikindustrie	11,8	↔	-2,6	↔	↑
Industrie gesamt	6,5	↔	-3,0	↔	↔

Anm.: Vorläufige Daten für das Jahr 2025 inkl. BSI-Adaptierung; 1) Eigenpersonal; Dynamik der Industrie insgesamt (inkl. Energierohstoff- und Kraftstoffind., Gas- und Wärmeversorgungsunt.); Im Quartalsvergleich der abgesetzten Produktion spiegeln sich Preiseffekte wider. Quelle: Statistik Austria, Konjunkturstatistik, Sonderauswertung nach Kammersystematik

Gesamtindustrie

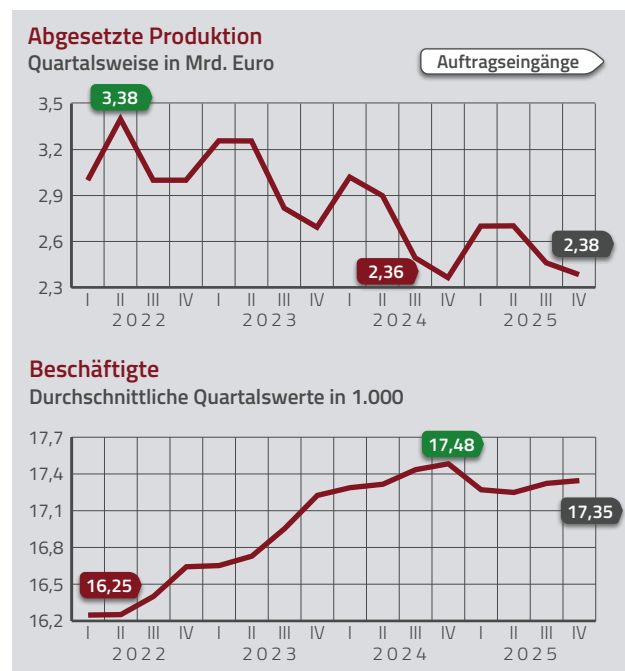
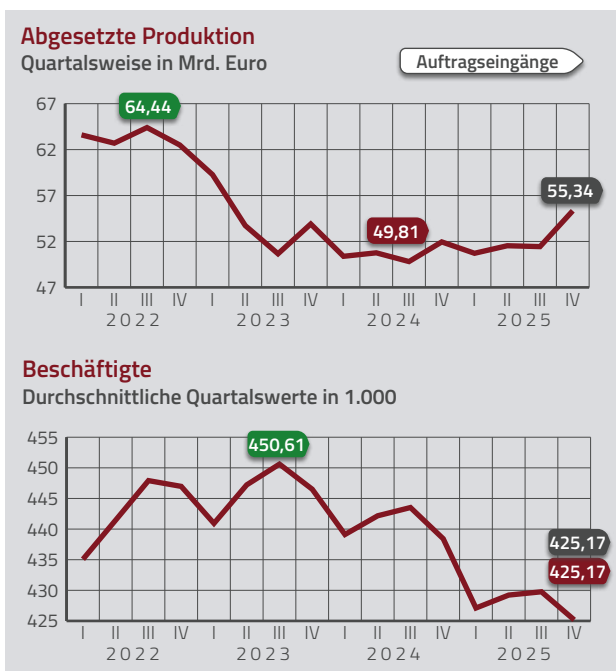
Die Industriefachverbände starten auch im 1. Quartal 2026 ohne spürbaren Rückenwind. Nach mehreren schwachen Quartalen bleibt die Stimmung vielerorts verhalten: Stagnation ist das prägende Bild, punktuelle Rückgänge kommen hinzu. Insgesamt gehen die unternehmerischen Konjunkturschätzungen weiter zurück – auch vor dem Hintergrund der erhöhten geopolitischen Unsicherheit, die der Iran-Krieg zusätzlich verstärkt. Einzelne Lichtblicke – etwa bei den Auftragseingängen in der Elektro- und Elektronikindustrie – ändern an der Gesamtlage wenig. In zahlreichen Fachverbänden stehen Produktion, Auftragseingänge und Beschäftigung weiterhin unter Druck.

Besonders schwierig bleibt die Lage in der Papierindustrie, in der PROPAK sowie in der Textil-, Bekleidungs-, Schuh-, Lederindustrie: Bei den zentralen Indikatoren zeigen sich im 1. Quartal 2026 leicht fallende Tendenzen – und damit ein schwächeres Bild als im Vergleichszeitraum davor. In sieben Fachverbänden treten die wesentlichen Kennzahlen auf der Stelle. Viele Industriebetriebe agieren bei den gegebenen Rahmenbedingungen entsprechend vorsichtig.

