



Industrieforum

USA: Freund oder Feind?

Industriepolitik

Nordamerika als zentraler Zielmarkt
für die österreichische Exportwirtschaft

Industriekonjunktur aktuell

F&E: Unternehmen tragen Österreichs Innovationsleistung

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.-Schr. Mag. Christoph NEUMAYER
Industriellenvereinigung, stv. Vorstandsvor-
sitzender des IWI
Mag. Elisabeth ENGELBRECHTSMÜLLER-
STRAUß, Fronius, stv. Vorstandsvorsitzende
des IWI
Mag. Markus BEYRER, Business Europe
Mag. Stefan EHRLICH-ADÄM, 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 Luptáček



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

Georg Knill
Europa und die USA: Eine Partnerschaft
im Stresstest

forum

USA: Freund oder Feind?

Interview:

„Fortgesetzte Kooperation mit den USA ist
ebenso notwendig wie der parallele Ausbau
eigenständiger europäischer Fähigkeiten“

Generalleutnant MMag. Harald Vodosek
Leiter Direktion 5,
Nationaler Rüstungsdirektor

Handelspartner USA
Österreich – USA

Interview:

„Europa muss den Lärm ausblenden“

Philipp Bodzenta, Präsident der
Österreichisch-Amerikanischen Gesellschaft

Handelspartner USA
Europa – USA

Interview:

„Europa droht wirtschaftlich irrelevant zu
werden“

Dr. Wilhelm Peter Hasslacher
Wirtschaftsdelegierter der WKÖ, Leiter des
AußenwirtschaftsCenters New York

politik

Studie: Die Abfallwirtschaft
Wiens

Serie: Nordamerika als zentraler Zielmarkt
für die österreichische Exportwirtschaft

konjunktur

Kommentar zur internationalen
Konjunkturentwicklung

4 FH-Hon.-Prof. Dr. Dr. Herwig W. Schneider 30

F&E: Unternehmen tragen Österreichs
Innovationsleistung

6 Mag. Andreas Mörk 32

konjunktur nach branchen

Branchenübersicht 34

Gesamtindustrie 35

Bergwerke und Stahl 35

Stein- und keramische Industrie 36

10 Glasindustrie 36

Chemische Industrie 37

Papierindustrie 37

13 PROPAK – Industrielle Hersteller von

Produkten aus Papier und Karton 38

Bauindustrie 38

Holzindustrie 39

Lebensmittelindustrie 39

14 Textil-, Bekleidungs-,

Schuh & Lederindustrie 40

NE-Metallindustrie 40

17 Metalltechnische Industrie 41

Fahrzeugindustrie 41

Elektro- und Elektronikindustrie 42

Offenlegung, Impressum 42

inhalt

Europa und die USA: Eine Partnerschaft im Stresstest

Die Beziehungen zwischen Europa und den Vereinigten Staaten erleben seit der zweiten Amtszeit von US-Präsident Donald Trump eine Phase besonderer Herausforderungen.

Autor: Mag. Sigi Menz

Handelspolitische Spannungen, Strafzölle und eine zunehmend protektionistische Wirtschaftspolitik prägen die Debatte. Die Vorstellung eines offenen und berechenbaren transatlantischen Wirtschaftsraums ist unter Druck geraten. Wiederkehrende Drohungen mit neuen Zöllen und Handelshemmnissen sorgen für Unsicherheit und erschweren Investitionsentscheidungen auf beiden Seiten des Atlantiks.

Wir befinden uns in einer Zeit großer geopolitischer und wirtschaftlicher Umbrüche. Die Weltordnung verändert sich, globale Lieferketten werden neu bewertet und wirtschaftliche Abhängigkeiten kritischer hinterfragt als noch vor wenigen Jahren.

Gerade deshalb ist es wichtig, den Blick auf das Wesentliche nicht zu verlieren: Europa und die Vereinigten Staaten sind und bleiben unverzichtbare Partner. Die USA sind der wichtigste Handels-

Für Österreich gilt das in besonderem Maße. Die USA sind nach Deutschland unser zweitwichtigster Außenhandelspartner und liegen noch knapp vor Italien. Zwar gingen die österreichischen Exporte in die USA 2025 um 20,4 Prozent auf 12,9 Milliarden Euro zurück und der Anteil der USA an unseren Gesamtexporten sank von 8,5 auf 6,8 Prozent. Besonders betroffen waren die Pharmaindustrie sowie der Maschinen- und Anlagenbau. Die USA bleiben dennoch einer der wichtigsten Absatzmärkte für österreichische Industrieprodukte, Spitzentechnologie und innovative Dienstleistungen. Dass die Exporte zuletzt deutlich zurückgegangen sind, zeigt zugleich, wie sensibel offene Volkswirtschaften auf handelspolitische Unsicherheit reagieren.

Auch der Dienstleistungs- und Investitionsaustausch unterstreicht die enge wirtschaftliche Verflechtung. Österreich exportiert Dienstleistungen im Wert von rund 3,7 Milliarden Euro in die USA, amerikanische Unternehmen Leistungen im Umfang von 4,3 Milliarden Euro nach Österreich. Gleichzeitig sind rund 950 österreichische Tochterunternehmen in den Vereinigten Staaten aktiv und beschäftigen dort etwa 60.000 Mitarbeiter:innen. Umgekehrt zählen amerikanische Unternehmen zu den wichtigsten Investoren und Innovationstreibern in Österreich.

Die aktuellen Spannungen sind allerdings mehr als eine kurzfristige Irritation. Sie zeigen, dass sich die Rahmenbedingungen für international tätige Unternehmen verändert haben. Verlässlichkeit und Berechenbarkeit sind zentrale Voraussetzungen für wirtschaftlichen Erfolg. Wenn handelspolitische Entscheidungen zunehmend kurzfristigen politischen Überlegungen folgen, entstehen Unsicherheit, zusätzliche Kosten und ein schwierigeres Umfeld für Investitionen.

Wir müssen unsere internationalen Wirtschaftsbeziehungen breiter aufstellen. Die Diversifizierung von Handelspartnern ist keine Abkehr von den USA, sondern eine notwendige Ergänzung.

und Investitionspartner der Europäischen Union. Rund 18 Prozent des gesamten EU-Handels entfallen auf die Vereinigten Staaten, und die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen sichern auf beiden Seiten des Atlantiks rund 16 Millionen Arbeitsplätze.



Georg Knill, Präsident der Industriellenvereinigung

Die wichtigste Lehre daraus lautet daher für Europa: Wer politische Risiken reduzieren will, muss die eigene wirtschaftliche Stärke erhöhen. Europas Antwort auf die aktuellen Entwicklungen darf nicht in zusätzlichen Regulierungen oder industriepolitischer Kleinteiligkeit bestehen, sondern in mehr Wettbewerbsfähigkeit, Innovation und wirtschaftlicher Integration. Dazu gehört vor allem, den europäischen Binnenmarkt endlich konsequent zu vertiefen. Noch immer verhindern nationale Hürden und fragmentierte Kapital-, Energie- und Digitalmärkte, dass Europa sein volles Potenzial ausschöpfen kann.

Gleichzeitig müssen wir unsere internationalen Wirtschaftsbeziehungen breiter aufstellen. Die Diversifizierung von Handelspartnern ist keine Abkehr von den USA, sondern eine notwendige Ergänzung. Gerade exportorientierte Volkswirtschaften wie Österreich können von offenen Märkten nur profitieren. Europa muss neue Handels-

abkommen rascher abschließen und den Zugang zu Wachstumsmärkten verbessern. Die nunmehr geschlossenen Abkommen der vergangenen Monate müssen eine nachhaltige Trendwende sein.

Um es zusammenzufassen: Bestehende Meinungsverschiedenheiten mit den Vereinigten Staaten sollten nicht vertieft werden. Im Gegenteil: Gerade angesichts der zunehmenden geopolitischen Konkurrenz und der wirtschaftlichen Herausforderungen durch andere Staaten braucht es eine enge Abstimmung zwischen Europa und den USA. Die transatlantische Partnerschaft bleibt für Europa und Österreich von zentraler Bedeutung. Aber die vergangenen Jahre haben gezeigt, dass Partnerschaft kein Ersatz für eigene Stärke ist. Europa muss seine Wettbewerbsfähigkeit zurückgewinnen, den Binnenmarkt vollenden und neue Handelsbeziehungen erschließen. Nur ein wirtschaftlich starkes Europa wird auch künftig ein Partner auf Augenhöhe sein. ■



Die USA und Europa sind Konkurrenten und gleichzeitig Partner, die von einander profitieren.

USA: Freund oder Feind?

Die Beziehung zwischen Europa und den USA ist derzeit ein Wechselbad der Gefühle. Doch gerade jetzt zeigt sich, wie komplex und zugleich unverzichtbar die Beziehungen zwischen Europa und den USA sind.

Seit dem Zweiten Weltkrieg entstand zwischen Europa und den Vereinigten Staaten ein enges Netz aus wirtschaftlicher Verflechtung, technologischer Kooperation und militärischer

Die Vereinigten Staaten gehören zu den wichtigsten Exportmärkten europäischer Unternehmen.

Sicherheitsarchitektur, von der beide Seiten seither profitieren. Die Vereinigten Staaten gehören zu den wichtigsten Exportmärkten europäischer Unternehmen, so werden aus der Europäischen Union jährlich Waren im Wert von rund 555 Mrd.

Euro in die USA exportiert. Die Vereinigten Staaten sind damit der mit Abstand wichtigste Einzelabnehmer für europäische Produkte. Die EU-Importe aus den USA belaufen sich auf 356,2 Mrd. Euro. Die USA und die EU verbindet ein bilaterales Handelsvolumen von 1,5 Billionen US-Dollar jährlich. Diese enge Verbindung macht eine Entkopplung und Beendigung der Beziehungen auch in Zukunft sehr unwahrscheinlich – selbst, wenn der US-Präsident damit droht.

Dazu kommt, dass Europa einer der größten ausländischen Gläubiger der Vereinigten Staaten ist, und knapp 23 Prozent aller US-Staatsanleihen hält. Das entspricht Bonds im Wert von mehr als 2,1 Billionen Dollar. Dies wirkt als zusätzlicher Stabilitätsfaktor, denn würden europäische Finanzinstitutionen ihre Bestände an US-Staatsanleihen auf den Markt werfen, würde



dadurch ein Preisverfall der US-amerikanischen Kreditpapiere ausgelöst werden, was die hoch verschuldeten USA empfindlich treffen würde.

Direktinvestitionen

So weit, so gut. Doch hier kommen die Zölle, die US-Präsident Donald Trump verhängte, als Störfaktor ins Spiel. Nachdem die EU das Zoll- und Handelspaket mit Washington nun gebilligt hat, werden für EU-Exporte in die USA Zölle von bis zu 15 Prozent fällig. In umgekehrter Richtung können US-Industriewaren künftig zollfrei in die EU geliefert werden. Für Stahl- und Aluminiumprodukte können Zugeständnisse von der EU-Kommission ausgesetzt werden, sollten die USA bis Ende des Jahres noch immer einen höheren Zollsatz als 15 Prozent auf solche Produkte aus der EU erheben.

Da ist es für europäische Unternehmen oft günstiger, gleich in den USA zu produzieren. Programme wie der „Inflation Reduction Act“ locken Unternehmen mit milliardenschweren Subventionen und günstigen Energiepreisen in die USA. Zahlreiche europäische Industriekonzerne prüfen inzwischen

Produktionsverlagerungen nach Nordamerika. Für Europa entsteht dadurch die Gefahr einer schleichenden Deindustrialisierung in strategisch wichtigen Bereichen. Doch bei einem Schritt ins Ausland zählt Planbarkeit, die weitestgehend fehlt. Die heimischen Direktinvestitionen in den

Österreichische Direktinvestitionen in den USA gingen 2025 um mehr als 4,5 Prozent auf 22,8 Mrd. Euro zurück.

Vereinigten Staaten gingen deshalb 2025 um mehr als 4,5 Prozent auf 22,8 Mrd. Euro zurück, die Unternehmen warten mit Investitionen in den USA ab, um keine bösen Überraschungen zu erleben.

Mit einem Anstieg der US-Direktinvestitionen in Österreich auf 18,7 Mrd. Euro bleiben die USA jedoch der zweitwichtigste Kapitalgeber für Österreichs Wirtschaft. Die 50 größten US-Unternehmen in Österreich schaffen laut einer Studie

Die USA und die EU verbindet ein bilaterales Handelsvolumen von 1,5 Billionen US-Dollar jährlich.



direkt und indirekt 142.000 Arbeitsplätze und führen rund fünf Mrd. Euro an lohnbezogenen Steuern und Abgaben ab. Umgekehrt sichern knapp 1.000 Tochterunternehmen heimischer Firmen in den USA rund 60.000 Jobs. Betrachtet man ganz Europa, so beliefen sich die US-Direktinvestitionsbestände (FDI) 2025 auf schätzungsweise rund vier Billionen US-Dollar.

Österreichs wirtschaftliche Beziehung

Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Österreich und den USA waren in den vergangenen Jahren von Dynamik gekennzeichnet. Insbesondere ab dem Jahr 2022 stiegen die österreichischen

österreichischen Warenexporten sank von 8,5 auf 6,8 Prozent. Damit bleiben die USA jedoch immer noch zweitwichtigster Handelspartner Österreichs hinter Deutschland und der mit Abstand wichtigste österreichische Absatzmarkt außerhalb Europas. Den stärksten Rückgang bei den exportierten Waren verzeichneten pharmazeutische Erzeugnisse mit einem Minus von 52 Prozent, gefolgt von Maschinen und Geräten mit minus 18 Prozent. Im Dienstleistungssektor stiegen die Exporte jedoch um 0,1 Mrd. Euro und die Importe um 0,3 Mrd. Euro. Laut der amerikanischen Handelskammer in Österreich stehen die Top-50 US-Unternehmen inklusive vor- und nachgelagerter Zulieferer für eine Wertschöpfung von 10,1 Mrd. Euro sowie 142.000 Arbeitsplätze und tragen 2,3 Prozent zum österreichischen BIP bei.

Die US-Direktinvestitionsbestände (FDI) in Europa beliefen sich 2025 auf schätzungsweise rund vier Billionen US-Dollar.

Exporte in die USA kontinuierlich an und erreichten 2024 mit 16,2 Mrd. Euro den absoluten Höchststand. Die exportierten Waren umfassen Maschinen und mechanische Geräte, pharmazeutische Erzeugnisse, elektrische Maschinen, Zugmaschinen & Kraftwagen sowie Prüfinstrumente.

Der Zoll-Schachzug Trumps kommt Österreich nun teuer zu stehen. Denn die aktuelle Zollpolitik hat die österreichischen Ausfuhren in die USA abstürzen lassen. Österreichs Exporte in die USA sind 2025 im Vergleich zu 2024 um 20,4 Prozent auf 12,9 Mrd. Euro gesunken. Der Anteil an allen

Die österreichischen Warenimporte aus den USA beliefen sich 2025 auf rund acht Mrd. Euro. Zu den wichtigsten Warengruppen zählten pharmazeutische Erzeugnisse, fotografische Apparate und Prüfinstrumente, Zugmaschinen und Kraftwagen, Maschinen und mechanische Geräte sowie organische chemische Erzeugnisse. Für 2026 zeigen vorläufige Daten eine weitgehend stabile Importentwicklung, mit moderaten Schwankungen in einzelnen Industriesegmenten.

Zukunftsbranchen

Technologisch abgehängt haben die amerikanischen Konzerne Europa allerdings bei den zentralen Zukunftsbranchen. Besonders sichtbar wird dies im Technologiesektor. Europa verfügt zwar über starke Industrieunternehmen, doch bei digitalen Schlüsseltechnologien ist die Abhängigkeit groß.

Künstliche Intelligenz, Halbleiterentwicklung, Cloud-Computing und Softwareplattformen werden überwiegend von US-Unternehmen geprägt. Diese technologische Dominanz führt nicht nur zu wirtschaftlicher Abhängigkeit, sondern auch zu strategischen Risiken: Datenhoheit, Cybersicherheit und Innovationsfähigkeit geraten zunehmend unter amerikanischen Einfluss. Europäische und heimische Unternehmen könnten jedoch von der Digitalisierung und Automatisierung der industriellen Produktion in den USA profitieren. Unternehmen mit Kompetenzen in Bereichen wie Sensorik, Antriebstechnik, Bildverarbeitung oder industrieller Automatisierung haben die Chance sich hier als Schlüsselpartner für spezialisierte Komponenten bis hin zu integrierten, KI-gestützten Produktionslösungen zu positionieren.



