

WP-Analyse

Europas Position in der neuen Geoökonomie

Wettbewerbsfähigkeit, Resilienz und technologische Stärke

Inhalt:

1. Die EU in einer veränderten geopolitischen Ordnung

Herausforderungen

- Geoökonomie: die neue Bestimmungsgröße der Weltwirtschaft
- Europa zwischen den Fronten des US-chinesischen Hegemonialkonflikts
- USA setzen den Welthandel unter Druck: der „*Liberation Day*“ und seine Folgen
- China-Schock 2.0: industrielle Überkapazitäten und zunehmender Wettbewerbsdruck
- Strategische Abhängigkeiten: die Kehrseite globalen Vernetzung

Wirtschaftspolitische Handlungserfordernisse

- Proaktive Handelspolitik forcieren: Offenheit stärken, Schutzfähigkeit sichern
- Eine solide Informationsbasis für Resilienzpolitik schaffen
- Absatz- und Bezugsmärkte sichern und ausweiten

2. Die Zukunft des EU-Wachstumsmodells

Herausforderungen

- Geopolitik stellt exportgetriebenes Wachstumsmodell der EU in Frage
- Das Potenzial des EU-Binnenmarkts ist bei Weitem noch nicht ausgeschöpft
- Die Durchsetzung der Binnenmarktregeln hat nachgelassen
- Rechtliche Fragmentierung erschwert grenzüberschreitende Skalierung
- Unvollständige EU-Finanzmarktintegration verursacht hohe wirtschaftlichen Kosten
- Europa fehlt es an einer strategischen Nachfragepolitik

Wirtschaftspolitische Handlungserfordernisse

- Binnenmarktregeln konsequenter durchsetzen und Vertiefung vorantreiben
- Eine glaubwürdige Erweiterungsstrategie verfolgen
- Unternehmensfreundliches Binnenmarktumfeld für *Start-* und *Scale-ups* ermöglichen
- Ausbau der Spar- und Investitionsunion vorantreiben
- Mit „*Made in Europe and Partner Countries*“ europäische Nachfrage gezielt stärken

3. Innovation und Technologie für Wettbewerbsfähigkeit und Sicherheit

Herausforderungen

- Die EU verliert technologisch den Anschluss im Verhältnis zu anderen Volkswirtschaften
- Europa mit starker industrieller Basis, aber Aufholbedarf bei Hochtechnologien
- Europa liegt im globalen KI-Wettbewerb deutlich zurück
- Wirtschafts- und Sicherheitspolitik werden in Europa zu wenig zusammengedacht

Wirtschaftspolitische Handlungserfordernisse

- Nationale Schlüsseltechnologieoffensiven europäisch koordinieren
- Voraussetzungen für eine breite wirtschaftliche Nutzung von KI in Europa schaffen
- Europas Sicherheit durch eine effizientere Verteidigungswirtschaft erhöhen



Weitere
Publikationen
finden Sie auf
unserer Website!

Medieninhaber/Herausgeber:
Wirtschaftskammer Österreich
Abteilung für Wirtschafts- und Standortpolitik
Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien
wp@wko.at, wko.at/wp, Tel: +43 5 90 900 | 4401

Abteilungsleitung:
MMag. Claudia Huber

Chefredaktion:
Thomas Eibl

Autor:innen
B. Bernleithner, J. Borrmann, T.
Eibl, K. Filip, T. Francke, M.
Ketunuti, P. Obinger, R. Terasa;
thomas.eibl@wko.at
Tel: +43 5 90 900 | 3402
21. Oktober 2026

ABSTRACT

Die WP-Analyse zeigt, (1) wie sich die **tiefgreifende Neuordnung des wirtschaftlichen und geopolitischen Umfelds** auf Wirtschaft und Sicherheit in der Europäischen Union auswirkt. Geoökonomische Rivalität, neue Handelsbarrieren, chinesische Überkapazitäten und strategische Abhängigkeiten setzen Europas offenes Wirtschaftsmodell zunehmend unter Druck. (2) Dadurch gewinnt der **EU-Binnenmarkt als Grundlage für Wachstum, Skalierung und Resilienz** weiter an Bedeutung, bleibt jedoch aufgrund regulatorischer Hürden, schwacher Regeldurchsetzung, fragmentierter Kapitalmärkte und geringer Binnennachfrage **hinter seinem Potenzial zurück**. (3) Hinzu kommen **Europas Rückstand bei Schlüsseltechnologien**, insbesondere bei Künstliche Intelligenz (KI) und digitaler Infrastruktur, sowie **ökonomische Ineffizienzen bei der Bereitstellung von Sicherheit und Verteidigungsfähigkeit**. Aus Sicht der Wirtschaft erfordert dies eine **strategische Neuausrichtung der europäischen Wirtschaftspolitik**, insbesondere in den Bereichen Außenwirtschaft, Binnenmarkt sowie Technologie und Innovation.