Bergbau und Stahl

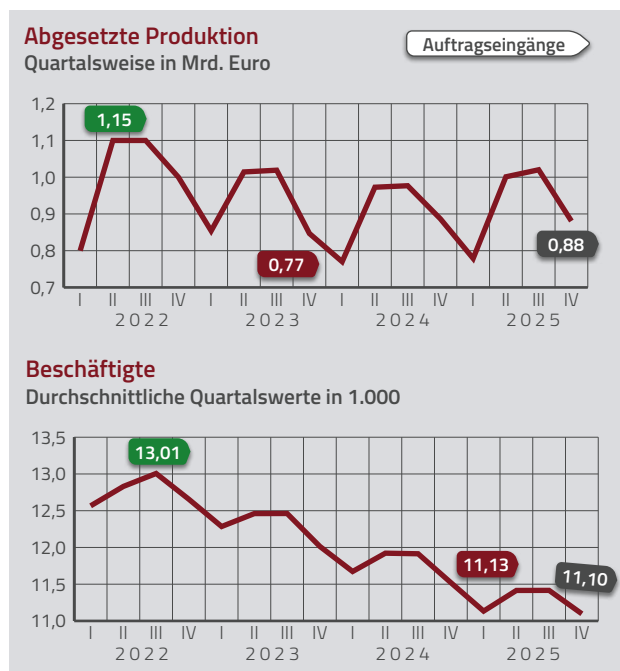
Nach langen Jahren schwacher wirtschaftlicher Entwicklung in Europa gibt es erste Anzeichen einer leichten Erholung der Konjunktur in Österreich und Deutschland. Die jüngste Eskalation im Nahen Osten lässt jedoch die Energiepreise rasch steigen und gefährdet diese Entwicklung. Die österreichischen Unternehmen der Bergbau- und Stahlindustrie sind bislang aber besser durch die Krise gekommen als viele europäische Mitbewerber, dennoch dämpfen steigende Energiepreise die Erwartungen. Im Vorjahr hat die EU-Kommission einen Vorschlag zum Schutz des europäischen Stahlsektors vor den unlauteren Auswirkungen globaler Überkapazitäten vorgelegt. Die Verordnung soll bis Mitte des Jahres veröffentlicht werden. Diese Schritte sollen die bisherigen Schutzinstrumente ersetzen und sind für die künftigen Produktionsstandorte in Europa von entscheidender Bedeutung. Die Nachfrage aus Maschinenbau und Bau bleibt aufgrund niedriger Investitionen schwach. Leicht positiv entwickelt sich hingegen die Nachfrage im Bereich Bahn und Bahninfrastruktur sowie in Lagertechnik und Luftfahrt. In der Feuerfestindustrie blieb die Nachfrage in fast allen Bereichen niedrig, zeigte jedoch im letzten Quartal eine leichte Erholung. Die Prognosen für das kommende Quartal bleiben verhalten.

■ höchster Wert zum Zeitpunkt des Ausschlags, ■ niedrigster Wert zum Zeitpunkt des Ausschlags, ■ aktueller Wert, Neigung zeigt die Tendenz



Stein- und keramische Industrie

Im Hochbau herrschte zu Jahresbeginn vorsichtiger Optimismus, da sich eine leichte Erholung abzeichnete. Die Streichung der Bundesförderung für die thermische Sanierung sowie die Auswirkungen des Iran-Kriegs auf die Konjunktur dämpfen diese Erwartungen jedoch deutlich. Der Tiefbau leidet zunehmend unter leeren öffentlichen Kassen im Straßen- und Tunnelbau. Mit dem Auslaufen von Großprojekten wird der Tiefpunkt erst 2027 erwartet, auch das kommunale Geschäft steht unter Druck. Die Verunsicherung durch die Lage am Golf belastet den Export sowohl auf der Nachfrage- als auch auf der Kostenseite. Das volle Ausmaß für Handel und Lieferketten wird sich erst in den kommenden Monaten zeigen. Ausfälle von Produktionskapazitäten und geopolitische Spannungen lassen mittelfristig dauerhaft höhere Energiepreise erwarten. Für energieintensive Industrien steigt damit das Risiko für den Standort Österreich. Eine schwache Entwicklung im Hochbau, rückläufige Sanierungen und sinkende Tiefbauaufträge führen zu weiterem Beschäftigtenabbau. Die Streichung der Bundesförderung für die thermische Sanierung bremst die Baukonjunktur zusätzlich und verzögert private Investitionen. Förderungen wirken vor allem durch Kontinuität und Verlässlichkeit. ■

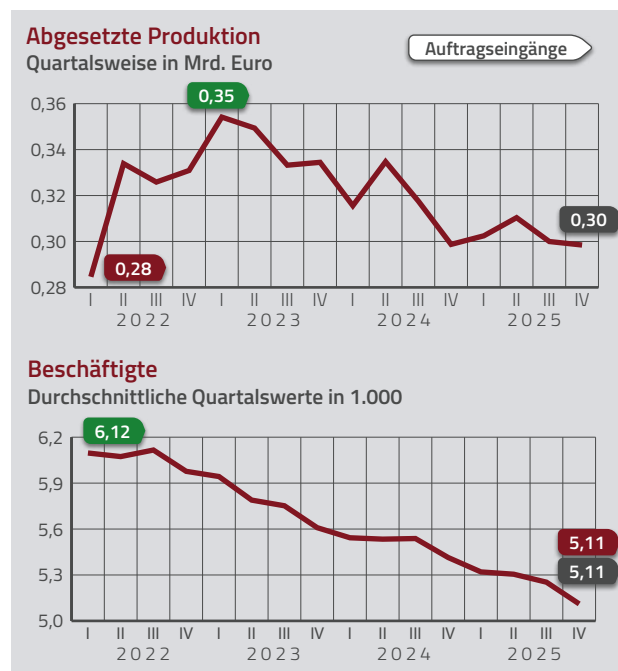


Glasindustrie

In der glasbe- und -verarbeitenden Industrie bleibt die Lage auch Anfang 2026 angespannt, der schonungslose Preiswettbewerb setzt sich fort. Zum Ende des Vorjahres erschütterten zwei Betriebsschließungen den heimischen Glasmarkt. Viele Anbieter kämpfen nach wie vor mit rückläufigen Projekten und steigenden Kosten. Der kurzfristig angekündigte Förderstopp für die thermische Sanierung im Jahr 2026 wird von der Branche stark kritisiert. Eine Rücknahme von geplanten Sanierungsaktivitäten und Investitionsentscheidungen ist zu befürchten.