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

Militärische Sicherheit

Seit der Gründung der NATO bilden die USA das sicherheitspolitische Fundament Europas. Die amerikanischen Streitkräfte stellen den größten Teil der militärischen Fähigkeiten des Bündnisses – von Luftverteidigung, strategische Aufklärung, Sattelli-

tenkommunikation und Raketenabwehr bis zur nuklearen Abschreckung. Viele europäische Staaten haben ihre Verteidigungsausgaben nach dem Kalten Krieg massiv reduziert und sich auf den Schutzschirm Washingtons verlassen. Der Krieg in der Ukraine offenbarte nun die Folgen: Mangelnde Munitionsproduktion, geringe Einsatzbereitschaft und eine fehlende strategisch Koordination innerhalb Europas wurden offensichtlich. Europa arbeitet derzeit intensiv daran, eigene Fähigkeiten auszubauen und die sicherheitspolitische Eigenständigkeit zu stärken. Dennoch bleibt die NATO im Gesamtverbund gegenwärtig nur mit den Vereinigten Staaten umfassend handlungsfähig. Zwar verfügen auch Frankreich und das Vereinigte Königreich über nukleare Kapazitäten, deren strategisches Abschreckungspotenzial erreicht jedoch nicht die globale Dimension der USA.

Europas Herausforderung besteht nicht darin, sich von den USA vollständig zu lösen. Die transatlantische Partnerschaft bleibt für beide Seiten wirt-

Nur ein wirtschaftlich und sicherheitspolitisch souveränes Europa wird langfristig als gleichwertiger Partner der Vereinigten Staaten auftreten können.

schaftlich und sicherheitspolitisch essenziell. Entscheidend wird vielmehr sein, ob Europa eigene technologische Stärke, industrielle Wettbewerbsfähigkeit und militärische Handlungsfähigkeit aufbauen kann. Denn nur ein wirtschaftlich und sicherheitspolitisch souveränes Europa wird langfristig als gleichwertiger Partner der Vereinigten Staaten auftreten können. ■

Autorin: Herta Scheidinger

„Fortgesetzte Kooperation mit den USA ist ebenso notwendig wie der parallele Ausbau eigenständiger europäischer Fähigkeiten“

Generalleutnant MMag. Harald Vodosek, Leiter Direktion 5 Rüstung und Nationaler Rüstungsdirektor, im Interview über die Risiken einer Abhängigkeit Europas von den USA und die Bestrebungen militärische Beschaffungen verstärkt auf europäische Anbieter auszurichten.

Die EU investiert verstärkt in ihre eigene Verteidigung und gemeinsame Rüstungsprojekte. Rüstungsdirektor Generalleutnant MMag. Harald Vodosek erklärt, warum es nicht so einfach ist, die Sicherheit Europas, ohne den USA zu gestalten.

Herr Generallautnant, welche Rolle spielen US-Rüstungsgüter in der Ausrüstung des Bundesheers und wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit den Amerikanern?

Grundsätzlich ist festzuhalten, dass wir bestes Einvernehmen mit den Amerikanern pflegen und es keine Störungen in der Zusammenarbeit gibt. Wir haben seit Jahren stabile Geschäftsbeziehungen.



Generalleutnant
MMag. Harald
Vodosek, Leiter
Direktion 5
Rüstung,
Nationaler
Rüstungsdirektor

Im Bereich konventioneller Großsysteme ist die Bedeutung amerikanischer Rüstungsgüter für das österreichische Bundesheer vergleichsweise begrenzt. Zu den bekanntesten US-amerikanischen Systemen zählen etwa die Panzerhaubitze M109 sowie die im Bundesheer eingesetzten Black-Hawk-Transporthubschrauber. Ebenso kommt das überschwere Maschinengewehr Kaliber .50 zum Einsatz.

Von wesentlich größerer Bedeutung sind jedoch hochspezialisierte Technologien und interoperable Kommunikationssysteme. Hervorzuheben ist hierbei insbesondere das Datenübertragungs- und Kommunikationssystem Link 16, welches innerhalb der NATO als zentraler Standard zur Vernetzung moderner Luftstreitkräfte etabliert wird. Diese Systeme sind essenziell für die Integration in internationale Sicherheits- und Kooperationsstrukturen und verdeutlichen die zunehmende Bedeutung technologischer Interoperabilität im modernen militärischen Umfeld.

Wie sehen Sie aktuell die militärische Abhängigkeit Europas von den USA im Bereich der Verteidigungsfähigkeit?

Die militärische Abhängigkeit Europas von den Vereinigten Staaten manifestiert sich gegenwärtig insbesondere in technologischen Schlüsselbereichen moderner Verteidigungsarchitekturen. Dies betrifft vor allem satellitengestützte Aufklärungs- und Kommunikationssysteme, Raketabwehrkapazitäten, GPS-basierte Navigations- und Führungs- und Kommandoinfrastrukturen, Lufttransport und Logistik, Luftverteidigung und Raketenabwehr sowie die nukleare Abschreckung.

Insbesondere im Bereich strategischer Fähigkeiten verfügen die USA weiterhin über eine dominante Stellung innerhalb des transatlantischen Sicherheitsgefüges. Europa hat zwar in den vergangenen Jahren erhebliche Anstrengungen zum Ausbau eigener Kapazitäten unternommen, jedoch bestehen weiterhin substanzieller Kooperationsbedarf hinsichtlich technologischer Infrastruktur, logistischer Fähigkeiten und strategischer Abschreckung. Im Falle eines großflächigen militärischen Konflikts würde sich die Zusammenarbeitsnotwendigkeit deutlich verstärken, da europäische Streitkräfte in zahlreichen Bereichen auf die Unterstützung amerikanischer Systeme und Fähigkeiten angewiesen wären. Zusammengefasst lässt sich die Lage so charakterisieren: Europa kann sich verteidigen, bedarf jedoch der Unterstützung bei langandauernden Auseinandersetzungen!

Sehen Sie Risiken in einer zu starken Abhängigkeit von US-Waffensystemen?

Eine übermäßige Abhängigkeit von US-amerikanischen Waffensystemen birgt aus europäischer Perspektive mehrere strategische Risiken. Zwar ist Österreich aufgrund seiner sicherheitspolitischen Position nur eingeschränkt betroffen, auf europäischer Ebene zeigt sich jedoch eine deutliche strukturelle Abhängigkeit von den Vereinigten Staaten.

Dies betrifft insbesondere den Zugang zu Frühwarnsystemen, satellitengestützter Navigation, Raketenabwehrsystemen sowie nuklearer Abschreckung. Europa verfügt derzeit nur eingeschränkt über die Fähigkeit, diese Systeme autonom zu betreiben oder kurzfristig zu substituieren.

Hinzu kommen regulatorische Abhängigkeiten, insbesondere im Rahmen der sogenannten ITAR-Bestimmungen (International Traffic in Arms Regulations). Diese regeln den Export, die Weitergabe und den Wiederverkauf amerikanischer Rüstungsgüter. Staaten, die US-Systeme erwerben, unterliegen damit langfristigen politischen und rechtlichen Bindungen gegenüber den Vereinigten Staaten. Für Österreich bedeutet dies konkret, dass ein Weiterverkauf amerikanischer Waf-

fensysteme nur mit Zustimmung der USA erfolgen kann und zudem bestimmten geopolitischen Restriktionen unterliegt.

Gibt es kritische Bereiche, in denen Europa besonders hinter den USA liegt?

Europa verfügt mit Projekten wie Galileo, Copernicus und Ariane über bedeutende technologische Programme in den Bereichen Raumfahrt, Satellitentechnologie und Navigation. Durch die enge transatlantische Kooperation konnten in mehreren Bereichen erhebliche technologische Fortschritte erzielt werden. Dennoch bestehen insbesondere in den Bereichen Cyberabwehr, satellitengestützte Frühwarnsysteme, strategische Lufttransportkapazitäten sowie militärische Hochtechnologien weiterhin strukturelle Unterschiede zugunsten der Vereinigten Staaten.

Vor diesem Hintergrund erscheint eine fortgesetzte Kooperation mit den USA ebenso notwendig wie der parallele Ausbau eigenständiger europäischer Fähigkeiten.

Profitieren heimische Unternehmen von Kooperationen mit US-Firmen?

Kooperationen mit US-amerikanischen Unternehmen eröffnen österreichischen Betrieben grundsätzlich Zugang zu internationalen Märkten, technologischem Know-how sowie innovativen Entwicklungsprozessen. Gleichzeitig stellt der Eintritt in den amerikanischen Markt insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) eine erhebliche Herausforderung dar, da hierfür oftmals Niederlassungen oder Unternehmensstrukturen innerhalb der USA erforderlich sind.

Vor dem Hintergrund zunehmender geopolitischer Sensibilisierung wurden sowohl auf europäischer als auch auf nationaler Ebene regulatorische Instrumente geschaffen, um strategisch relevante Unternehmen vor ausländischen Übernahmen zu schützen. Hierzu zählen insbesondere Regelungen im Bereich Foreign Direct Investment (FDI) sowie das österreichische Investitionskontrollgesetz. Ziel dieser Maßnahmen ist es, den Abfluss strategischen Know-hows und verteidigungsrelevanter Techno-



Das österreichische Bundesheer betreibt eine Flotte von neun S-70 Black Hawk Transporthubschraubern.

logien aus Europa zu verhindern. Gleichzeitig können derartige Regulierungen jedoch zusätzliche administrative und wirtschaftliche Hürden für Unternehmen schaffen.

Welche Alternativen zu US-Technologien stehen derzeit realistisch zur Verfügung?

Die Europäische Union verfolgt derzeit das strategische Ziel, technologische und industrielle Abhängigkeiten zu reduzieren und zentrale Fähigkeiten innerhalb Europas auszubauen. Zu diesem Zweck werden im Rahmen verschiedener Förderprogramme insbesondere die Halbleiterproduktion, die Rohstoffversorgung sowie die europäische Verteidigungsindustrie gestärkt. Ziel ist es, kritische Technologien und Produktionskapazitäten langfristig innerhalb Europas zu etablieren.

Durch die jahrzehntelange transatlantische Zusammenarbeit verfügt Europa mittlerweile über erhebliche technologische Kompetenzen und ist grundsätzlich in der Lage, Systeme vergleichbarer Qualität zu entwickeln. Allerdings bestehen weiterhin Unterschiede hinsichtlich Produktionskapazität, Skalierbarkeit und Geschwindigkeit industrieller Umsetzung. Insbesondere im Bereich strategischer Hochtechnologien bleiben die Vereinigten Staaten derzeit führend.

Gibt es Bestrebungen, die Beschaffung stärker auf europäische Anbieter zu verlagern?

Innerhalb Europas sind zunehmend Bestrebungen

erkennbar, militärische Beschaffungen verstärkt auf europäische Anbieter auszurichten. Eine vollständige Autonomie erscheint jedoch weder kurzfristig realistisch noch sicherheitspolitisch sinnvoll. Vielmehr wird zunehmend ein Ansatz verfolgt, der auf größtmögliche europäische Eigenständigkeit bei gleichzeitiger internationaler Kooperation – vor allem mit den Partnern im transatlantischen Kontext – abzielt. Beschaffungen außerhalb der Europäischen Union bleiben daher weiterhin möglich und können unter bestimmten strategischen oder technologischen Voraussetzungen zweckmäßig sein.

Welche Bedeutung haben europäische Rüstungsk Kooperationen für Österreich?

Europäische Rüstungsk Kooperationen besitzen für Österreich sowohl sicherheits- als auch wirtschaftspolitisch hohe Relevanz. Insbesondere der gemeinsame Technologiegewinn, der Wissenstransfer sowie die Beteiligung an multinationalen Entwicklungsprojekten ermöglichen kleineren Staaten den Zugang zu Fähigkeiten, die national nur eingeschränkt realisierbar wären. Darüber hinaus fördern gemeinsame Beschaffungsprogramme die Standardisierung militärischer Systeme sowie die Interoperabilität europäischer Streitkräfte. Für österreichische Unternehmen ergeben sich dadurch zusätzliche Möglichkeiten zur Beteiligung an internationalen Hightech-Projekten innerhalb der europäischen Verteidigungsindustrie. ■

Autorin: Herta Scheidinger

HANDELSPARTNER USA



Österreich – USA



Mit einem Anteil von 6,8 Prozent am österreichischen Gesamtexport belegen die USA den zweiten Platz unter den Exportdestinationen – hinter Deutschland und vor Italien.

12,9 Mrd. Euro betrug das Exportvolumen in die USA im Jahr 2025

Das bedeutet einen deutlichen Rückgang um 20,4 Prozent.

Die USA waren im Jahr 2025 mit einem Importvolumen von 7,7 Mrd. Euro nach China zweitwichtigster Importmarkt außerhalb Europas. Der Wert lag 2025 um 0,1 Prozent über jenem von 2024.

Den höchsten Handelsbilanzüberschuss mit einem Partnerland hatte Österreich im Jahr 2025 mit den USA mit +5,19 Mrd. Euro.



Philipp Bodzenta, Präsident der Österreichisch-Amerikanischen Gesellschaft

„Europa muss den Lärm ausblenden“

Philipp Bodzenta, Präsident der Österreichisch-Amerikanischen Gesellschaft, über Europas Blick auf die USA, Donald Trump, Selbstverantwortung und warum Amerika für Europa nicht nur Herausforderung, sondern auch Spiegel ist.

Die Beziehungen zwischen Europa und den USA sind angespannter geworden. Der US-Präsident Donald Trump polarisiert, die amerikanische Wirtschaft wirkt dynamischer, Europas Industrie kämpft mit Regulierung, hohen Kosten und fehlender Skalierung. Für Philipp Bodzenta liegt genau darin ein Problem: Europa betrachtet Amerika zu oft durch die Brille der Empörung. Wer die USA verstehen will, müsse den politischen Lärm ausblenden und nüchterner auf Interessen, Mentalität und wirtschaftliche Stärken blicken.

Herr Bodzenta, die Österreichisch-Amerikanische Gesellschaft feiert heuer ihr 80-jähriges Bestehen. Wofür steht sie heute?

Philipp Bodzenta: Unser Kernthema ist Brückenbauen. Wir wollen Verständnis schaffen zwischen Menschen in Österreich, die sich für die USA interessieren, und Menschen mit amerikanischem Hintergrund, die einen Bezug zu Österreich haben. Historisch kommen wir aus der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg. Die Idee war klar: Wie sichert man Frieden? Indem man aus ehemaligen Gegnern Freunde macht. Am Anfang standen Care-Pakete,

später kamen Sprache, Austauschprogramme, Kultur, Wissenschaft, Politik, Sport und Wirtschaft dazu. Heute versuchen wir, diese Breite der Beziehungen abzubilden.

Die Beziehungen zwischen Europa und den USA sind derzeit alles andere als einfach. Wie erleben Sie die Stimmung?

Man spürt, dass die Verunsicherung größer geworden ist. Vor allem Donald Trump wird in Europa extrem kritisch gesehen. Aber ich glaube, wir machen oft den Fehler, die USA nur noch durch den täglichen politischen Lärm zu betrachten. Dabei sind wir wirtschaftlich, kulturell, technologisch und sicherheitspolitisch weiterhin eng verflochten. Viele kritisieren Amerika sehr laut, verwenden aber täglich amerikanische Software, Plattformen und Technologien. Diese Widersprüchlichkeit ist bemerkenswert.

Sie sagen, Europa müsse den Lärm ausblenden. Was heißt das konkret?

Man muss stärker auf strukturelle Entwicklungen schauen und weniger auf jede Empörungswelle

reagieren. Natürlich polarisiert Trump massiv. Aber wenn man verstehen will, warum er zweimal gewählt wurde, muss man sich mit den Ursachen beschäftigen. Aus europäischer Sicht war das oft kaum nachvollziehbar. Aus amerikanischer Sicht war es weniger überraschend. Trump hat ein sehr gutes Gespür dafür, was bei seiner Wählerschaft ankommt. Man muss das nicht gut finden. Aber man muss es einordnen.

Was wird aus europäischer Sicht häufig falsch eingeschätzt?

Wir unterschätzen, dass viele Amerikaner bestimmte gesellschaftliche Entwicklungen als zu weitgehend empfunden haben. Themen wie Identitätspolitik oder die Frage, wie weit politische Korrektheit gehen soll, werden bei uns oft moralisch diskutiert. In den USA haben viele Menschen das als Veränderung ihres Alltags wahrgenommen. Wenn an einer Eliteuniversität bei klaren Fragen nur noch „it depends“ gesagt wird, dann empfinden viele Amerikaner das nicht als Differenzierung, sondern als Ausweichen. Da kommt der Punkt, an dem viele sagen: Nein, so weit wollen wir nicht gehen.