1. Die EU in einer veränderten geopolitischen Ordnung



Herausforderungen

Geoökonomie: die neue Bestimmungsgröße der Weltwirtschaft

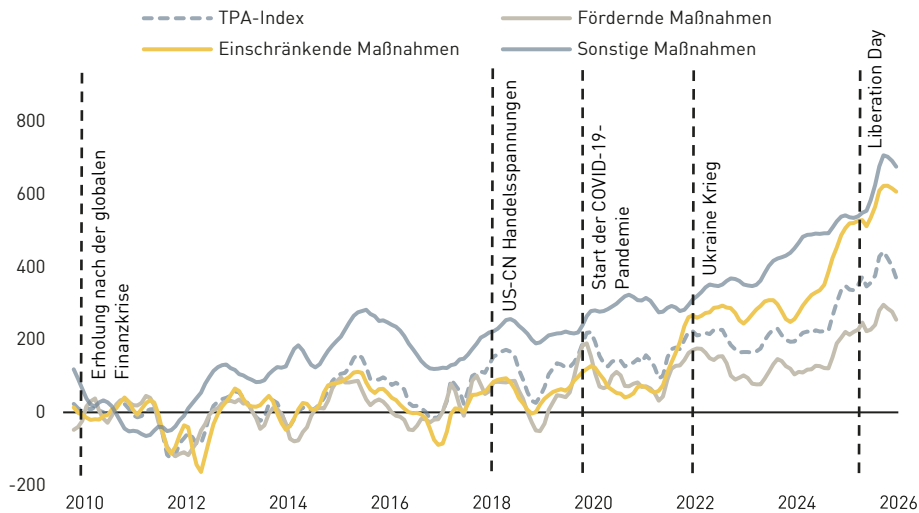
Nach Jahrzehnten einer primär regelgebundenen, auf Markttöffnung und Nichtdiskriminierung ausgerichteten globalen Ordnung, entwickeln sich internationale Wirtschaftsbeziehungen hin zu einem zunehmend fragmentierten System konkurrierender Machtpole. Industrie- und handelspolitische Instrumente, die nach der Finanzkrise 2008 noch vor allem der wirtschaftlichen Stabilisierung dienten, haben sich spätestens seit Beginn der 2020er Jahre zu einem festen Bestandteil der Wirtschaftspolitik entwickelt und prägen zunehmend die internationalen Wettbewerbsbedingungen. Große Wirtschaftsräume setzen dabei auf breit angelegte industriepolitische Programme: China etwa mit „*Made in China 2025*“, die USA mit dem „*CHIPS and Science Act*“ und dem „*Inflation Reduction Act*“ (IRA), die Europäische Union (EU) mit dem „*Net Zero Industry Act*“ (NZIA) und dem derzeit diskutierten „*Industrial Accelerator Act*“ (IAA). Über Subventionen, *Local-Content*-Vorgaben (LCRs) sowie Handels- und Investitionsbeschränkungen greifen sie gezielt in Marktstrukturen und internationale Wettbewerbsbedingungen ein (vgl. [Martin 2026](#)).

Die globale Ordnung fragmentiert sich zunehmend entlang konkurrierender Machtpole. Große Wirtschaftsräume setzen heute auf breit angelegte industriepolitische Programme.

Mit dem Trade Policy Activity Index (TPA) ([Abb. 1](#)) lässt sich diese Entwicklung anhand der globalen Handelspolitik gut nachvollziehen. Seit 2019 verzeichnet der Index einen deutlichen und anhaltenden Anstieg handelspolitischer Maßnahmen, zunächst im Zuge des sino-amerikanischen Handelskonflikts, später verstärkt durch die COVID-19-Pandemie und den Ukraine-Krieg. Während in Krisenzeiten sowohl handelsfördernde als auch restriktive Maßnahmen zunahmen, dominierten 2018/19 und insbesondere 2025 im Umfeld des „*Liberation Day*“ Handelsbeschränkungen. Anfang 2026 erreichte der TPA-Index einen neuen Höchststand; zugleich öffnete sich die Schere zwischen handelsbeschränkenden und handelserleichternden Maßnahmen weiter.

Abb. 1: Trade Policy Activity Index, aufgeteilt nach Maßnahmen

Anzahl der Maßnahmen, März 2010 – Mai 2026



Handelspolitische Aktivitäten erreichen neuen Höchststand: Restriktive Maßnahmen dominieren