In den stark exportorientierten Bereichen Wirtschaftsglas und Schmuck entwickeln sich die wichtigsten Absatzmärkte Nordamerika und Asien wieder dynamisch. Die Auftragslage hat sich erstmals wieder etwas entspannt. Erneute Unsicherheiten sind durch die geopolitische Lage im Nahen Osten zu erwarten.

Die schwierigen Marktherausforderungen in der Behälterglasindustrie halten an. Das 1. Quartal 2026 bleibt hinter den Erwartungen, eine nachhaltige Stabilisierung stellt sich nicht ein. Das Marktumfeld ist weiter geprägt von einer schwachen Nachfrage, Überkapazitäten am Markt für Glasverpackungen und sinkenden Preisen. Außerdem erschweren die hohen Fixkosten für Energie und Rohstoffe eine schnelle Anpassung an Marktschwankungen. ■



Chemische Industrie

Die chemische Industrie ist nach wie vor mit zahlreichen Unsicherheiten und schwierigen Perspektiven konfrontiert. Neben den Verwerfungen auf den Energie- und zunehmend Rohstoffmärkten wegen des Irankriegs, gibt es nach wie vor Wettbewerbsnachteile auf Grund der hohen Standortkosten: Die in Österreich über dem EU-Durchschnitt liegende Inflation und damit verbundenen Einkommenserhöhungen sind nach wie vor eine große Belastung für die Unternehmen der Branche. Die USA-Zollproblematik verschärft herausfordernde Situation für die stark exportorientierte Branche weiter.

Lediglich die pharmazeutische Industrie entwickelte sich im Vorjahr deutlich positiv, vor allem für chemische Erzeugnisse ist die Lage bereits drei Jahre in Folge schwierig und hat sich auch im 1. Quartal 2026 nicht verbessert, der Auftragseingang ist weiterhin verhalten. Die Aussicht auf eine Trendwende ist mit zunehmender Dauer des Iran-Kriegs in absehbarer Zeit nicht gegeben.

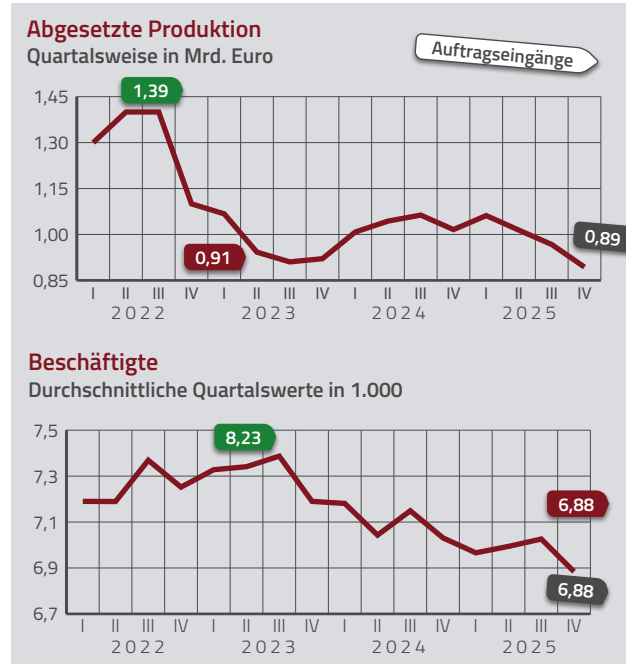
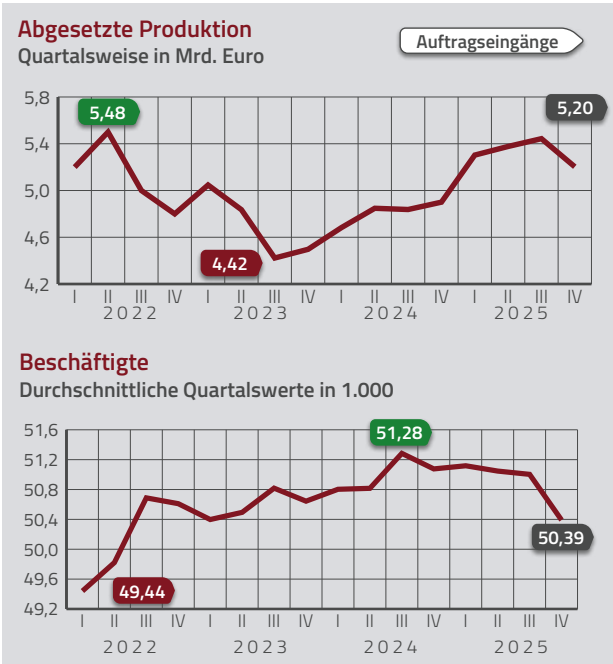
Entscheidend bleibt, wie trotz Krisen und Budgetdruck Investitionen in Zukunftsthemen wie den Green Deal finanziert werden. Die Weichen müssen jetzt gestellt werden. Gefordert ist vor allem die Politik – insbesondere bei Energie- und CO₂-Kosten. Ob der angekündigte Bürokratieabbau greift, ist offen, viele Umsetzungsakte fehlen noch.