Gleichzeitig erleben viele Europäer die USA nicht mehr als verlässlichen Partner. Hat Europa es sich zu bequem gemacht?

Diese Wahrnehmung hat zugenommen. Aber wir dürfen nicht vergessen, dass die USA seit Jahrzehnten das Rückgrat der westlichen Sicherheitsarchitektur bilden. Europa hat massiv davon profitiert, dass ein großer Teil der Sicherheitskosten externalisiert wurde. Wir konnten dadurch viel Geld für andere Bereiche verwenden. Wenn man sich anschaut, wie niedrig die Verteidigungsausgaben in vielen europäischen Staaten lange waren, war das aus heutiger Sicht ernüchternd. In gewisser Weise haben wir es uns zu bequem gemacht. Wir können nicht auf Dauer sagen: Liebe Amerikaner, ihr macht die Sicherheitspolitik für uns, und wir perfektionieren dafür unsere Sozialpolitik. Das ist nicht nachvollziehbar. Europa braucht

mehr Eigenständigkeit. Aber Eigenständigkeit heißt nicht Anti Amerikanismus.

Europa wirkt wirtschaftlich und technologisch deutlich schwächer als die USA. Teilen Sie diese Einschätzung?

Dass Europas Bedeutung abgenommen hat, ist leider ein Faktum. Die USA haben vor allem die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts massiv geprägt: wirtschaftlich, technologisch, kulturell und sicherheitspolitisch. Diese Dominanz wirkt bis heute nach. In vielen Zukunftsfeldern sind die führenden Unternehmen heute amerikanisch oder chinesisch. Bei Plattformen, künstlicher Intelligenz und digitalen Geschäftsmodellen spielt Europa kaum eine führende Rolle. Das ist eine Schwäche, über die wir ehrlich sprechen müssen.

Woran liegt das?

Wir verlieren uns in Europa zu oft im Klein-Klein. Wir reden vom Binnenmarkt, aber in der Praxis erleben Unternehmen weiterhin nationale Sonderregeln, unterschiedliche Standards und regulatorische Hürden. Unternehmen müssen komplexe Produkte für einzelne Märkte anpassen, weil Normen und Detailregeln unterschiedlich sind. In den USA ist der Marktzugang in vielen Fällen stärker skalierbar: Ein Produkt wird einmal auf den US-Markt ausgerichtet und kann dann deutlich breiter eingesetzt werden. Natürlich gibt es auch dort Unterschiede. Aber die Skalierbarkeit ist stärker.

Ist das auch eine Mentalitätsfrage?

Ja. In den USA ist die Frage häufiger: Wie machen wir es möglich? Bei uns hört man schneller: Das geht nicht, das ist schwierig, da könnte ja jeder kommen. Diese Haltung bremst. Die Amerikaner probieren Dinge schneller aus, skalieren schneller und akzeptieren eher, dass Fehler passieren können. Dazu kommt ein Kapitalmarkt, der Wachstum ganz anders finanziert. Das fehlt uns in Österreich und Europa massiv.

Mehr Infos unter



Die USA gelten aber auch als Land extremer sozialer Unterschiede. Wird das in Europa zu wenig gesehen?

Nein, das wird schon gesehen. Man darf die USA nicht romantisieren. Die soziale Schere ist groß, manche Regionen kämpfen mit Kostensteigerungen, die Polarisierung ist enorm. Gerade bei restriktiver Einwanderungspolitik stellt sich die Frage, wie arbeitsintensive Bereiche künftig funktionieren sollen. Landwirtschaft, Dienstleistungen, Industrieprozesse, all das braucht Menschen. Auch hohe Lebenshaltungskosten sind in vielen Regionen ein echtes Problem.

Trotzdem wirken die USA dynamischer.

Ja, weil dort trotz aller Probleme eine enorme Energie vorhanden ist. Es gibt eine starke Exzellenzkultur. Das sieht man in Wissenschaft, Technologie, Forschung oder Sport. Die USA haben viele Spitzenuniversitäten aufgebaut und eine Kultur entwickelt, in der Leistung stark sichtbar gemacht wird. Europa ist stärker auf Ausgleich und Absicherung fokussiert. Das hat große Vorteile. Aber manchmal verlieren wir dadurch Dynamik.

Hat Europa zu sehr das Mittelmaß kultiviert?

Ich würde nicht sagen, dass Europa bewusst Mittelmaß will. Die Stärken sind ja da: wissenschaftliche Leistungen, industrielle Kompetenz, starke Unternehmen und hohe Lebensqualität. Aber Europa bringt diese Kraft zu selten gemeinsam auf die Straße. Wir denken zu oft national, regulieren zu kleinteilig und wirken nach außen nicht geschlossen genug.

Wie sieht man Europa derzeit in den USA?

Europa wird weiterhin als wichtiger Markt gesehen. Aber die strategische Bedeutung hat abgenommen. Wirtschaftlich sind wir relevant, politisch und technologisch nicht mehr in der Form, wie wir es vielleicht gerne hätten. Das klingt hart, aber man muss diese Wahrnehmung ernst nehmen. Wenn Europa in zentralen Zukunftsfeldern nicht mehr vorne mitspielt, verändert sich auch der Blick von außen.

ÖAG-Studie

Transatlantik-Verhältnis im Wandel

Eine von Marketagent durchgeführte repräsentative Umfrage der Österreichisch-Amerikanischen Gesellschaft zeigt, wie sich der Blick der Österreicher auf die USA und die transatlantischen Beziehungen verändert hat. Die Ergebnisse machen deutlich: Trotz kritischerer Einschätzungen bleibt der Wunsch nach Verlässlichkeit, Dialog und Kooperation bestehen.

Was bedeutet das für die Industrie?

Europa muss seine Standortbedingungen verbessern. Wir haben nach wie vor enorme Kompetenz, gerade in Österreich: Maschinenbau, Anlagenbau, industrielle Spezialisierung, Qualität und Kreislaufwirtschaft. Aber wir dürfen diese Stärken nicht durch Regulierung, hohe Kosten und mangelnde Skalierbarkeit schwächen. Wenn Europa seine industrielle Basis beschädigt, wird es gefährlich.

Wie realistisch ist es, die USA als Wirtschaftspartner teilweise zu ersetzen?

Ich halte wenig von Schwarz-Weiß-Denken. Europa muss eigenständiger werden, aber die USA lassen sich nicht einfach ersetzen. Handelsvolumen, Innovationskraft, Kapitalmärkte und die Bedeutung amerikanischer Unternehmen sind enorm. Natürlich sind neue Handelsabkommen wichtig. Aber man muss die Größenordnungen realistisch sehen. Amerika bleibt einer der wichtigsten Partner Europas.

Wenn Sie jungen Menschen oder europäischen Unternehmen drei Dinge nennen müssten, die sie von den Amerikanern lernen können: Welche wären das?

Erstens Optimismus. Die Amerikaner gehen oft mit einer positiveren Grundhaltung an neue Projekte heran. Zweitens Passion, also Leidenschaft. Wenn sie an etwas glauben, dann tun sie das mit Energie. Und drittens Resilienz. In den USA macht man vielleicht einmal einen Bauchfleck, steht wieder auf und macht weiter. Diese Fähigkeit, Rückschläge auszuhalten und trotzdem weiterzugehen, könnte Europa durchaus stärker brauchen. ■

Autor: Stephan Scoppetta

HANDELSPARTNER USA



Europa – USA



Die USA sind der wichtigste Handelspartner der EU für Ausfuhren aus der EU und der zweitwichtigste (nach China) für Einfuhren in die EU.



Im Jahr 2025 belief sich der transatlantische Handel mit Waren und Dienstleistungen auf mehr als 1,77 Billionen Euro



554,6 Mrd. Euro betrugen die Ausfuhren aus der EU in die USA 2025



356,2 Mrd. Euro betrugen EU-Einfuhren aus den USA 2025.



Die EU hatte im Jahr 2025 im Handel mit Waren und Dienstleistungen einen Handelsüberschuss mit den Vereinigten Staaten von rund 20 Mrd. Euro Das entsprach rund 1 % des gesamten Handels zwischen der EU und den USA.



Beim Warenhandel verzeichnete die EU einen Überschuss von 198 Mrd. Euro

„Europa droht wirtschaftlich irrelevant zu werden“



Dr. Wilhelm Peter Hasslacher leitet das AußenwirtschaftsCenter in New York.

Dr. Peter Hasslacher, Wirtschaftsdelegierter der WKÖ und Leiter des AußenwirtschaftsCenters New York, über Trumps Zölle, Europas Schwächen und warum die USA für Österreichs Industrie alternativlos bleiben.

Die USA bleiben für Österreich der wichtigste Überseemarkt. Der Zollstreit sorgt zwar für Unsicherheit, bremst das Interesse heimischer Unternehmen an Amerika aber nicht. Viele Betriebe prüfen vielmehr, ob sie ihre Lieferketten verkürzen können oder gleich direkt in den USA investieren. Für Peter Hasslacher, Wirtschaftsdelegierter der Wirtschaftskammer Österreich in New York, liegt darin kein Widerspruch.

Österreichische Hidden Champions erzielen am amerikanischen Markt hohe Preise und gute Margen für ihre Produkte. Gerade deshalb bleibt der Markt attraktiv, auch wenn Trumps Zollpolitik Kalkulationen erschwert.

Herr Hasslacher, die USA bleiben für Österreich einer der wichtigsten Export- und Investitionsmärkte. Gleichzeitig erleben viele Unternehmen ein deutlich

Foto: WKÖ, beige stellt

unberechenbareres handelspolitisches Umfeld. Wie stark spüren Sie diese Unsicherheit derzeit?

Peter Hasslacher: Die vergangenen Jahre waren für Österreich in den USA wirtschaftlich hervorragend. Die Exporte sind über mehrere Jahre hinweg teils um zehn bis zwanzig Prozent gewachsen. Die USA sind unser zweitgrößter Exportmarkt weltweit und mit Abstand der wichtigste Überseemarkt. Noch wichtiger ist aber etwas anderes: Österreich erzielt im Geschäft mit den USA den höchsten Handelsbilanzüberschuss weltweit. Österreichische Unternehmen verkaufen dort also nicht nur viel, sie arbeiten auch profitabel. Selbst im vergangenen Jahr, als die Exporte um rund 20 Prozent zurückgingen, blieb der Überschuss hoch.

Warum verdienen österreichische Unternehmen gerade in den USA so gut?

Weil die meisten österreichischen Unternehmen dort nicht über den Preis verkaufen. Unsere Firmen sind typischerweise hoch spezialisierte Nischenanbieter. Sie konkurrieren selten mit Billiganbietern aus China. Stattdessen geht es um Qualität, Präzision, Service, Liefertreue oder technologische Kompetenz. Viele liefern Maschinen, Anlagen oder Hightech-Komponenten, die nur wenige Anbieter weltweit herstellen können. Dafür zahlen amerikanische Kunden entsprechend hohe Preise.

Trotzdem sorgt die Zollpolitik von Donald Trump für große Nervosität. Wie erleben Sie die Stimmung in den Unternehmen?

Sehr unterschiedlich. Für viele exportorientierte Unternehmen ist Unsicherheit Gift, vor allem bei langfristigen Investitionen. Gleichzeitig sehen andere Unternehmen die aktuelle Entwicklung als Bestätigung dafür, ihre Produktion stärker in die USA zu verlagern. Dieser Trend läuft bereits seit Jahren. Viele österreichische Unternehmen haben schon vor Trump begonnen, Lieferketten zu verkürzen und stärker lokal zu produzieren. Wer früh gehandelt hat, ist heute deutlich weniger von Zöllen betroffen.

Wie viele österreichische Unternehmen produzieren mittlerweile direkt in den USA?

Von den rund 1.000 österreichischen Niederlassungen in den USA produziert ungefähr ein Drittel bereits vor Ort. Gleichzeitig sehen wir seit Jahren eine enorme Dynamik bei österreichischen Investitionen. Interessant ist auch: Österreich investiert in den USA deutlich mehr als umgekehrt.

Viele Unternehmen berichten aber auch von Problemen bei US-Investitionen, etwa beim Thema Fachkräfte.

Das stimmt absolut. Gerade im industriellen Bereich hören wir oft, dass die Qualifikation vieler Facharbeiter nicht mit europäischen Standards vergleichbar ist. Manche Unternehmen unterschätzen das massiv. Trotzdem bleibt der Markt attraktiv: groß, wachstumsstark und zahlungskräftig.

Welche Branchen sind in den USA besonders stark vertreten?

„Von den rund 1.000 österreichischen Niederlassungen in den USA produziert ungefähr ein Drittel bereits vor Ort. Gleichzeitig sehen wir seit Jahren eine enorme Dynamik bei österreichischen Investitionen.“

Die klassischen österreichischen Stärkefelder: Maschinenbau, Anlagenbau, Automobilzulieferung, industrielle Produktionstechnologie. Drei Viertel unserer Exporte in die USA sind Hightech-Produkte. Gerade deshalb profitieren viele österreichische Unternehmen von der amerikanischen Reindustrialisierung. Wenn die USA mehr Industrieproduktion aufbauen, brauchen sie Anlagen, Steuerungssysteme und Energietechnik. Genau dort sind österreichische Unternehmen stark.

Europa fällt im Wettbewerb mit den USA seit Jahren

Dr. Wilhelm Peter Hasslacher rät Unternehmen für den Einstieg in den amerikanischen Markt: Just do it!



zurück. Woran liegt das aus Ihrer Sicht?

Seit 2008 hat sich der Abstand zwischen Europa und den USA deutlich vergrößert. Die USA sind in vielen Zukunftsfeldern führend, sie dominieren große Teile der digitalen Wirtschaft und sind zugleich zu einem der wichtigsten Exporteure von Öl und Gas geworden. Europa hingegen ist bei digitalen Plattformen und künstlicher Intelligenz kaum sichtbar. Hohe Energiepreise, starke Regulierung und steigende Arbeitskosten setzen zusätzlich die industrielle Basis unter Druck. Das schwächt Europas Attraktivität als Standort.

Wie wird Europa derzeit eigentlich aus amerikanischer Sicht wahrgenommen?

Politisch spielen wir für die USA heute keine Rolle mehr. Wirtschaftlich sind wir ein wichtiger Absatzmarkt, vor allem für digitale Dienstleistungen,

Technologie und Energieexporte. Aber strategisch sehen uns viele Amerikaner mittlerweile als wirtschaftlich schwach und überreguliert. Das klingt hart, aber diese Wahrnehmung existiert.

Wie stark schadet uns diese Entwicklung wirtschaftlich?

Sehr stark, vor allem wenn wir unsere letzten Wettbewerbsvorteile verlieren. Österreich und Europa haben nach wie vor enorme industrielle Kompetenz, Know-how und hoch spezialisierte Hidden Champions. Wenn wir diese Basis durch Überregulierung, hohe Energiekosten oder fehlende Wettbewerbsfähigkeit beschädigen, wird es gefährlich.

Wie schwierig ist es für österreichische Unternehmen, in den USA Fuß zu fassen?

Die Chancen sind groß, aber der Einstieg verlangt eine andere Haltung. Wer in die USA geht, muss verstehen, dass dieser Markt anders funktioniert als Europa. Entscheidungen fallen schneller, Kunden erwarten Tempo und der Wettbewerb besetzt freie Räume rasch. Europäische Unternehmen wollen oft alles perfekt vorbereiten. In den USA zählt stärker, mit einem guten Angebot rasch in den Markt zu gehen und dann nachzuschärfen. Das lässt sich sehr knapp mit dem Motto zusammenfassen: Just do it.

Unterschätzen europäische Unternehmen den US-Markt oft?

Teilweise schon. Die USA denken größer, schneller und risikofreudiger. Gerade deshalb sage ich österreichischen Unternehmen oft: „Think big or go home.“ Die USA sind kein einzelner Markt wie Belgien oder die Niederlande. Wer dort erfolgreich sein will, muss bereit sein, in einem ganzen Kontinent zu denken.

Wie sehen amerikanische Unternehmer Donald Trumps Wirtschaftspolitik?

Deutlich differenzierter als die Europäer. Viele kritisieren zwar die erratische Zollpolitik und die man-

gelinde Planbarkeit. Gleichzeitig sehen Unternehmer positive Aspekte: niedrigere Steuern, Deregulierung und günstigere Energie. Das wird in Europa gerne ausgeblendet. Für Unternehmen zählen Standortfaktoren und Wettbewerbsfähigkeit. Da punkten die USA derzeit in vielen Bereichen.

Europa diskutiert derzeit intensiv über strategische Autonomie und neue Handelsallianzen wie Mercosur. Wird das in den USA ernst genommen?