Papierindustrie

Mit der anhaltenden Rezession gehen die Papiermengen weiter zurück. Nach einer leichten Erholung 2024 verlor die Produktion 2025 erneut, aktuell liegt das Minus bei rund sieben Prozent. Besonders stark betroffen ist der grafische Bereich (-20 %), bedingt durch schwache Nachfrage und Sortenwechsel, da mehrere Maschinen auf Verpackungspapier umgestellt wurden. Verpackungspapiere entwickelten sich besser, konnten die Mengen aber nicht halten (-2 %). Spezial- und Hygienepapiere gaben ebenfalls nach (-4 %). Positiv entwickelte sich Zellstoff (+3 %), mit steigenden Exporten bei Papierzellstoff und mehr Textilzellstoff im Inland.

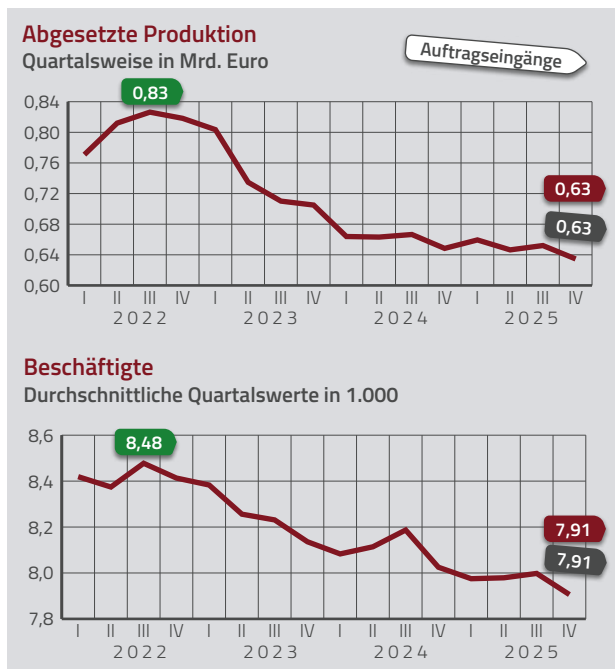
Die Durchschnittserlöse lagen über ein Jahr bei rund 900 Euro pro Tonne, sinken seit letztem Sommer jedoch leicht. Der Umsatz lag 2025 bei rund 4,4 Milliarden Euro (-6 %). Hohe Kosten für Rohstoffe, Energie und Personal belasten die Unternehmen und schwächen die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber internationalen Konkurrenten.

Die Beschäftigtenzahl sank 2025 um rund 260 Personen (-3 %) auf etwa 7300. Der Ausblick ist auf Bioökonomie gerichtet. Nach rund 300 Millionen Euro 2024 lagen die Investitionen 2025 unter 200 Millionen Euro. Insgesamt investierte die Branche in fünf Jahren rund 1,3 Milliarden Euro, vor allem zur Senkung von Energieverbrauch und CO₂.



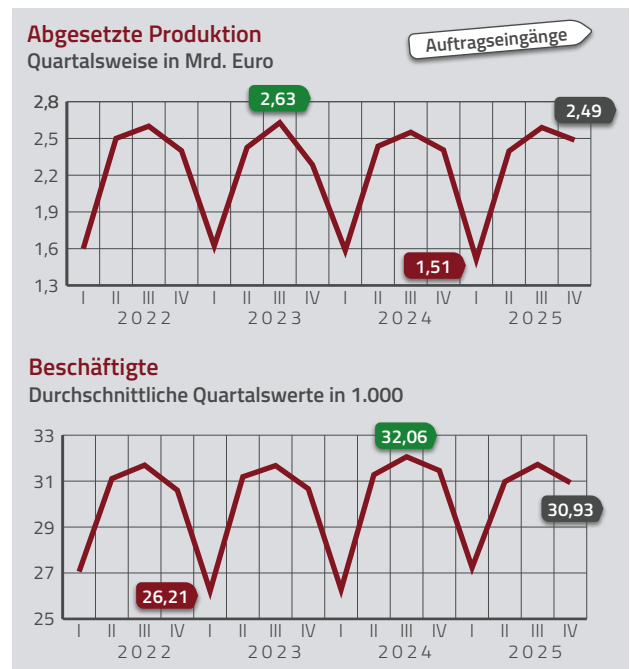
PROPAK – Industrielle Hersteller von Produkten aus Papier und Karton

Die PROPAK Industrie kämpft weiterhin mit einer sehr schwierigen Situation. Die Lage ist geprägt von Preiskampf und einem harten Wettbewerb um die Verteilung der Volumina. Dazu kommt die Unvorhersehbarkeit der aktuellen Entwicklung der Weltwirtschaft, in manchen Bereichen sind erste Versorgungsengpässe abzusehen, der am Konsum hängende Verpackungssektor spürt jede durch Verunsicherung der Konsumenten bewirkte Schwankung. Zusätzlich zu den nicht abschätzbaren Kostensteigerungen bei Energie, Rohmaterialien und Transporten müssen die Unternehmen auch die erhöhten Personalkosten aus dem aktuellen Lohn-/Gehaltsabschluss umsetzen. Dies stellt eine weitere Belastung der Wettbewerbsfähigkeit des exportorientierten Sektors dar. Insgesamt rechnet die Branche für das laufende Jahr nicht mit Wachstum. ■