Eher begrenzt. Natürlich registriert man solche Debatten. Aber die Größenordnungen sind andere. Das Mercosur-Abkommen ist gut und wichtig, aber es bringt nicht annähernd jenes Volumen, das die USA für Europa haben. Wir bräuchten mindestens zehn Mercosur-Abkommen oder mehr, um die USA zu kompensieren. Und unsere Exporte nach Indien liegen nicht einmal auf dem Niveau Kroatiens. Deshalb müssen wir hier realistisch bleiben: Amerika lässt sich nicht so schnell ersetzen.

Europa sucht neue Märkte, gleichzeitig ist der eigene Binnenmarkt noch immer nicht voll ausgeschöpft. Ist das nicht ein Widerspruch?

Ja, und genau das wird oft unterschätzt. Wir reden über strategische Autonomie und neue Handelsabkommen, aber der größte zusätzliche Markt liegt vor unserer Haustür. Der EU-Binnenmarkt wäre ein enormes Potenzial, wenn er konsequent funktionieren würde. In der Praxis erleben Betriebe weiterhin nationale Sonderregeln, unterschiedliche Normen und regulatorische Hürden. Manchmal ist es einfacher, in die USA zu exportieren, als innerhalb Europas zu expandieren. Europa müsste daher nicht nur nach außen schauen, sondern den Binnenmarkt endlich vollenden.

Was müsste Österreich tun, um als Standort attraktiver zu werden?

Die Probleme sind bekannt: Energiepreise, Arbeitskosten, Regulierung, Bürokratie. Entscheidend wäre, diese Themen konsequent anzugehen. Wenn wir im internationalen Wettbewerb auffallen, dann bitte durch

Innovationskraft und industrielle Stärke, nicht durch hohe Kosten oder Überregulierung.

Sie wirken langfristig erstaunlich optimistisch für österreichische Unternehmen in den USA. Warum?

Weil wir etwas haben, das international gefragt ist: industrielle Kompetenz, technologische Qualität und spezialisierte Hidden Champions. Österreichische Unternehmen sind in vielen Nischen Weltklasse. Deshalb erzielen sie in den USA hohe Preise und gute Margen. Wer investiert und groß denkt, hat dort weiterhin enorme Chancen.

„Wenn wir im internationalen Wettbewerb auffallen, dann bitte durch Innovationskraft und industrielle Stärke, nicht durch hohe Kosten oder Überregulierung.“

Wenn Sie einem österreichischen Industrieunternehmen heute nur einen Rat geben dürften: Welcher wäre das?

Nutzt das Marktpotenzial der USA konsequent. Trotz aller Unsicherheiten bleibt Amerika für viele österreichische Unternehmen der wichtigste Wachstumsmarkt. Und man sollte sich anschauen, warum die USA dynamischer geworden sind. Weniger Regulierung, schnellere Genehmigungen und mehr Fokus auf Wettbewerbsfähigkeit könnten auch für Europa eine Inspiration sein. ■

Autor: Stephan Scoppetta

Zur Person

Dr. Wilhelm Peter Hasslacher ist Wirtschaftsdelegierter der Wirtschaftskammer Österreich und leitet das AußenwirtschaftsCenter New York der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA.

Die Abfallwirtschaft Wiens

Die Abfallwirtschaft Wiens organisiert einen wichtigen Teil der öffentlichen Daseinsvorsorge und bildet einen Grundpfeiler der systemischen Infrastruktur der Stadt. Darüber hinaus besitzt sie eine wirtschaftliche Dynamik, welche sich auf andere Bereiche der Volkswirtschaft auswirkt.

Als Impulsgeber stärkt die Abfallwirtschaft ökonomische und technologische Produktions-, Wertschöpfungs- und Beschäftigungsnetzwerke.

... im engeren Sinne

Die Abfallwirtschaft Wiens zeichnet sich durch eine Vielzahl an wirtschaftlichen Tätigkeiten aus: Die Sammlung von Abfällen, die Abfallbehandlung und -beseitigung sowie Rückgewinnung stehen dabei im wertschöpfenden Zentrum. Eine wesentliche wirtschaftliche Substanz findet sich zudem bei der Beseitigung von konkreten Umweltverschmutzungen, in abfallwirtschaftlichen Biogasanlagen der Energiewirtschaft, oder im Zusammenhang mit Dienstleistungen der Abfallberatung, des Kanal- und Kläranlagenservicebereichs, der Straßenreinigung sowie der Entrümpelung und sonstiger Aktivitäten.

Knapp drei Viertel der am Umsatz gemessenen Wirtschaftskraft entfallen auf die marktbasierte Abfallwirtschaft. Der Rest wird von Organisationseinheiten mit marktähnlichen Leistungen erwirtschaftet, welche von der öffentlichen Hand kontrolliert werden. Im Vergleich zum Österreichsdurchschnitt spielen die öffentlichen Unternehmen in Wien eine sehr große Rolle, was sich in einem Umsatzanteil von rund 28 % widerspiegelt (vgl. Österreichanteil rund 10 %)

In etwa 1.650 Mitgliedsunternehmen der Wirtschaftskammer Wien (WKW) sorgen 7.333 Beschäftigte für eine Wirtschaftsleistung im Jahr 2024 in Höhe von 1,74 Mrd. Euro an Umsatz. Dies entspricht in etwa dem Leistungsvermögen der heimischen Mineralölindustrie oder dem Beschäftigtenstand der österreichischen

Elektrizitätswirtschaft. Die Unternehmensgrößen variieren je nach Branchensegment; so sind aufgrund der technologischen Notwendigkeiten verhältnismäßig große und wertschöpfungsstarke Unternehmen und Betriebe in der Abfallbehandlung angesiedelt, während naturgemäß Klein- bis Kleinstunternehmen in Dienstleistungsbereichen wie der Abfallberatung, der Reinigung a.n.g. (u. a. Straßen-, Kehr-, und Winterdienste) oder der Entrümpelung anzutreffen sind.

Die Wiener Abfallwirtschaft wächst wie die gesamte Abfallwirtschaft Österreichs überdurchschnittlich. Im 10-Jahresvergleich zeigt sich ein Anstieg der Umsatzerlöse (82 %) und des Produktionswertes (67 %). Im analogen Zeitvergleich steigen die Beschäftigung um ein Viertel (25 %) und der Personalaufwand um 68 %. Die Produktivität der gesamten Branche ist somit in den vergangenen Jahren gestiegen, dennoch hat die Branche wie die übrige österreichische Volkswirtschaft mit hohen Faktorkosten zu kämpfen.

... im weiteren Sinne

Durch die wirtschaftliche Vernetzung mit der heimischen Volkswirtschaft entstehen Impulse für ganz Österreich. In den vorgelagerten Stufen der Wertschöpfung ergeben sich positive Effekte u.a. für Produzenten als Technologieanbieter, den Handel, unternehmensnahe Dienstleistungen sowie die Bauwirtschaft und die Energiewirtschaft.

Jeder Euro, der aus dem laufenden Betrieb innerhalb eines Unternehmens der Abfallwirtschaft Wiens erwirtschaftet wird, generiert über die Nachfrage entlang der Vorleistungskette sowie über Konsum- und Investitionseffekte 1,33

weitere Euro an Umsatz außerhalb der Unternehmensgrenzen. Somit belaufen sich die gesamtwirtschaftlichen Effekte auf 4,06 Mrd. Euro an heimischer Wirtschaftskraft im Jahr 2024 (gemessen am Umsatz). Neben unmittelbaren Umsatzerlösen (direkte Effekte), entstehen 1,50 Mrd. Euro über die verschiedenen Stufen der Wertschöpfungskette (Wertschöpfungseffekte als indirekte Effekte) und 0,82 Mrd. Euro als Konsum- und Investitionseffekte (Einkommen und Unternehmensgewinne fließen erneut in die Volkswirtschaft als induzierte Effekte). Insgesamt entstehen 2,02 Mrd. Euro an österreichischer Wertschöpfung. Davon entfallen 0,81 Mrd. Euro auf die unmittelbare Wertschöpfung innerhalb der Wiener Abfallwirtschaft. Zusätzlich werden 0,73 Mrd. Euro durch indirekte Effekte und weitere 0,47 Mrd. Euro durch induzierte Effekte ausgelöst.

Es werden insgesamt 19.357 Arbeitsplätze in der heimischen Volkswirtschaft abgesichert. Zu den Personen mit einschlägig direkter Beschäftigung (inkl. Sektor Staat) sind indirekt 6.506 Beschäftigte und induziert 5.518 Beschäftigte zu zählen. Somit sichert jeder Arbeitsplatz der Wiener Abfallwirtschaft österreichweit 1,64 weitere ab (Multiplikator: 2,64). Für eine Branche, die in Bereichen nahe an der Urproduktion agiert, stellt dies im Rahmen einer vorleistungsbezogenen Untersuchung einen beachtlichen Hebel dar.

Neben Umsatz, Produktions-, Wertschöpfungs- und Beschäftigungseffekten lassen sich ebenso Fiskal- und Sozialbeitragseffekte bestimmen. Diese umfassen im Jahr 2024 ein gesamtwirtschaftliches Volumen in Höhe von 0,69 Mrd. Euro. Zur Dimensionierung: Das entspricht in etwa dem Jahresgehalt von 20.000 Kindergartenpädagog:innen, oder es ließen sich mit diesem Einnahmenvolumen mehr als 400 FH-Studiengänge finanzieren.

Weitere Zusammenhänge

Ferner treibt die Abfallwirtschaft Wiens die Kreislaufwirtschaft und den organisatorischen Wandel in der Wirtschaft voran, indem sie als unverzichtbare Kernsubstanz Kreislauf-

wirtschaftsprozesse in Gang setzt. Durch ihre aktive Rolle dynamisiert sie die Grüne Transformation und unterstützt andere Akteure bei der intelligenten Nutzung und Herstellung von Produkten und Infrastruktur (refuse, rethink, reduce), bei der Verlängerung der Lebensdauer von Produkten, Komponenten und Infrastruktur (reuse, repair, refurbish, remanufacture, repurpose) und bei der Wiederverwertung von Materialien (recycle, recover). Im Rahmen ihrer Partnerschaften wirkt sie mit ihrem Know-how auf Re-Strukturierungs-, Re-Orientierungs-, Re-Vitalisierungs- und Re-Modellierungsprozesse ein.

Zusätzlich zu ihrer Schlüsselrolle als Ermöglicher moderner Kreislaufwirtschaftssysteme sorgt sie dafür, dass ihre eigenen Produktionsprozesse emissionsarm sind, und dass in neue Anlagen, in Forschung, Technologie und Innovation sowie in Humankapital investiert wird. Damit wird sie auch in Zukunft einen Beitrag zur Einhaltung nationaler Klimaziele bzw. zur Entlastung nationaler Budgets leisten. Im Fall nicht-recyclebarer bzw. unvermeidbarer Abfälle dient sie als Lieferant und Bereitsteller von Energie zur Festigung nationaler Resilienzstrukturen.

Fazit

Die Abfallwirtschaft Wiens ist ein wichtiger Baustein des sozialen Miteinanders ebenso wie Zentrum wirtschaftlicher Prozesse. Dabei bilden neben öffentlichen Betrieben auch und v. a. private Unternehmenseinheiten das Rückgrat der Branche. Die Unternehmen sind stark mit ihrem wirtschaftlichen Umfeld vernetzt. Die Abfallwirtschaft Wiens übernimmt Verantwortung für die Gegenwart und die Zukunft. Sie trägt zur Sicherung der Lebensqualität der Bevölkerung ebenso wie Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandortes bei. ■

Herwig Schneider ist Geschäftsführer des Industrierwissenschaftlichen Institutes (IWI) und Studienautor der aktuellen Untersuchung „Die Abfallwirtschaft Wiens als Triebfeder für wirtschaftlichen Erfolg“, welche im Auftrag der Fachgruppe Entsorgungs- und Ressourcenmanagement der WKW erarbeitet wurde.



Österreichische Unternehmen, wie Doppelmayr, sind seit Jahrzehnten in Kanada tätig. Eines der aktuellen Projekte des Unternehmens ist die Sesselbahn im Skigebiet Lake Louise.

Nordamerika als zentraler Zielmarkt für die österreichische Exportwirtschaft

Als einer der wichtigsten außereuropäischen Absatzmärkte bietet Nordamerika österreichischen Unternehmen attraktive Chancen und vielfältige Absatzmöglichkeiten.

Österreich gehört zu den führenden Exportnationen der Welt (pro Kopf) und nimmt durch seine hochentwickelte Industrie sowie seine engen internationalen Handelsbeziehungen eine Spitzenposition in der Wirtschaft ein. Im Jahr 2025 erreichte das österreichische Warenexportvolumen 190,1 Mrd. Euro. Österreichische Exportunternehmen liefern ihre Fertig- und Zulieferprodukte in mehr als 200 Länder. Im Globalisierungsindex der ETH Zürich belegt Österreich Platz sechs hinter den Niederlanden, der Schweiz, Belgien, UK und Schweden und liegt damit unmittelbar vor Deutschland auf Rang sieben (KOFGI Rankings 2025). Mehr als 1,2 Millionen Arbeitsplätze in Österreich hängen direkt oder indirekt vom Erfolg der Exportwirtschaft ab.

Erfolgsfaktor AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

Die Wahrung unternehmerischer Interessen im Ausland stellt österreichische Niederlassungen weiterhin vor komplexe und anspruchsvolle Aufgaben. Die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA als Teil der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) unterstützt österreichische Unternehmen bei ihren internationalen Aktivitäten. Mit Wirtschaftsdelegierten an rund 100 Standorten in über 70 Ländern begleitet sie Unternehmen bei Kundengewinnung, Verhandlungen und Vertragsabschlüssen. Zudem bietet sie Services, Förderinformationen und Unterstützung bei globalen Expansionsvorhaben. Im Jahr 2025 verzeichnete die AUSSENWIRTSCHAFT

Foto: Doppelmayr

AUSTRIA 224.000 Kontakte mit 17.000 österreichischen Kund:innen sowie 99.000 Kontakte mit 16.000 internationalen Geschäftspartner:innen. Zusätzlich profitieren heimische Unternehmen jährlich bei 52.000 Beratungen von der Expertise der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA.

Die Region Nordamerika

Nordamerika zählt zu den wichtigsten außereuropäischen Absatzmärkten Österreichs. Die USA, Kanada und Mexiko bieten österreichischen Unternehmen bedeutende Chancen im Bereich Industrie- und Technologiegüter. Mit einem Exportvolumen von 16,3 Mrd. Euro nach Nordamerika im Jahr 2025 bleibt die Region ein zentraler Wachstumsmarkt. Besonders gefragt sind Maschinenbau, Fahrzeugtechnik, Umwelttechnologien sowie Automatisierungs- und Energielösungen. Die hohe Kaufkraft, die starke Industriebasis sowie die Offenheit gegenüber technologischen Lösungen bieten österreichischen Unternehmen gute Wachstumschancen. Gleichzeitig stellen neue Handelsbarrieren und Importzölle eine Herausforderung dar.

USA sind zweitwichtigster Exportmarkt Österreichs

Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Österreich und den USA haben in den vergangenen Jahren stark an Dynamik gewonnen. 2024 erreichten Exporte in die USA mit 16,2 Mrd. Euro einen historischen Höchststand, womit die USA ihre Rolle als zweitwichtigster Exportmarkt Österreichs weiter festigten. 2025 lagen die Ausfuhren mit 12,9 Mrd. Euro zwar weiterhin auf hohem Niveau, die Rekorde der vorangegangenen Jahre konnten aber aufgrund der schwierigen Situation rund um die Zölle nicht erreicht werden.

Vor allem die zunehmende Automatisierung der Industrieproduktion eröffnet österreichischen Unternehmen Chancen. Lösungen aus den Bereichen Industrie 4.0, Smart City und Umwelttechnologie sind besonders gefragt, denn die USA stehen vor der Herausforderung, die Produktionseffizienz zu steigern. Österreichische Unternehmen, die in den

genannten Sektoren führend sind, können Lösungen anbieten, die diese Ziele unterstützen.