Bauindustrie

Nach rückläufigen Entwicklungen 2024 und 2025 sind die Aussichten für die Bauwirtschaft laut WIFO mit 0,2 Prozent Wachstum auch 2026 nur eingeschränkt positiv. Moderate Zuwächse werden erst in den Folgejahren erwartet. Die Lageeinschätzungen der Bauunternehmen haben sich im Februar, insbesondere aufgrund unzureichender Auftragsbestände, weiter verschlechtert. Im Wohnungsneubau wird ausgehend von niedrigem Niveau, gestützt durch steigende Baubewilligungen und Wohnbaukredite, ein leichtes Wachstum erwartet. Im Sanierungsbereich sind die Aussichten hingegen aufgrund reduzierter Fördervolumina rückläufig. Im Wirtschaftsbau bleibt das Investitionsklima angesichts geopolitischer Unsicherheiten gedämpft. Auch der öffentliche Hochbau ist durch budgetären Konsolidierungsdruck eingeschränkt. Budgetanpassungen und Verschiebungen wichtiger Infrastrukturprojekte dürften 2026 auch den bisher stabilen Tiefbau, insbesondere im Straßen-, Schienen- und Wasserbau, schrumpfen lassen. Die Krise am Persischen Golf treibt die Preise für Erdölprodukte und Folgeprodukte. Mittelfristig drohen bei anhaltend hohen Energiekosten inflationsbedingt auch steigende Lohnkosten. Konjunkturabhängig dürfte der Beschäftigtenstand im Bauhauptgewerbe die Talsohle überwunden haben. ■



Holzindustrie

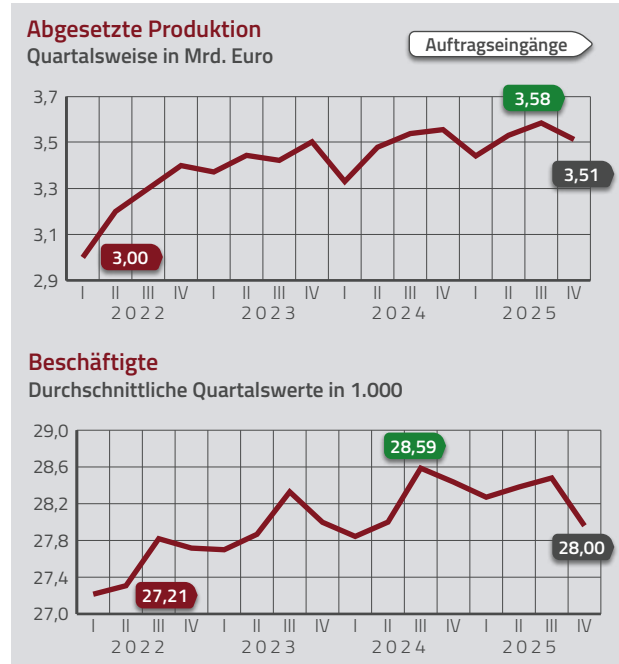
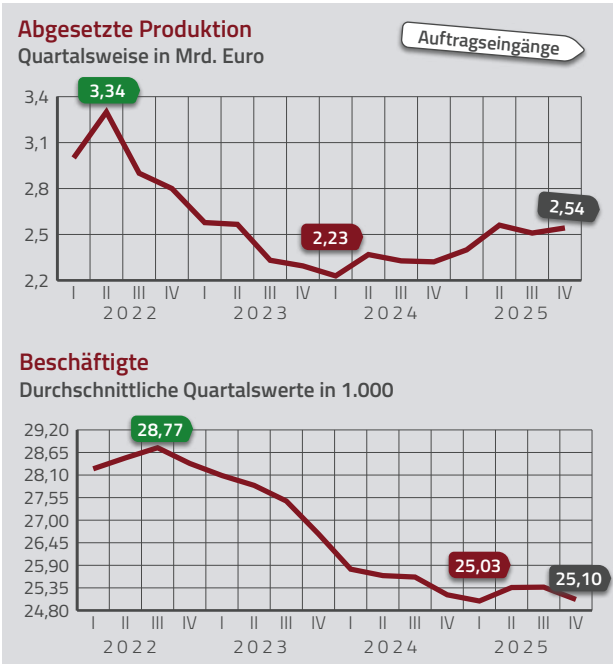
Die Auftragslage im Inland und im näheren Ausland bleibt stagnierend, die Investitionsbereitschaft der Kunden ist angesichts steigender Kosten und Unsicherheiten gering. Der Exportmarkt bietet weiterhin Absatzmöglichkeiten, insbesondere im europäischen Raum, auch wenn sich der Exportwert im Jahresvergleich erneut leicht reduziert hat. Parallel dazu entwickelt sich die Produktion rückläufig. Eingeschränkte Transportkapazitäten belasten zusätzlich.

Steigende Energie-, Rohstoff- und Personalkosten führen zu Preiserhöhungen und schwächen die Nachfrage. Das Merit-Order-Prinzip treibt durch hohe Öl- und Gaspreise die Stromkosten weiter nach oben. Damit bleiben Kosten der zentrale Wettbewerbsfaktor für den Standort Österreich. Die Unternehmen reagieren mit striktem Kostenmanagement, auch im Personalbereich, wo der Rückgang anhält.

Geringe Cashflows, volatile Kosten und unsichere Marktentwicklungen bremsen Investitionen zusätzlich. Die anstehenden Kollektivvertragsverhandlungen und steigende Energiepreise könnten die Lohnstückkosten im europäischen Vergleich weiter verschlechtern. Verlässliche Rahmenbedingungen bleiben entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit.

Nahrungs- und Genussmittelindustrie

Der Inlandsmarkt bleibt durch hohe Handelskonzentration angespannt und lässt vielen Unternehmen kaum wirtschaftliche Spielräume. Aktionen, „Extrem-Aktionen“ und ein wachsendes Eigenmarkenangebot im Lebensmitteleinzelhandel verschärfen den Druck weiter. Gleichzeitig kämpfen viele Betriebe mit hohen Standortkosten – insbesondere für Energie, Personal und Bürokratie. Zu den zentralen Herausforderungen zählen steigende Rohstoffpreise und Engpässe infolge von Klimawandel und geopolitischen Krisen. Energie ist in Österreich bereits vor dem Nahost-Konflikt deutlich teurer gewesen und liegt rund 30 Prozent über dem EU-Schnitt. Seit 2022 sind Löhne und Gehälter um etwa 25 Prozent gestiegen. Hinzu kommen umfassende regulatorische Vorgaben sowie steigende Kosten durch instabile geopolitische Rahmenbedingungen. Die Folgen zeigen sich auch im Außenhandel: 2025 stiegen die Exporte wertmäßig um 1,3 Prozent, mengenmäßig gingen sie jedoch um 1,2 Prozent zurück. Die Außenhandelsbilanz ist in zwei Jahren von über zwei Milliarden Euro auf 838 Millionen Euro eingebrochen. Die Wettbewerbsfähigkeit der Branche steht damit zunehmend unter Druck. Rasches Gegensteuern ist erforderlich, um Versorgungssicherheit und Produktionsstandort zu sichern.

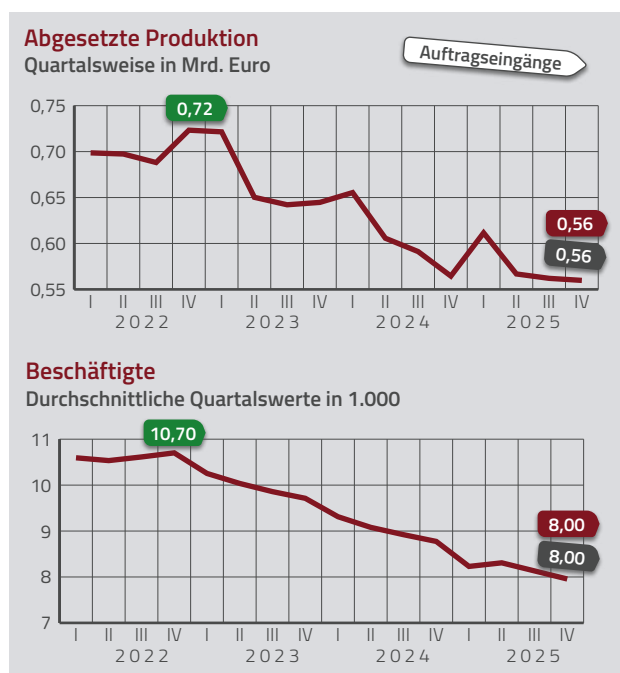


Textil-, Bekleidungs-, Schuh- und Lederindustrie

In der **Bekleidungsindustrie** sind gegenüber dem 1. Quartal 2025 im Jahr 2026 Auftragseingänge und Produktion, insbesondere die Ertragslage rückläufig. Die Branche hofft, das Niveau von 2025 zu halten. Rohstoffpreise, Energiepreise sowie das Konsumverhalten werden für die weitere Entwicklung bestimmend sein.

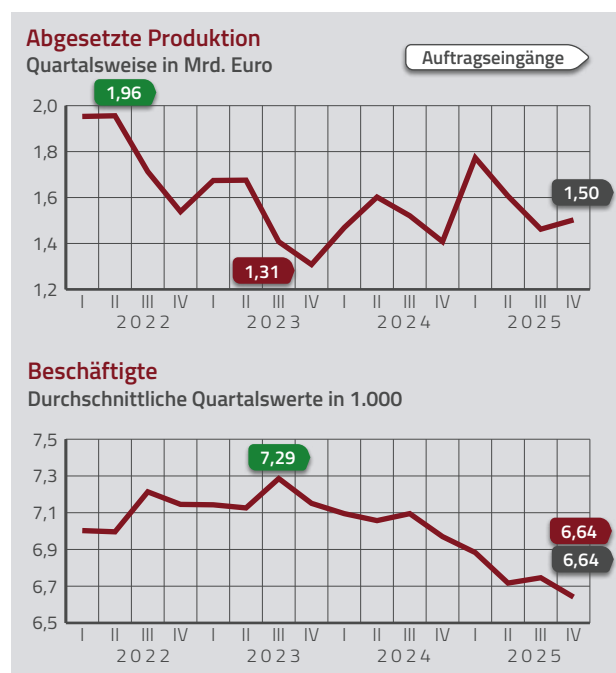
Die Auftragslage der **Schuhindustrie** ist leicht rückläufig; zurückhaltende Konsumstimmung in Deutschland, jedoch positive Signale aus Benelux, Osteuropa, USA. MENA-Region ist Sorgenkind durch die aktuelle politische Lage, die eine Konsumerholung generell beeinflussen könnte. Probleme bei der Beschaffung nehmen zu, die europäische Zulieferindustrie steckt im Umwälzungsprozess, Produktionsstandort Europa wird dadurch und wegen hoher Lohnkosten immer schwieriger zu halten.