Langfristiger Erfolg angestrebt

Das oberösterreichische Familienunternehmen Fronius ist seit Jänner 2002 mit einer eigenen Tochtergesellschaft in den USA vertreten. „Wir waren anfangs in Brighton, Michigan tätig und sind 2014 mit dem US-Headquarter nach Portage, Indiana übersiedelt. Außerdem gibt es mehrere Sales & Service Offices, konkret in Wixom, Michigan, in Chattanooga, Tennessee, in Houston, Texas, in Riverside, California und in Oregon City, Oregon“, erklärt Klaus Strassmair, Geschäftsführer der Fronius Tochtergesellschaft in den USA. Fronius strebt keinen kurzfristigen Gewinn, sondern stets langfristigen Erfolg an. Eine kontinuierliche und

TIPP USA: „Gewinne den Markt nicht über Technik allein. Es braucht eine Kombination aus Technologie, Erreichbarkeit und exzellentem Service vor Ort.“

Klaus Strassmair, Geschäftsführer der Fronius Tochtergesellschaft in den USA

professionelle Beobachtung und Bearbeitung des Marktes sind deshalb für das Unternehmen entscheidend. Strassmair: „Wir haben es geschafft, dass wir uns in Sachen Technologie, Qualität und Service von Mitbewerbern unterscheiden und als Premium-Produkt wahrgenommen werden. Wichtig ist außerdem die Nähe zu den Kund:innen. Mit dezentralen Sales & Service Teams in den verschiedenen Regionen der USA sind wir einerseits in der Lage, lokale Präsenz zu zeigen und ein überdurchschnittliches Service-Level zu gewährleisten. Andererseits verstehen wir die Bedürfnisse unserer Kund:innen und lassen diese in die Produktentwicklungen mit einfließen. Die erfolgreiche Vernetzung in Branchenverbänden und unser Expertenstatus im Bereich der Schweißtechnik sind weitere Erfolgsfaktoren. Man nimmt uns mittlerweile als US-Player und nicht als

ausländischer Importeur wahr.“ Auch die Zusammenarbeit mit der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA schätzt das Unternehmen. „Wir pflegen einen laufenden Austausch mit der Wirtschaftskammer und nehmen beispielsweise an gesellschaftlichen Anlässen, verschiedenen Webinaren und Informationsveranstaltungen sowie Wirtschaftsmissionen und Konferenzen wie der „Austria Connect“ teil.“

Stabile Beziehungen mit Kanada

Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Österreich und Kanada sind von Stabilität, technologischer Zusammenarbeit und einer hohen Nachfrage nach österreichischen Qualitätsprodukten geprägt. Das Freihandelsabkommen CETA stärkte den Handel zusätzlich. Im Jahr 2025 erreichten die österreichischen Exporte nach Kanada 1,7 Mrd. Euro, das gesamte Handelsvolumen lag bei rund 2,3 Mrd. Euro. Zu den wichtigsten Exportgütern zählen Maschinen und Anlagen, Produkte der Fahrzeugzulieferindustrie, elektrische Geräte, pharmazeutische Erzeugnisse sowie Umwelttechnologien. Besonders in den Bereichen Energie, Infrastruktur, Green Technology und Industrieautomation bestehen gute Marktchancen für österreichische Betriebe.

TIPP Kanada: „Für Doppelmayr liegt der Schlüssel darin, europäische Erfahrung und Technologie mit der lokalen Kultur zu verbinden. Lösungen sollten nicht einfach übertragen, sondern gemeinsam mit den Partnern vor Ort entwickelt werden.“

Alexander Klimmer, Executive Director Sales Doppelmayr

Seit Jahrzehnten in Kanada aktiv

Die Doppelmayr Gruppe ist bereits seit vielen Jahrzehnten in Kanada aktiv. Erste Anlagen wurden schon 1953 in das Land geliefert. Dies war ein wichtiger Meilenstein für das Unternehmen, die internationale Präsenz und globale Ausrichtung der

Unternehmensgruppe. Mit der zunehmenden Marktentwicklung wurde 1978 schließlich Doppelmayr Canada in Saint-Jérôme, Québec, gegründet. Parallel dazu wurde auch der westkanadische Markt frühzeitig erschlossen. In Kelowna entstand eine eigene Vertriebs- und After-Sales-Organisation, um die Nähe zu den Kund:innen sicherzustellen und die regionale Entwicklung gezielt zu unterstützen. Alexander Klimmer, Executive Director Sales bei Doppelmayr: „Was Kanada und unsere Branche besonders auszeichnet, ist die zunehmende Internationalität. Auch wenn der Sektor historisch stark geprägt war, erleben wir heute eine immer größere kulturelle Vielfalt – in den Skigebieten, unter unseren Mitarbeitenden und auch bei Partner:innen und Lieferant:innen. Diese Vielfalt verbindet Menschen aus unterschiedlichsten Hintergründen durch eine gemeinsame Leidenschaft: die Berge. Genau diese Basis schafft ein starkes Fundament für Zusammenarbeit – auch im internationalen Kontext und mit der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA.“

Ein entscheidender Erfolgsfaktor in Kanada ist für Doppelmayr die Nähe zu den Kund:innen – sowohl geografisch als auch kulturell. Klimmer: „Es geht darum, die sprachlichen und kulturellen Besonderheiten zu verstehen und ernst zu nehmen, um die Bedürfnisse, Visionen und Projektideen unserer Kund:innen vollständig erfassen zu können. Letztlich sind die Erfolgsfaktoren jedoch überall ähnlich: Vertrauen, fachliche Kompetenz und konsequente Umsetzung. Unsere Kund:innen schätzen die hohe Qualität unserer Produkte und die Verlässlichkeit in der Projektabwicklung über den gesamten Lebenszyklus hinweg. Zudem profitieren wir stark von unserer Unternehmenskultur als familiengeführtes Unternehmen. Werte wie Partnerschaft, Verlässlichkeit und ein langfristiger Blick prägen unser Handeln und machen die Zusammenarbeit mit Kund:innen und Partner:innen entsprechend nachhaltig.“

Mexiko spielt eine bedeutende Rolle

Mexiko war im Jahr 2025 der wichtigste Handelspartner Österreichs in Lateinamerika und spielte eine bedeutende Rolle für die österreichische Ex-



SAG Mexico ist ein internationaler Lieferant von Aluminium- und Stahlkomponenten für die Automobilindustrie.

portwirtschaft. Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen beiden Ländern sind von einer engen industriellen Zusammenarbeit, steigenden Investitionen und einer hohen Nachfrage nach österreichischen Qualitäts- und Technologiegütern geprägt. Besonders die starke Vernetzung Mexikos mit dem nordamerikanischen Markt macht das Land für österreichische Unternehmen attraktiv.

Die österreichischen Exporte erreichten 2025 1,8 Mrd. Euro, womit etwa 45 Prozent aller Ausfuhren nach Lateinamerika auf Mexiko entfielen. Zu den wichtigsten Exportgütern zählen Maschinen und Anlagen, Fahrzeugteile, elektrische Geräte sowie pharmazeutische Erzeugnisse. Besonders österreichische Industrieunternehmen profitieren von Mexikos bedeutender Rolle als Produktionsstandort für die internationale Automobil- und Fertigungsindustrie. Viele österreichische Unternehmen liefern spezialisierte Komponenten und Technologien an mexikanische Produktionsbetriebe und internationale Konzerne.

Essenzieller Teil der globalen Wertschöpfungsstrategie

Melecs ist seit Dezember 2018 in Mexiko aktiv. Der Einstieg erfolgte zunächst über die 70-prozentige Akquisition eines Elektronikfertigungsstandorts eines deutschen Industrieunternehmens. In der Zwischenzeit wurde die mexikanische Tochtergesellschaft vollständig übernommen und in die Gruppe integriert. „Ein Werk in Mexiko ist kein Selbst-



Melecs verfolgt mit seinem Standort Querétaro in Mexiko einen „Local-for-Local“-Ansatz für Nordamerika.

läufer: Es erfordert zu Beginn ein hohes Maß an Management-Attention. Unser Standort in Mexiko ist kein reines „Low-Cost“-Projekt. Er ist ein essenzieller Teil unserer globalen Wertschöpfungsstrategie. Viele unserer aktuellen globalen Serienprogramme konnten wir nur gewinnen, weil wir mit einem Standort in Nordamerika den „Local-for-Local“-Ansatz unserer Kund:innen bedienen. Das bietet sowohl geopolitische Sicherheit als auch betriebswirtschaftliche Vorteile. Mexiko punktet hierbei durch das USMCA-Freihandelsabkommen, die hohe Verfügbarkeit von Fachkräften und eine hohe Wettbewerbsfähigkeit“, so Melecs CEO Bernhard Pulferer und weiter: „Die Zusammenarbeit mit der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA ist für uns grundsätzlich von zentraler Bedeutung – insbesondere beim Markteintritt in Länder, deren Geschäftsgepflogenheiten man noch nicht im Detail kennt. Wir haben diesen Service bereits in Osteuropa, Asien und den USA erfolgreich genutzt. Auch in Mexiko erfahren wir eine sehr kompetente Betreuung; das Team vor Ort ist extrem reaktionsschnell und unterstützt uns zielgerichtet bei unseren lokalen Herausforderungen.“

Strategische Säule des regionalen Wachstums

Seit dem Eintritt in die SAG Group durch ein Joint Venture im Jahr 2008 hat sich Mexiko zu einer strategischen Säule für die nordamerikanischen Aktivitäten der Gruppe entwickelt. Im Laufe der Jahrzehnte hat sich das Unternehmen von der



Das oberösterreichische Familienunternehmen Fronius ist seit 2014 mit seinem US-Headquarter in Portage, Indiana angesiedelt.



Durch Innovation und neue Technologien ist Fronius USA ein führenden Anbieter hochwertiger Solarlösungen.

traditionellen Metall- und Maschinenbauproduktion zu einem führenden Anbieter von Aluminium- und Stahllösungen für die Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie entwickelt. „Heute betreibt SAG Mexico zwei Produktionsstandorte in Tlalnepantla und Monterrey und beliefert Kund:innen in ganz Nordamerika mit einem starken Fokus auf Qualität, Engineering und Innovation. Dank seiner industriellen Basis, qualifizierten Arbeitskräften und der Nähe zum US-Markt ist Mexiko zu einer strategischen Säule unseres regionalen Wachstums geworden. Die Zusammenarbeit mit der AUSSEN-

WIRTSCHAFT AUSTRIA und dem österreichischen AußenwirtschaftsCenter in Mexiko war stets sehr positiv und wertvoll. Meiner Erfahrung nach bieten diese Netzwerke eine ausgezeichnete Möglichkeit, Ideen auszutauschen, Markt-dynamiken zu verstehen und neue Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren. Sie helfen österreichischen Unternehmen außerdem dabei, die mexikanische Geschäftskultur besser zu verstehen und erleichtern den Zugang zu wichtigen lokalen Stakeholdern“, so Hector Nuñez, Managing Director SAG Group Mexico. Mexiko ist ein äußerst wettbewerbsintensiver und dynamischer Markt, bietet aber gleichzeitig enorme Chancen für Unternehmen, die bereit sind, in Menschen, Technologie und operative Exzellenz zu investieren. Nuñez: „Für uns war ein entscheidender Faktor, ein Gleichgewicht zwischen österreichischen Qualitäts- und Disziplinstandards zu wahren und gleichzeitig die Flexibilität und Geschwindigkeit zu verstehen, die der mexikanische Markt verlangt. Ein weiteres wichtiges Element ist der Aufbau von Vertrauen gegenüber Mitarbeiter:innen, Kund:innen, Lieferant:innen und Behörden. Darüber hinaus war die Entwicklung lokaler Talente von grundlegender Bedeutung. Mexiko verfügt über hochqualifizierte Ingenieure, Techniker und Fachkräfte im Produktionsbereich. Die Förderung lokaler Teams und die Stärkung einer robusten Unternehmenskultur waren entscheidend für unseren langfristigen Erfolg.“

TIPP Mexiko: „Investieren Sie massiv in den Know-how-Transfer durch Expats und setzen Sie frühzeitig auf Programme zur Mitarbeiterloyalität, um die branchenübliche Fluktuation gering zu halten. Halten Sie die Komplexität der Prozesse anfangs bewusst niedrig, um die lokale Organisation nicht zu überfordern.“

Bernhard Pulferer, CEO Meleco

„Betrachten Sie Mexiko nicht nur als kostengünstigen Produktionsstandort. Erfolgreich sind jene Unternehmen, die langfristige lokale Kompetenzen aufbauen, in Beziehungen investieren und Teil der lokalen Industriegemeinschaft werden – und nicht jene, die Mexiko ausschließlich als Exportplattform nutzen.“

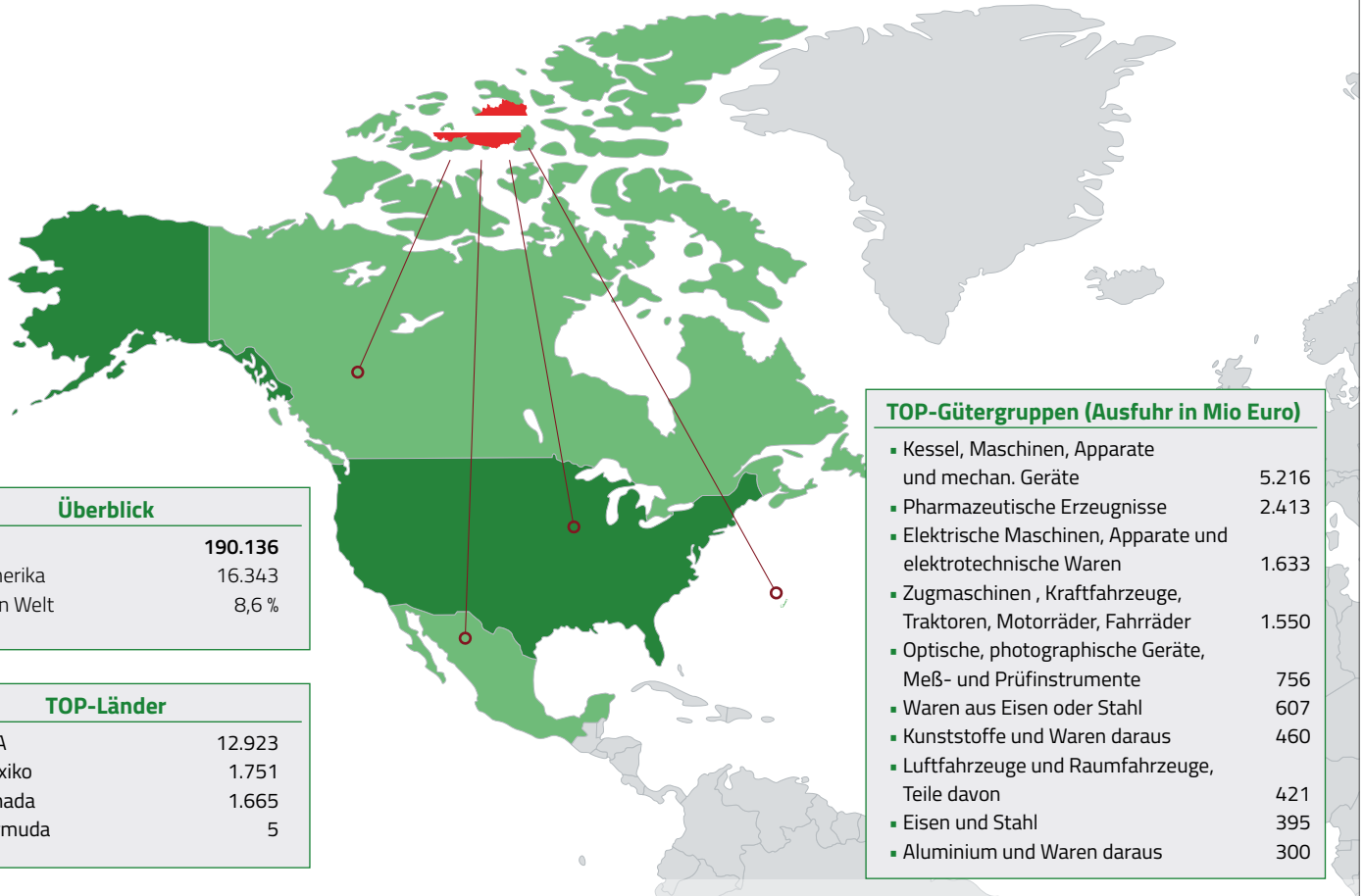
Hector Nuñez, Managing Director
SAG Group Mexico

Autorin: Helene Tuma

Fotos: Fronius USA (2)

NORDAMERIKA

Ausfuhren in Mio. Euro (Anteil an der Welt)



Überblick

WELT	190.136
Nordamerika	16.343
Anteil an Welt	8,6 %

TOP-Länder

USA	12.923
Mexiko	1.751
Kanada	1.665
Bermuda	5

TOP-Gütergruppen (Ausfuhr in Mio Euro)

▪ Kessel, Maschinen, Apparate und mechan. Geräte	5.216
▪ Pharmazeutische Erzeugnisse	2.413
▪ Elektrische Maschinen, Apparate und elektrotechnische Waren	1.633
▪ Zugmaschinen , Kraftfahrzeuge, Traktoren, Motorräder, Fahrräder	1.550
▪ Optische, photographische Geräte, Meß- und Prüfinstrumente	756
▪ Waren aus Eisen oder Stahl	607
▪ Kunststoffe und Waren daraus	460
▪ Luftfahrzeuge und Raumfahrzeuge, Teile davon	421
▪ Eisen und Stahl	395
▪ Aluminium und Waren daraus	300

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

Links zum Thema

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

wko.at/aussenwirtschaft

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

Ogleich die Zahl der weltpolitischen Baustellen durch den Irankrieg und neue Zolldrohungen aus den USA weiter angestiegen ist, zeigen die Konjunkturprognosen und auch die konjunkturellen Frühindikatoren eine insgesamt relativ stabile Entwicklung der Weltwirtschaft. Allerdings reiht sich der Euroraum in der Wachstumsdynamik weiterhin ganz hinten an, und Österreich zählt neuerlich zu den Euroländern mit der geringsten Wachstumsrate.