Die **Textilindustrie** verzeichnet für das Jahr 2025 beim Umsatz als auch bei den Beschäftigtenzahlen einen Rückgang. Die Exporte 2025 sind um -3 % rückläufig. Nach wie vor ist für einen großen Teil der Unternehmen der Textilindustrie die Entwicklung der eigenen Geschäftslage sehr schwer abschätzbar. Die Branche bleibt aber weiter optimistisch. ■



NE-Metallindustrie

Nach Jahren schwacher Entwicklung zeigt sich eine leichte Erholung in Österreich und Deutschland. Die Eskalation im Nahen Osten treibt jedoch die Energiepreise stark nach oben und gefährdet diese Entwicklung. Steigende Energiekosten dämpfen die Erwartungen der Branche. Gegenüber der europäischen und internationalen Konkurrenz sieht sich die österreichische NE-Metallindustrie nach wie vor erheblichen Wettbewerbsnachteilen ausgesetzt. Hauptursachen dafür sind die im Vergleich stark gestiegene Lohnkosten – insbesondere im Vergleich zu Deutschland –, hohe Energie- und Rohstoffpreise. Im Bereich der Luftfahrtindustrie entwickelten sie die abgesetzten Mengen zuletzt rückläufig. Der Automobilsektor bleibt weiter weit hinter den Erwartungen zurück. Im Bereich der Presswaren entwickelt sich die Nachfrage aus der Automobilindustrie ausgehend von ohnehin schon sehr niedrigen Erwartungen weiterhin sehr verhalten, aus dem Bereich Energie leicht positiv. Der Bereich Walzwaren verzeichnet insgesamt eine stabile Auftragslage, der Sektor Transport verzeichnete leicht steigende Auftragseingänge. Der nach wie vor anhaltende Trend zur E-Mobilität auf den Automarktmärkten und die zunehmende Automatisierung und Elektrifizierung bewirken eine höhere Nachfrage nach kupferhaltigen Produkten. ■

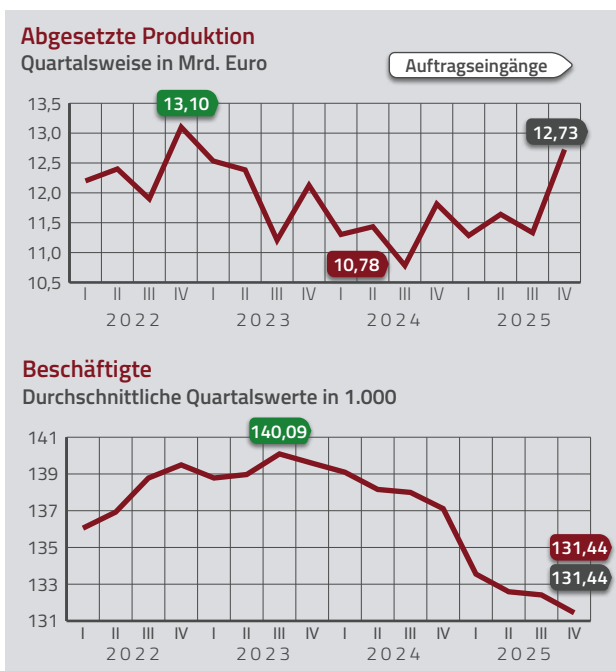


Metalltechnische Industrie

Die Unternehmen der Metalltechnischen Industrie melden für das 1. Quartal weiterhin Rückgänge, als Folge der schwachen Produktionserwartungen im 4. Quartal 2025. Zu Jahresbeginn hellt sich die Stimmung jedoch leicht auf: Die Unternehmen rechnen nun zumindest mit einer Stabilisierung der Produktion. Das ist eine deutliche Verbesserung gegenüber dem Herbst. Eine Stabilisierung auf dem aktuellen Niveau bedeutet allerdings weiterhin eine schwache Konjunkturphase. Erste positive Signale kommen von den Auftragsbeständen, die im Februar leicht gestiegen sind. Die erwartete Stabilisierung gewinnt damit an Substanz. Gleichzeitig belastet die politische Lage die Branche auf mehreren Ebenen. Kurzfristig treiben steigende Ölpreise die Kosten nach oben, mittelfristig dürften weitere Energieträger folgen. Auf der Nachfrageseite zeigen sich Auswirkungen in wichtigen Exportmärkten, insbesondere in Asien, etwa durch unterbrochene Lieferketten. Insgesamt verschärfen steigende Kosten die ohnehin angespannte Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen. ■

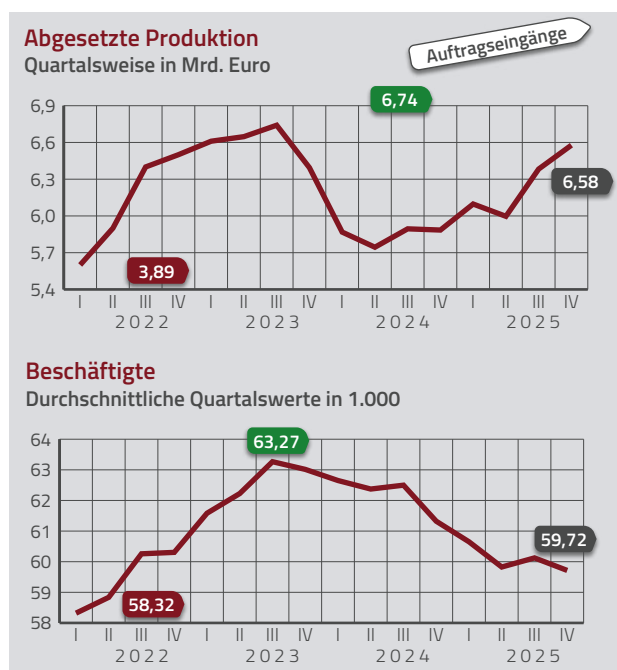
Fahrzeugindustrie

Die aktuellen Umfragewerte der Fahrzeugindustrie zeigen eine Abflachung der Negativentwicklung der Vorperioden. Die Erwartungen bezüglich Beschäftigungszahlen, Produktion, Aufträge und Exporte weisen Entwicklungen im Bereich zwischen -1 und +1 Prozent auf. Positiv zu sehen ist, dass die Preise für Vorleistungen sinken, während jene der eigenen Produkte gesteigert werden können. Allerdings ist dabei zu beachten, dass erst nach dem Erhebungszeitraum der vorliegenden Werte durch den Konflikt im Nahen Osten die Energiepreise extreme Steigerungen erfahren haben und sich dadurch die gesamte Kostenstruktur für die Unternehmen der Fahrzeugindustrie verschlechtert hat. Effektive staatliche Maßnahmen sind in diesem Zusammenhang dringend notwendig. Der Bereich der Investitionen ist - wie auch in den Vorperioden ein Problemfeld. Die Investitionsneigung bleibt nach dem Absinken vor über einem Jahr konstant auf einem tiefen Niveau. Daher benötigt die Fahrzeugindustrie kalkulierbare und vor allem konkurrenzfähige Rahmenbedingungen sowie eine Fortführung bestehender Förderprogramme und eine Entwicklung des EU-Beihilferechts hin zu einer Sektorförderung, um als Produktionsstandort attraktiv zu bleiben und eine Lokalisierung der Wertschöpfung zu ermöglichen. ■



Elektro- und Elektronikindustrie

Die österreichische Elektro- und Elektronikindustrie lässt mit Beginn des Jahres 2026 die noch vor einigen Monaten vorherrschende Schwächephase hinter sich. Vor allem die starke Auftragsituation unterscheidet sich von den noch vor kurzem vorherrschenden stagnierenden Tendenzen und auch beim Produktionswert gibt es leichtes Wachstum im Vergleich zum Vorjahr. Ein nicht so positives Bild zeigt sich beim Eigenpersonal, wo im direkten Jahresvergleich nach wie vor Rückgänge vermeldet werden. Das Ausmaß der Rückgänge ist in den letzten Monaten jedoch konstant gesunken. Bemerkenswert ist auch, dass das Fremdpersonal im Gegensatz zum Eigenpersonal wieder einen starken Zuwachs verzeichnen konnte. Die Gesamtsituation ist somit im Allgemeinen deutlich verbessert, es bleibt aber offen, ob der kürzliche Aufschwung auch längerfristig dafür sorgen kann, dass Unternehmen die Herausforderungen des Standorts bewältigen können. In Umfragen wurden zuletzt erneut die hohen Personalkosten, die nach wie vor hohen Energiepreise und die überbordende Bürokratie als beeinträchtigend für die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen angegeben. Auch aktuelle geopolitische Ereignisse geben Anlass zur Sorge. Das Investitionsklima kann im aktuellen Umfeld dennoch als verbessert bezeichnet werden. ■



Offenlegung gemäß § 25 Mediengesetz

Medieninhaber: Industriewissenschaftliches Institut, A-1050 Wien, Mittersteig 10/4, Tel.: 513 44 11, E-Mail: office@iwi.ac.at, ZVR-Zahl: 247058831

Unternehmensgegenstand:

Wirtschaftsforschungsinstitut

Vorstand: Vorsitzender:

Hon.-Prof. Dr. Wilfried Stadler

Stellvertreter: Mag. Jochen Danninger, Mag. Elisabeth Engelbrechtsmüller-Strauß, Gen.-Schr. Mag. Christoph Neumayer

Mitglieder: Mag. Markus Beyrer, Mag. Stefan Ehrlich-Adam, Mag. Christian Domany, Dr. Erhard Fürst, DI Dr. Manfred Matzinger-Leopold, Mag. Andreas Mörk FH-Hon.-Prof. Dr. Dr. Herwig W. Schneider

Geschäftsführer:

FH-Hon.-Prof. Dr. Dr. Herwig W. Schneider

Blattlinie:

Fachzeitschrift für Entscheidungsträger in der Wirtschaft

Impressum

Herausgeber: Industriewissenschaftliches Institut, A-1050 Wien, Mittersteig 10/4, Tel.: +43 1 513 44 11, E-Mail: office@iwi.ac.at

Wirtschaftskammer Österreich Bundessparte Industrie, A-1045 Wien, Wiedner Hauptstraße 63, Tel.: +43 5 909 00-34 17, E-Mail: bsi@wko.at Industriellenvereinigung,

A-1031 Wien, Schwarzenbergplatz 4

Tel.: +43 1 711 35 0, E-Mail: iv.office@iv-net.at

Medieninhaber: Industriewissenschaftliches Institut, A-1050 Wien, Mittersteig 10/4

Projektleitung & Redaktion:

Stephan Scoppetta (Chefredakteur), Herta Scheidinger (Stv. Chefredakteurin) www.feuerifer.at

Design, Satz und Layout: www.feuerifer.at

Coverbild: Andritz AG

Bilder: So nicht anders angeführt, wurde das Bildmaterial beige stellt.

Autoren: Mag. Sigi Menz, Mag. Andreas Mörk, FH-Hon.-Prof. Dr. Dr. Herwig W. Schneider,

Dr. Alexander Kaufmann, Helene Tuma

Mit Namen gezeichnete Artikel geben die persönliche Meinung des Autors wieder.

Auskunft und Bestellung: Industriewissenschaftliches Institut, A-1050 Wien, Mittersteig 10/4, Tel.: 513 44 11, E-Mail: office@iwi.ac.at

Druck: Print Alliance HAV Produktions GmbH, A-2540 Bad Vöslau

Erscheinung: vierteljährlich

ISSN: 1023-8387