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

Seit Jahrzehnten weisen die USA meist einen Wachstumsvorsprung gegenüber dem Durchschnitt der Industrieländer auf. Dafür gibt es verschiedene ökonomische Erklärungen, darunter jene des regionalen Ausgleichs: Der wirtschaftlichen Schwäche in einem Teil des Landes steht meist ein Aufschwung in einem anderen Teil gegenüber; vorhandene Vernetzungen dämpfen den Abschwung in den von Konjunktur- und Strukturkrisen getroffenen Landesteilen, während gleichzeitig mobile Produktionsfaktoren (vor allem Kapital, in den USA aber auch Arbeitskraft) rasch die Chancen in den boomenden Branchen und Regionen nützen. Gedämpfter Abschwung und verstärkte Aufwärtsbewegungen ergeben in Summe einen deutlichen Wachstumsvorsprung.

Zumindest ansatzweise ist diese Entwicklung auch in der globalisierten Weltwirtschaft zu beobachten: Regionale Stärken und Schwächen gleichen einander aus, (fast) immer steht eine Konjunkturlokomotive bereit, die eine Entgleisung verhindert. Wenn man den Zeitraum 2008 bis 2027 anhand der Datenbasis des IWF betrachtet (2026 und 2027 sind naturgemäß Prognosewerte), dann sieht man eine konstante Abfolge von Wachstumswerten knapp über 3 %, sodass man von einem Ende des herkömmlichen Konjunkturzyklus sprechen könnte. Nur die Jahre 2010 und 2011 hatten deutlich überdurchschnittliche Wachstumsraten, die ihrerseits den Einbruch der Jahre 2009 ausgeglichen haben; und das starke Wachstum des Jahres 2021 hat den Einbruch des Jahres 2020 kompensiert. Sehr aufmerksam zu beobachten wird sein, ob die Gegenkräfte zur Globalisierung – die Wiederkunft der Zölle und das

„Friendshoring“ – die Schwankungsanfälligkeit der Weltkonjunktur wieder erhöhen werden.

Nicht einmal der Irankrieg mit seinen noch immer schwer abzuschätzenden Auswirkungen auf die globale Verfügbarkeit an Energierohstoffen konnte bislang die „monotone“ Fortschreibung der Konjunkturzahlen nennenswert stören: Der Internationale Währungsfonds (IMF) hat seine jüngste Prognose gerade einmal um zwei Zehntelpunkte gegenüber Jänner zurückgenommen, von 3,3 auf 3,1 % globales Wirtschaftswachstum. Energieproduzierende Länder legen etwas zu, Energieimporteure verlieren etwas – aber abgesehen von der unmittelbar betroffenen Region „Naher Osten“ bleiben die Auswirkungen selbst auf regionaler Ebene überschaubar. Die von der OECD errechneten Frühindikatoren zeigen eine stabile Tendenz auf überdurchschnittlichem Niveau, mit der bemerkenswerten Ausnahme Chinas: Die eher schwachen Frühindikatoren für China korrespondieren mit einer auf 3,9 % verminderten Wachstumsprognose des IMF – der drittschwächste Wert in diesem Jahrtausend.

Deutlicher als bei den globalen Wachstumsraten sind die Auswirkungen bei den Inflationsraten: Gestiegene Rohstoff- und Energiekosten werden die Inflationsraten in die Höhe treiben, auf globaler Ebene um rund 0,8 % gegenüber der letzten Prognose (auf 3,9 % laut IMF), im Euroraum sogar um 1,1 % (auf 3,0 % laut EU-Prognose).

Das Beispiel der USA zeigt, dass auch relativ stabile und Vergleichsländer regelmäßig übertreffen-

de Wachstumsraten die Herausbildung von Regionen mit hartnäckigen Strukturproblemen nicht verhindern können: Der „Rust Belt“ – als „Manufacturing Belt“ im Nordosten der USA bis in die 1960er-Jahre des wirtschaftliche Herz des Landes – heißt nicht zufälligerweise so, und die drückenden sozialen Probleme der Region wären noch größer, wären aus den Städten nicht mehr als die Hälfte der Einwohner abgewandert. Heute muss Europa achten, nicht zum globalen „Rust Belt“ zu werden: Die europäischen Wachstumsraten schleppen sich seit zwanzig Jahren auf niedrigem Niveau dahin. Für 2007/2026 ergibt sich ein durchschnittlicher Wachstumswert der EU von 1,2 % pro Jahr, wobei der Euroraum noch einmal um 0,2 Prozentpunkte niedriger liegt. Insofern sind die von der EU-Kommission in der Frühjahrprognose 2026 genannten Wachstumszahlen für das laufende Jahr von 1,1 % (EU insgesamt) bzw. 0,9 % (Euroraum) – beide Werte mussten gegenüber der letzten Prognose um 0,3 Prozentpunkte nach unten revidiert werden. Innerhalb des Euroraumes weisen Italien (+ 0,5 %) und Deutschland (+ 0,6 %) besonders schwache Wachstumswerte auf; das dazwischen liegende Österreich kann sich von seinen beiden europäischen Haupthandelspartnern mit einer Wachstumsprognose von ebenfalls + 0,6 % nicht positiv abheben. Der Weg Europas muss nicht unausweichlich zu einem „Rust Belt“ der Welt führen: Gerade die steigenden Rohstoff- und Energiekosten bieten für europäische Produkte und Technologien mit hoher Rohstoff- und Energieeffizienz Marktchancen, wobei ein hohes Maß regionaler Flexibilität bei der Suche nach Absatzmärkten unabdingbar ist. Wichtig ist auch eine klare Fokussierung auf Wettbewerbsfähigkeit. Das ist ein zentrales europäisches Thema, und es umfasst mittlerweile alle Kostenbereiche, von den Arbeitskosten über die Kapitalkosten und die Bürokratiekosten bis hin zu den durch mangelnde internationale Absicherung und Problemen im Marktdesign belasteten Energiekosten und den durch eine einseitige Agenda getriebenen Umweltkosten.

Unter großen Schwankungen und durch politische Ereignisse immer wieder massiv gestört hat im Laufe des Jahres 2025 eine leichte Erholung der



Aussichten der (europäischen) Industrie eingesetzt. Wie der Business and Consumer Survey der Europäischen Union zeigt, hat sich der negative Abstand der Erwartungen der Industrie zum langjährigen Durchschnittswert auch im laufenden Jahr vermindert. Weiterhin sehr negativ ist die Einschätzung der Auftragslage der Industrie, wobei die Verkürzung von Bestellfristen aufgrund des hohen Niveaus an Unsicherheit nochmals an Gewicht gewonnen haben dürfte. Sehr viel besser entwickelt hat sich nämlich die Einschätzung der aktuellen Produktionstätigkeit, parallel dazu zeigen die (unfreiwilligen) Fertigwarenlager einen leicht rückläufigen Trend. Wie die nun verfügbaren Daten über mehrere Monate seit Ausbruch des Irankriegs belegen, übertreffen die negativen Reaktionen und Befürchtungen der Konsumenten die entsprechenden Reaktionen der Industrie bei weitem; zu beobachten wird sein, ob sich die Sorgen der Konsumenten auch in tatsächlicher Kaufzurückhaltung und Angstsparen äußern – erste Daten aus dem zweiten Quartal 2026 scheinen dies zumindest in gewissem Umfang nahezulegen.

Die Konjunkturumfrage der IV (unter rund 365 Unternehmen mit rund 265.000 Beschäftigten) zeigt ein interessantes Bild: Die unmittelbar vor dem Ausbruch des Irankriegs deutlich aufgehellte Perspektive ist nicht völlig verschwunden, sondern in der Befragung weiterhin präsent – wenn auch etwas geschwächt und verzögert. Ein grundsätzlich (wieder) aufnahmebereiter Markt scheint aber von den Unternehmen nur unter massiven Abstrichen bei der Ertragslage bedient werden zu können, denn die Ertragslage und die Ertragserwartung haben sich verschlechtert. Insbesondere die Einschätzung der gegenwärtigen Ertragslage liegt nun seit rund drei Jahren unter dem langjährigen Durchschnitt, was das so notwendige Anspringen der Investitionstätigkeit massiv bremst. ■

F&E: Unternehmen tragen Österreichs Innovationsleistung

Die Industrie macht daraus marktfähige Innovation, Wertschöpfung und Zukunft für den Standort.

Mag. Andreas Mörk

Österreich investiert 2026 laut aktueller Globalschätzung von Statistik Austria rund 17,6 Mrd. Euro in Forschung und Entwicklung. Das entspricht einer Forschungsquote von 3,34 % des nominellen Bruttoinlandsprodukts. Damit liegt Österreich im EU-Vergleich weiterhin auf Platz drei – hinter Schweden und Belgien – und klar über dem Durchschnitt der EU-27. Gegenüber dem Höchstwert 2025 ist die Quote zwar leicht gesunken, das ist jedoch vor allem ein Recheneffekt: Die F&E-Ausgaben steigen weiter, das nominelle BIP wächst aber stärker. Im Langzeitvergleich bleibt der Trend eindeutig positiv: 2006 lag die Quote noch bei 2,38 %, seit 2014 wird das EU-Ziel von 3 % dauerhaft erreicht. Mit Blick nach vorne bleibt die Messlatte hoch: Im Regierungsprogramm 2025–2029 ist das Ziel einer F&E-Quote von über 4 % des BIP bis 2030 verankert. Von der aktuellen Quote von 3,34 % ist Österreich damit noch ein gutes Stück entfernt.

Unternehmen finanzieren 2026 rund 8,9 Mrd. Euro und damit etwa die Hälfte der gesamten F&E-Ausgaben. Darin enthalten sind auch Begünstigungen über die steuerliche Forschungsförderung. Aus dem Ausland kommen weitere 2,9 Mrd. Euro bzw. 16 %, überwiegend als konzerninterne Finanzierungsströme multinationaler Unternehmen. Rechnet man diese Mittel hinzu, tragen Unternehmen in Summe rund zwei Drittel der F&E-Finanzierung in Österreich. Diese Zahlen zeigen nicht nur ein hohes Forschungsniveau, sondern auch, wo die Innovationsleistung des Standorts wirtschaftlich getragen wird: in den Unternehmen. Gerade die Industrie verbindet Forschung mit Entwicklung, Produktion und Verwertung. Sie macht aus technologischen Ideen marktfähige Produkte, neue Verfahren und zusätzliche Wertschöpfung – und ist damit ein zentraler Hebel für Exportstärke und hochwertige Beschäftigung.

Forschung in Österreich wird wesentlich von Unternehmen getragen – und braucht daher verlässliche, investitionsfähige Rahmenbedingungen. Gerade in der Industrie sind F&E-Entscheidungen langfristig, kapitalintensiv und eng mit Standort-, Produktions- und Beschäftigungsfragen verknüpft. Entscheidend sind Instrumente, die industrielle Entwicklungsrealitäten abbilden, technologieoffen ausgestaltet sind und Planungssicherheit geben. Dazu zählen insbesondere die themenoffenen FFG-Basisprogramme und die Forschungsprämie. Ergänzend bleiben der Fonds Zukunft Österreich und der FTI-Pakt zentrale Bausteine einer zukunftsorientierten Standort- und Industriepolitik.

Warum die FFG-Basisprogramme für die Industrie so wichtig sind

Die themenoffenen FFG-Basisprogramme sind ein zentraler Treiber für Innovation in der Industrie. Sie ermöglichen Unternehmen aller Größen – vom KMU bis zum Großunternehmen – einen niederschweligen Zugang zu Förderung ohne thematische Einschränkungen und unterstützen technologisch anspruchsvolle F&E-Projekte entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Gerade für industrielle Entwicklungsprozesse ist diese Themenoffenheit entscheidend, weil Innovation häufig nicht in vorgegebenen Programmlogiken entsteht, sondern aus konkreten technologischen Herausforderungen in Produktion, Materialien, Prozessen oder Digitalisierung.

Auch ihre Wirkung ist klar belegt: 82 % der geförderten Industrieprojekte waren 2023 klimarelevant. Fast 95 % der in den Basisprogrammen geförderten Industrieunternehmen sind Exporteure. Über 80 % der Unternehmen berichten von gestärkter internationaler Wettbewerbsfähigkeit.

Zugleich zeigt eine Studie der KMU Forschung Austria, dass 85 % der geförderten F&E-Projekte ohne Förderung nicht oder nur deutlich reduziert umgesetzt worden wären. Damit sind die Basisprogramme nicht nur ein Förderinstrument, sondern ein wirksamer Hebel für Innovation, Standortqualität und industrielle Entwicklung. Hinzu kommt: Die Industrie erzielt mit Forschungsförderung besonders starke wirtschaftliche Effekte – vor allem über F&E-Projekte der FFG-Basisprogramme, die für die Industrie ein zentrales Instrument sind. Die Industrie erzielt mit Abstand die höchsten Hebelwirkungen und Umsatzeffekte je Fördereuro. Jeder Fördereuro bewirkt 19 Euro zusätzlichen oder gesicherten Umsatz, das ist mehr als doppelt so viel wie in der gewerblichen Wirtschaft (8,6 Euro).

Gleichzeitig stiegen die Projektkosten von Industrieunternehmen in den Basisprogrammen 2023 gegenüber 2015 um 61 %. Das unterstreicht die Relevanz der Programme ebenso wie den wachsenden Finanzierungsbedarf industrieller Innovationsprojekte. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten sind die Basisprogramme daher mehr als ein Budgetposten: Sie sichern Innovationsfähigkeit dort, wo Unternehmen technologische Risiken eingehen, investieren und neue Lösungen bis in die Anwendung bringen. Und auch wenn sie themenoffen gestaltet sind, zahlen sie auf die wesentlichen Zukunftsfelder und Schlüsseltechnologien ein.

Warum die Forschungsprämie für die Industrie so wichtig ist

Die Forschungsprämie ist aus Sicht der Industrie ein zentrales Standortinstrument. Für viele forschungsaktive Unternehmen ist sie ein wesentliches Kriterium in Investitions-, Ausbau- und Ansiedlungsentscheidungen. Sie stärkt laufende F&E-Aktivitäten, schafft finanzielle Planbarkeit und wirkt gerade in wirtschaftlich unsicheren Phasen stabilisierend. Gerade für die Industrie ist das besonders relevant. Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in Österreich finden ganz überwiegend im industriellen und produktionsnahen Bereich statt. Änderungen an den Rege-

lungen treffen daher nicht Randbereiche, sondern den Kern der österreichischen F&E-Landschaft.

Für die Industrie ist dabei entscheidend, dass Forschung vielfach nicht losgelöst vom realen Produktionsumfeld stattfindet. Neue Produkte, Werkstoffe, Rezepturen, Bauteilgeometrien oder Prozessparameter können häufig nicht ausschließlich im Labor entwickelt werden; die entscheidenden Erkenntnisse

entstehen oft erst unter realen Bedingungen in der Fertigung. Umso wichtiger sind eine klare, rechtssichere und praxistaugliche Ausgestaltung sowie administrative Rahmenbedingungen, die industrielle F&E nicht unnötig verkomplizieren oder in ihrer Wirkung einschränken. Die Forschungsprämie muss daher ein verlässlicher Standortfaktor bleiben.

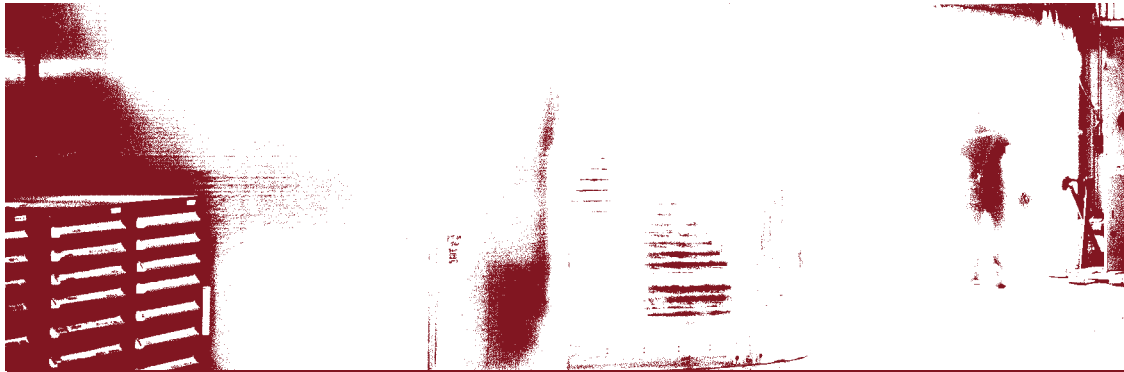
Forschung in der Industrie entsteht zudem nicht isoliert. Große Industrieunternehmen tragen mit ihrer F&E-Leistung wesentlich zum Innovationsniveau des Standorts bei, sind aber gleichzeitig eng mit KMU, spezialisierten Zulieferern und Technologiepartnern verbunden. Gerade dieses Zusammenspiel aus Groß und Klein stärkt technologische Entwicklung, beschleunigt Innovationen und verankert Wertschöpfung breiter im Standort.

Wie sich die F&E-Ausgaben in den kommenden Jahren entwickeln, wird daher nicht zuletzt davon abhängen, ob öffentliche Finanzierung und zentrale Förderinstrumente verlässlich weitergeführt werden. Wer Unternehmen als Träger der Innovationsleistung stärken will, muss auch die Rahmenbedingungen dafür absichern: mit Planungssicherheit, technologieoffener Förderung und einer Forschungsprämie, die industrieller Praxis gerecht wird. Denn Forschung in Österreich lebt nicht nur von einer hohen Quote – sie lebt vor allem von Unternehmen, die investieren, entwickeln und Innovationen in wirtschaftliche Stärke übersetzen. ■



Mag. Andreas Mörk

Branchenübersicht



Übersicht der einzelnen Branchen in ihrer Entwicklung

	Abgesetzte Produktion		Beschäftigte ¹⁾		Auftrags- einkänge
Einschätzung 2. Quartal 2026	4.Q25/24 in Prozent	Einschätzung 2.Q26/2.Q25	4.Q25/24 in Prozent	Einschätzung 2.Q26/2.Q25	Einschätzung 2.Q26/2.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

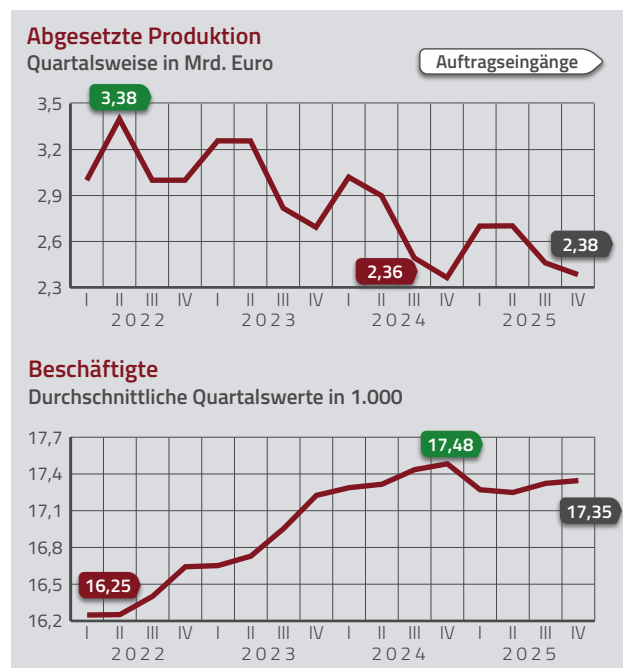
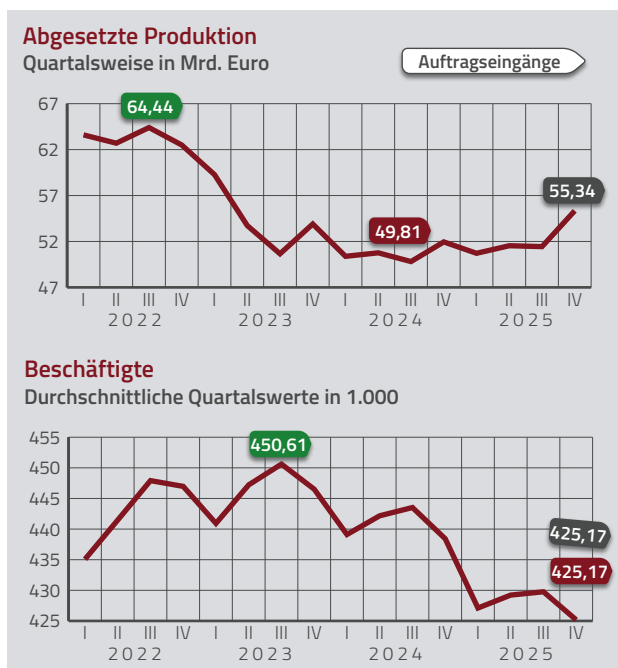
Die Industriefachverbände starten auch im 2. Quartal 2026 erneut aus einer schwierigen Lage. Nach mehreren schwachen Quartalen bleibt die Stimmung verhalten: Produktion und Nachfrage entwickeln sich uneinheitlich – während die Produktion zuletzt leicht ausgeweitet wurde, bleiben Auftragseingänge vielfach schwach. Gleichzeitig verfestigt sich der Beschäftigungsrückgang: Fünf Fachverbände melden sinkende Beschäftigung im Vorjahresvergleich, in den übrigen dominiert Stagnation – teils nach bereits zuvor rückläufiger Entwicklung.

Punktueller Lichtblicke zeigen sich bei den Auftragseingängen in der Bauindustrie sowie in der Elektro- und Elektronikindustrie, sie reichen jedoch nicht aus, um der Gesamtindustrie neue Dynamik zu verleihen. Der jüngste Einkaufsmanagerindex bestätigt das fragile Umfeld: Zwar signalisiert der Gesamtindex moderates Wachstum, zentrale Komponenten wie Nachfrage und Beschäftigung bleiben jedoch deutlich unter Druck. Massive Kostenanstiege bei Energie, Rohstoffen und Transport belasten die Betriebe erheblich. Da diese nur teilweise weitergegeben werden können, geraten Margen unter Druck – was zunehmend über Personalanpassungen abgefedert wird.

Bergbau und Stahl

Die nach wie vor schwache wirtschaftliche Entwicklung in Österreich und Deutschland dämpft die konjunkturelle Lage der österreichischen Bergbau- und Stahlindustrie. Die jüngste geopolitische Krise am Persischen Golf hat bislang noch keine wesentlichen Auswirkungen auf Absatzmärkte oder Rohstoffversorgung gehabt. Je länger die Krise andauert, desto größer werden die Unsicherheiten und die Gefahr, dass sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen wieder verschlechtern. Einige Absatzmärkte sind bisher besser durch die Rezession gekommen, insgesamt bleiben die Erwartungen in der Branche gedämpft. Im Bereich Bahn und Bahninfrastruktur entwickelt sich die Nachfrage aufgrund des anhaltend hohen Bedarfs auf den europäischen Märkten weiterhin positiv. Über den Erwartungen liegt die Nachfrage in der Lagertechnik und Luftfahrt. Haushaltsgeräte- und Konsumgüterindustrie, Maschinenbau sowie Bauindustrie verharren auf sehr geringem Niveau. Rückläufig entwickelt sich die Nachfrage im Energiebereich. In der Feuerfestindustrie ist die Nachfrage in fast allen Industriebereichen rückläufig. Das niedrige Preisniveau für Feuerfestprodukte belastet zusätzlich die Erträge. Auch für das kommende Quartal bleiben die Prognosen verhalten.

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

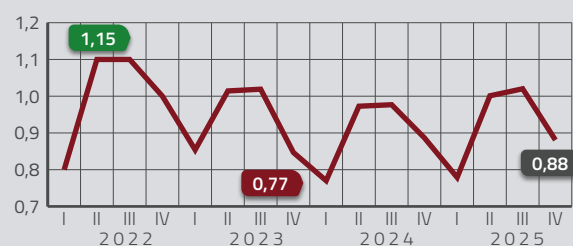


Stein- und keramische Industrie

Die mineralische Baustoffindustrie erwartet für das 2. Quartal 2026 eine spürbare Stabilisierung auf niedrigem Niveau. Die Mehrheit der Betriebe geht von konstanten Umsätzen aus. Im Hochbau stagniert der gewerbliche Bau, während verbesserte Finanzierungsbedingungen und staatliche Impulse im Wohnbau eine leichte Erholung der Auftragslage signalisieren. Im Tiefbau bleibt der Trend hingegen rückläufig: Stark gekürzte öffentliche Aufträge im Infrastrukturbereich lassen hier noch keine Erholung erkennen. Das WIFO prognostiziert für 2026 zwar das Ende der Export-Rezession, rechnet jedoch nur mit einem sehr geringen realen Zuwachs der Gesamtexporte. Für exportorientierte Branchen bleibt die Erholung damit fragil. Anhaltend hoher Kostendruck und verschärfter globaler Wettbewerb, insbesondere durch asiatische Anbieter, belasten Margen und Auslandsaufträge. Baubezogene Branchen stehen weiter unter Druck durch hohe Lohn- und Energiekosten. In exportnahen Bereichen macht die teure Produktion in Österreich die Betriebe anfällig gegenüber günstigerer Konkurrenz, Stichwort „China-Schock 2.0“. Die Beschäftigung ist im Vorjahresvergleich weiterhin leicht rückläufig. Die Unternehmen reagieren mit Personalsdisziplin, bauen Zeitarbeit ab und nutzen natürliche Fluktuation, um ihren Facharbeiterstamm zu halten und bestmöglich auszulasten.

Abgesetzte Produktion

Quartalsweise in Mrd. Euro



Beschäftigte

Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000



Glasindustrie

Das unsichere globale Wirtschaftsumfeld und die durch den Iran-Konflikt gestiegenen Energiepreise wirken sich auf die gesamte Glasindustrie erheblich negativ aus. Die Auftragslage in der Glasbe- und -verarbeitung bleibt im Wohnungsneubau auf schwachem Niveau und im internationalen Projektgeschäft steigen Investoren auf die Bremse. Aufträge sind durch Schwankungen bei Materialverfügbarkeiten, Lieferbedingungen und Aufpreisen deutlich schwerer kalkulierbar. Auf dem europäischen Absatzmarkt für Bauglas findet ein regelrechter Verdrängungswettbewerb statt. In den Bereichen Wirtschaftsglas und Schmuck zeichnet sich durch die generelle Unsicherheit auf den Weltmärkten eine negative Entwicklung ab. Die aktuelle Geschäftslage ist durchwachsen und die gedämpfte Konsumlaune senkt die Erwartungen für die nächsten Monate. Auch in der Verpackungsglasherstellung verstärkt sich der negative Trend. Die Nachfragesituation bei alkoholischen Getränken ist weiter rückläufig. Kapazitäten müssen heruntergefahren und einzelne Produktionslinien stillgelegt werden, um überschüssige Lagerbestände abzubauen. Um im direkten Wettbewerb mithalten zu können, werden steigende Produktionskosten noch nicht in die Verkaufspreise eingerechnet. Eine Verbesserung der Marktsituation ist nicht in Sicht.

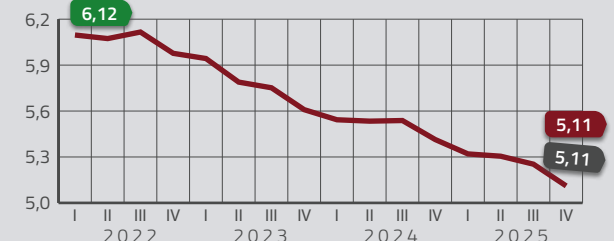
Abgesetzte Produktion

Quartalsweise in Mrd. Euro



Beschäftigte

Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000



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 die 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. Halbjahr 2026 nicht verbessert, der Auftragseingang ist weiterhin verhalten. Die Aussicht auf eine Trendwende ist mit zunehmender Dauer des Irankriegs in absehbarer Zeit nicht gegeben, immer mehr Firmen müssen Restrukturierungsmaßnahmen durchführen. Entscheidend bleibt, wie Investitionen in Zukunftstrends wie Green-Deal-Anwendungen trotz Krisen und Budgetdruck finanziert werden können. Die Politik muss dafür rasch bessere Rahmenbedingungen schaffen, vor allem bei Energie- und CO₂-Kosten. Gleichzeitig braucht es konkrete Maßnahmen zum Bürokratieabbau. ■

Abgesetzte Produktion
Quartalsweise in Mrd. Euro

Auftragseingänge



Beschäftigte
Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000



Papierindustrie

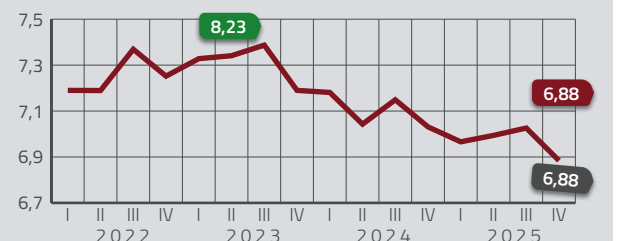
Nach den Mengenrückgängen der vergangenen Jahre liegt die Produktion der Papierindustrie im Frühjahr 2026 etwa auf Vorjahresniveau. Die Stilllegung einer Papiermaschine und die damit verbundene Kapazitätsreduktion belasten vor allem den Verpackungsbereich, der um vier Prozent zurückgeht. Der grafische Sektor stabilisiert sich, Spezialpapiere legen um acht Prozent zu. Zellstoff entwickelte sich zuletzt besser, gestützt durch höhere Exporte und mehr Textilzellstoff im Inland. Die Durchschnittserlöse für Papier sinken seit Sommer 2025 kontinuierlich und belasten den Umsatz im 1. Quartal 2026 deutlich. Für die Unternehmen wird es schwieriger, hohe Kosten für Holz, Zellstoff, Altpapier, Chemikalien, Strom, Gas und Personal zu tragen. Besonders Energiekosten entscheiden über die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Konkurrenten in Deutschland, Skandinavien und Übersee. Trotz Wirtschaftskrise hielten die Papierfabriken ihre Facharbeiter lange, 2025 sank die Beschäftigung jedoch auf 7.300 Personen. Dieser Trend setzt sich im Frühjahr 2026 fort. Der Ausblick auf den Industriestandort Österreich bleibt gedämpft. Für 2026/27 gibt es nur wenige Ausbauprojekte. Gleichzeitig laufen Programme zur Dekarbonisierung weiter: Die Branche will ihre CO₂-Emissionen bis 2030 um 43,5 Prozent senken. Der Anteil von Bioenergie liegt bereits bei 69 Prozent. ■

Abgesetzte Produktion
Quartalsweise in Mrd. Euro

Auftragseingänge



Beschäftigte
Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000

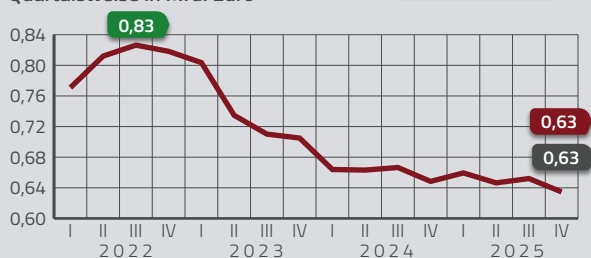


PROPAK – Industrielle Hersteller von Produkten aus Papier und Karton

Die Situation in der PROPAK Industrie ist unverändert schwierig, gekennzeichnet von Unvorhersehbarkeit und damit verbundener Unplanbarkeit. Die Entwicklungen der geopolitischen Situation und daraus resultierend der Weltwirtschaft samt den Implikationen auf Europa und die Exportmärkte der Branche können sich von einem Tag auf den anderen ändern, was sich unmittelbar auf die Auftragslage auswirken kann. Der Verpackungssektor mit seiner Akzessorietät zum Konsum spürt jede Verunsicherung der Verbraucher. Die Rohstoffversorgung ist weitgehend gewährleistet, bei Kunststoffen und Leimen teilweise bereits schwierig. Bei allen Rohstoffen sind signifikante Preiserhöhungen zu verzeichnen. Die Unternehmen sind im Wettbewerb – insbesondere auf den Exportmärkten – nach wie vor durch die in Österreich dramatisch höhere Entwicklung der Arbeitskosten stark gefordert. Insgesamt wird für das laufende Jahr kein Wachstum erwartet. ■

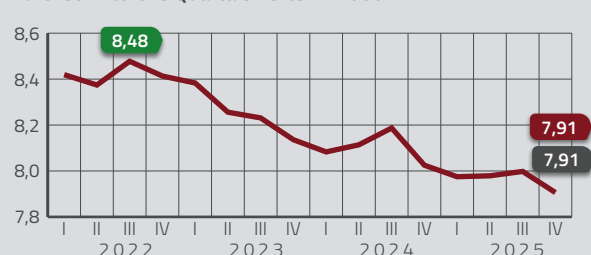
Abgesetzte Produktion

Quartalsweise in Mrd. Euro



Beschäftigte

Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000

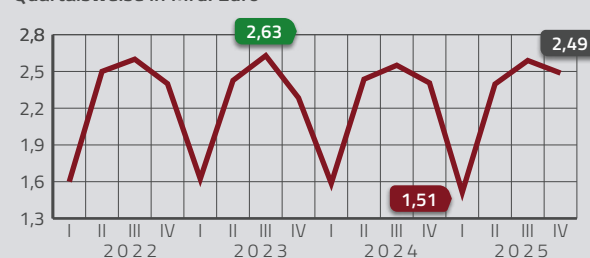


Bauindustrie

Ungeachtet witterungsbedingt rückläufiger Produktionsdaten zu Jahresbeginn, sollte sich die österreichische Bauwirtschaft 2026 nach mehreren Jahren massiver Einbußen auf niedrigem Niveau stabilisieren (+0,1%). Die Nachfrage nach Wohnbauinvestitionen sollte sich, mit Bezug auf wachsende Bevölkerungszahlen und dem Anstieg des Wohnbaukreditvolumens, langsam erholen. Die Investitionsdynamik im Wirtschaftsbau ist, angesichts multipler geopolitischer Krisen, immer noch gedämpft. Auch die öffentliche Hand investiert vor dem Hintergrund der Budgetsanierung nur zurückhaltend. Viele Projekte wurden verschoben oder gestoppt. Wachsen werden die Bauinvestitionen erst wieder 2027 (+1,1%). Die öffentliche Baunachfrage wird jedoch auch dann gering bleiben. Zahlreiche Baumaterialien und -stoffe haben sich in den vergangenen Monaten, als Folge der durch die Krise am Persischen Golf ausgelösten Ölpreisanstiege, massiv verteuert. Die Inflation ist durch die anhaltend hohen Treibstoffpreise weiterhin hoch, womit sich die Lohnkosten ebenfalls erhöhen werden. Der durchschnittliche Beschäftigtenstand des Bauhauptgewerbes ist ungeachtet leicht positiver Konjunktursignale immer noch rückläufig. ■

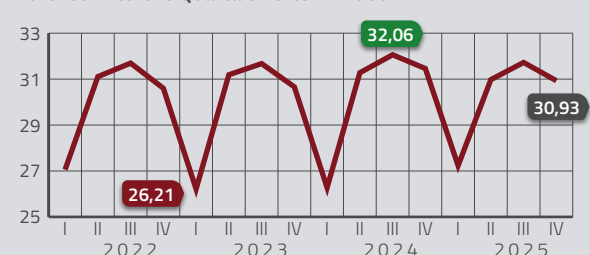
Abgesetzte Produktion

Quartalsweise in Mrd. Euro



Beschäftigte

Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000



Holzindustrie

Die Auftragslage bleibt vor allem im Bau- und Möbelsektor, im Inland und im regionalen Umfeld verhalten. Eine spürbare Belebung ist weiterhin nicht erkennbar. Auch im Exportgeschäft entwickelt sich die Nachfrage gedämpft; eingeschränkte Transportkapazitäten sorgen für zusätzliche Unsicherheit.

Die Produktionsmengen sind in einzelnen Sektoren leicht gestiegen, vor allem um neue Marktfelder zu erschließen. Die eingeschränkten Transportkapazitäten belasten jedoch weiterhin die Exportentwicklung. Eine Steigerung der Exportwerte ist ohne positive Impulse bei Lieferketten und Zielmärkten derzeit nicht zu erwarten.

Bei den Preisen bleibt der Druck hoch. Aufgrund der schwachen Nachfrage können Unternehmen gestiegene Kosten nur teilweise weitergeben und müssen Mehrbelastungen selbst tragen. Hohe Rohstoff-, Energie- und Personalkosten belasten auch in diesem Quartal die Wettbewerbsfähigkeit im europäischen Vergleich.

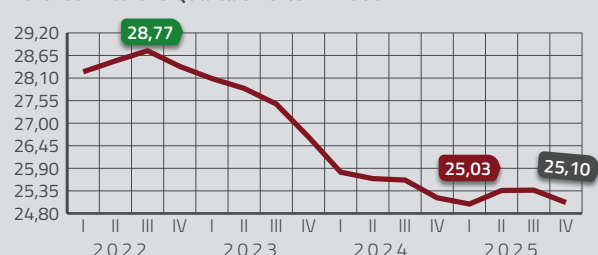
Bei der Beschäftigung ist weiterhin ein Rückgang zu verzeichnen. Auch das Investitionsklima bleibt schwach: Die Investitionsbereitschaft der Unternehmen wird durch anhaltende Kostensteigerungen gehemmt.

Industriepolitisch bleibt der stark gestiegene bürokratische Aufwand durch EU-Regulative eine der größten Herausforderungen. Aus Sicht der Unternehmen sind rasche Gegenmaßnahmen dringend notwendig.

Abgesetzte Produktion
Quartalsweise in Mrd. Euro



Beschäftigte
Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000



Nahrungs- und Genussmittelindustrie

Der Inlandsmarkt bleibt durch hohe Handelskonzentration, Aktionendruck und wachsende Eigenmarken angespannt. Viele Betriebe der Lebensmittelindustrie haben dadurch auch im 2. Quartal 2026 geringe Spielräume und kämpfen mit hohen Standortkosten. Von besonderer Brisanz ist der Nahost-Konflikt. Über die Straße von Hormus verlaufen zentrale Handelsströme für Öl, Flüssiggas und Düngemittel. Auch bei Roh- und Vorprodukten wie Helium, Nickel, Schwefel oder Kunststoffgranulaten kommt es zu Lieferengpässen, die bereits Preisschübe entlang der Wertschöpfungsketten auslösen. Laut Internationalem Währungsfonds drohen weltweit steigende Inflation und schwächeres Wachstum. Wie stark die Folgen Österreich treffen, hängt von Dauer und Schwere des Konflikts ab. Angesichts zerstörter Energieinfrastruktur im Nahen Osten bereitet sich die EU auf eine Energiekrise mit Problemen bei Preis und Verfügbarkeit von Treibstoffen vor. In Österreich stieg die Teuerung im April 2026 laut Statistik Austria auf 3,4 Prozent, nach 3,2 Prozent im März. Ausschlaggebend waren stark gestiegene Treibstoff- und Heizölpreise infolge des Iran-Kriegs. Steigende Energie-, Transport- und Verpackungskosten erhöhen die Produktionskosten entlang der Lieferkette. In der Branche werden spürbare Preissteigerungen erwartet.

Abgesetzte Produktion
Quartalsweise in Mrd. Euro



Beschäftigte
Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000



Textil-, Bekleidungs-, Schuh- und Lederindustrie

In der **Bekleidungsindustrie** sind gegenüber dem 1. Quartal 2026 keine spürbaren Veränderungen erkennbar. Auch weiterhin werden Rohstoffpreise, Energiepreise und Konsumverhalten für das Abschneiden der Branche im Jahr 2026 bestimmend sein.

Die Auftragslage der **Schuhindustrie** ist von internationalen Turbulenzen geprägt. Die Produktion bleibt auf niedrigem Niveau. Exporte nach Benelux und Osteuropa entwickeln sich stabil, während Deutschland, die Schweiz, Amerika, Asien und der arabische Raum schwierige Märkte bleiben. Belastend wirken hohe Transportkosten sowie Kostensteigerungen bei Rohstoffen wie Öl, Sohlen und Leder infolge des Konflikts in der Golfregion.

Die Unternehmen der **Textilindustrie** geben im WIFO-Konjunkturtest vom April 2026 an, dass die Produktion in den nächsten Monaten steigen dürfte. Gleichzeitig werden fallende Verkaufspreise erwartet, die Auftragsbestände bleiben zu klein. Die künftige Entwicklung der eigenen Geschäftslage wird als derzeit relativ gut vorhersehbar beurteilt.

NE-Metallindustrie

Nach mehreren Jahren schwacher Entwicklung in Europa hat sich die Lage der österreichischen NE-Metallindustrie auf niedrigem Niveau stabilisiert. Durch die jüngste Krise am Persischen Golf gingen infolge von Bombenangriffen und fehlender Rohstoffversorgung die Produktionsmengen bei Primäraluminium in der Region deutlich zurück. Diese Mengen fehlen nun auf europäischen Märkten. Engpässe in der Aluminiumversorgung sind derzeit nicht festzustellen, die Metallpreise sind jedoch deutlich gestiegen.

Mit der Dauer der Krise wachsen Unsicherheit und die Gefahr, dass sich die Rahmenbedingungen wieder verschlechtern. Gegenüber europäischer und internationaler Konkurrenz sieht sich die Branche weiter erheblichen Wettbewerbsnachteilen ausgesetzt. Hauptursachen sind gestiegene Lohnkosten, besonders im Vergleich zu Deutschland, sowie hohe Energie- und Rohstoffpreise. In der Luftfahrtindustrie gingen die abgesetzten Mengen zuletzt zurück. Der Automobilsektor bleibt deutlich hinter den Erwartungen. Bei Presswaren bleibt die Nachfrage aus der Automobilindustrie verhalten, aus dem Bereich Energie leicht positiv. Walzwaren verzeichnen eine stabile Auftragslage, im Sektor Transport gab es leicht steigende Auftragseingänge. E-Mobilität, Automatisierung und Elektrifizierung stützen die Nachfrage nach kupferhaltigen Produkten.

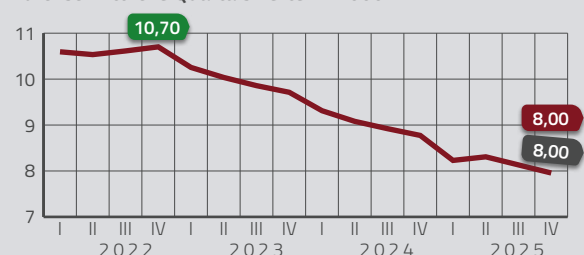
Abgesetzte Produktion

Quartalsweise in Mrd. Euro



Beschäftigte

Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000



Abgesetzte Produktion

Quartalsweise in Mrd. Euro



Beschäftigte

Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000



Metalltechnische Industrie

Das 2. Quartal der Metalltechnischen Industrie ist klar von den Auswirkungen des Nahostkonflikts geprägt. Auf der Produktionsseite beginnt sich die Lage aufgrund der verbesserten Auftragslage seit Jahresbeginn leicht zu erholen. Gleichzeitig gehen die Auftragsbestände seit April wieder leicht zurück. Auch die mittelfristigen Aussichten trüben sich erneut ein, nachdem sich zu Jahresbeginn erste Anzeichen für einen leichten Aufschwung auf niedrigem Niveau gezeigt hatten. Die Unternehmen sind zunehmend von Nachfragerückgängen betroffen, nicht nur aus dem Nahen Osten, sondern auch aus Asien. Besonders betroffen sind Märkte, die stark von steigenden Ölpreisen beeinflusst werden. Dort geht die Investitionsbereitschaft aufgrund erhöhter Unsicherheit deutlich zurück. Zusätzlich belastet die Kostenseite die Unternehmen erheblich: steigende Ölpreise, höhere Energiepreise und höhere Rohstoffkosten. Die Aussichten für das zweite Halbjahr haben sich damit deutlich verschlechtert. Bei der Beschäftigung zeigt sich bereits ein klarer Anpassungsprozess: Bis Ende 2025 sank die Zahl der Beschäftigten um rund 10.000, Anfang 2026 setzt sich dieser Trend abgeschwächt fort. Die leichte Erholung zu Jahresbeginn wird aktuell von geopolitischen Risiken, schwächerer Nachfrage und steigenden Kosten überlagert.

Abgesetzte Produktion
Quartalsweise in Mrd. Euro



Beschäftigte
Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000



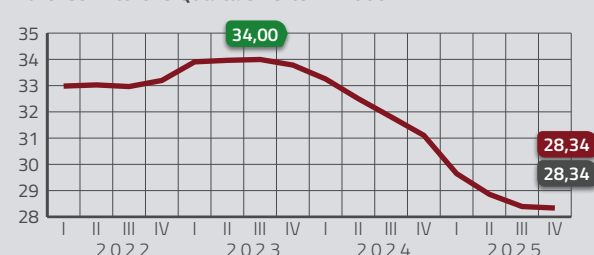
Fahrzeugindustrie

Zwischen dem Erhebungszeitpunkt der Vorperiode und den aktuell vorliegenden Umfrageergebnissen lag der Beginn des Konflikts im Nahen Osten mit daraus resultierenden Preissteigerungen und Risiken für Lieferketten. Erfreulich ist, dass sich die abgefragten Indikatoren zur wirtschaftlichen Entwicklung nur unwesentlich verändert haben. In den Bereichen Beschäftigung, Produktion und Geschäftslage sind sogar positive Trends zu erkennen. Dies ist unter anderem mit einer gestiegenen Nachfrage nach Gütern mit Sicherheitsbezug zu begründen. Eine Umfrage unter Mitgliedsunternehmen zeigt, dass mittelfristig Lieferengpässe weitgehend ausgeschlossen werden können. Viele Betriebe haben bereits zu Beginn des Konflikts Vorräte kritischer Materialien aufgestockt und mit der Suche nach Alternativen begonnen. Allerdings sind Preissteigerungen aufgrund dieser Bevorratung spürbar. Einige Unternehmen weisen darauf hin, dass Produktionsstopps bei Fahrzeugherstellern in anderen europäischen Ländern nachfolgende Arbeitsschritte an österreichischen Standorten verzögern könnten. Investitionen bleiben auch in diesem Quartal ein Problemfeld. Aufgrund unsicherer Rahmenbedingungen und mangelnder Auslastung werden weiterhin nur dringend notwendige Ersatzinvestitionen getätigt. Punktuelle Ausnahmen bestehen.

Abgesetzte Produktion
Quartalsweise in Mrd. Euro



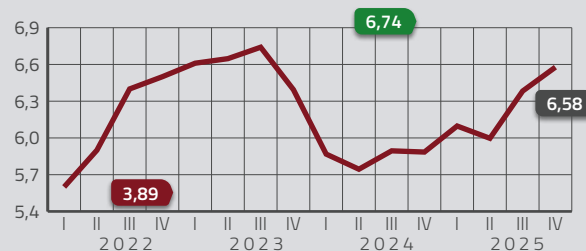
Beschäftigte
Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000



Elektro- und Elektronikindustrie

Die Stimmung in der österreichischen Elektro- und Elektronikindustrie hat sich im 2. Quartal des Jahres 2026 aufgrund des anhaltenden Krieges im Iran wieder leicht eingetrübt. Trotz verbesserter Tendenzen bei Auftragseingängen und Produktionswert sind zudem weiterhin Rückgänge bei der Beschäftigung zu verzeichnen. Von Juli 2023 bis Februar 2026 baute die Branche mehr als 3.600 Arbeitsplätze ab. Trotz verbesserter Kennzahlen ist man somit hinsichtlich einer langfristig stabilen wirtschaftlichen Erholung weiterhin skeptisch. Aus Umfragen bekannte Herausforderungen wie hohe Energiepreise, eine über dem EU-Durchschnitt liegende Inflation, hohe Personalkosten und überbordende Bürokratie belasten die Unternehmen weiterhin stark. Von einer umfassend positiven Trendwende im 2. Quartal kann vor allem auch im aktuell unsicheren geopolitischen Umfeld nicht ausgegangen werden.

Abgesetzte Produktion
Quartalsweise in Mrd. Euro



Beschäftigte
Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000



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: Adobe Stock

Bilder: So nicht anders angeführt, wurde das Bildmaterial beigestellt.

Autoren: Georg Knill, Mag. Andreas Mörk, FH-Hon.-Prof. Dr. Dr. Herwig W. Schneider, 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