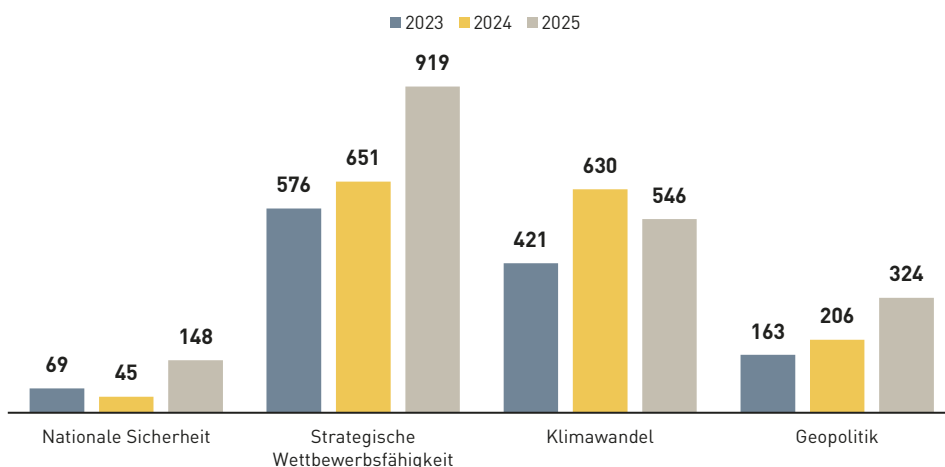
„Sonstige Maßnahmen“ umfassen Maßnahmen, die den Handel potenziell verzerren könnten und überwiegend aus Subventionen bestehen.

Quelle: [Francke 2026](#) basierend auf [Centorrino et al. 2025](#).

Ein zentraler Befund des *New Normal* aktiver wirtschaftspolitischer Eingriffe ist, dass diese zunehmend nicht mehr ausschließlich ökonomisch begründet werden. Stattdessen dienen (sicherheits)politische Motive verstärkt als Legitimationsgrundlage für industrie- und handelspolitische Maßnahmen. [Abb. 2](#) zeigt, dass diese Entwicklung längst nicht mehr nur Weltmächte wie die USA betrifft – also dort wo sicherheitspolitische Erwägungen traditionell als legitimer Ausgangspunkt diskretionärer Eingriffe gelten –, sondern inzwischen ein globales Phänomen darstellt. Während noch vor wenigen Jahren der Klimawandel als zentrales Argument für insbesondere grüne industriepolitische Maßnahmen dominierte, hat sich der Schwerpunkt seit 2024 deutlich in Richtung nationale Sicherheit, strategische Wettbewerbsfähigkeit und Geopolitik verschoben. Wirtschaftliche Verflechtungen werden damit zunehmend weniger allein als Quelle wechselseitiger Vorteile verstanden, sondern zugleich als strategische Machtressourcen oder potenzielle Abhängigkeiten und Verwundbarkeiten (vgl. [Sultan und Matthes 2025](#)).

Abb. 2: Interventionistische Maßnahmen nach angegebenem Motiv, ohne USA

Anzahl, korrigiert um Meldeverzögerungen



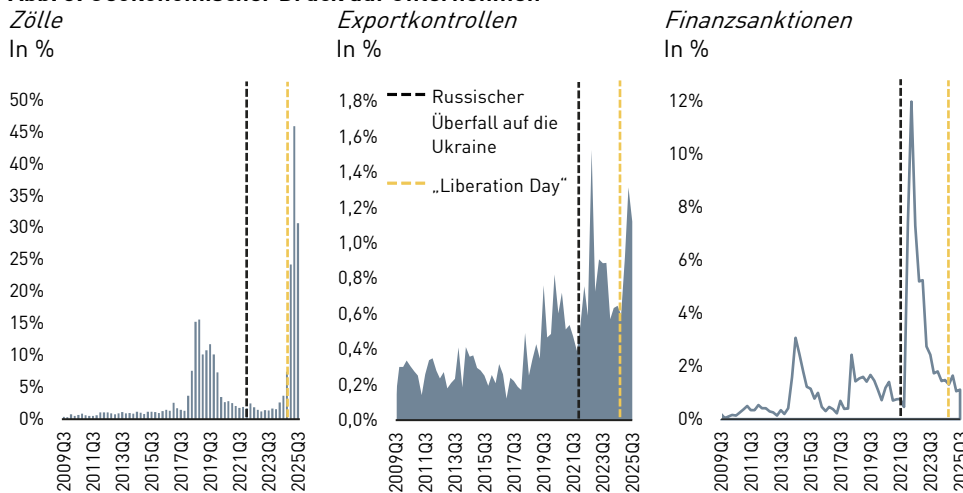
Industrie- und handelspolitische Eingriffe werden zunehmend sicherheits- und geopolitisch begründet – nicht mehr allein ökonomisch.

Quelle: [Global Trade Insights 2026](#).

Aus Unternehmensperspektive bedeutet dies, dass Marktbeziehungen, Lieferketten, Absatzkanäle, Finanzierungen und technologische Abhängigkeiten heute nicht mehr allein nach betriebswirtschaftlichen und strategischen Kriterien beurteilt werden können, sondern zunehmend auch von den geoökonomischen Strategien politischer Akteur:innen geprägt werden, die es zu beachten gilt.

Die daraus resultierenden Herausforderungen für Unternehmen sind in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen und wirken sich auch oft negativ auf unternehmerisches Handeln aus. [Clayton et al. 2025](#) liefern mit ihrem *Geoeconomic Monitor* einen empirischen Nachweis für diesen Trend: Demnach haben geopolitische Krisenereignisse wie der russische Überfall auf die Ukraine oder die US-Zolloffensive am sogenannten „Liberation Day“ den geoökonomischen Druck durch Zölle, Exportkontrollen oder Finanzsanktionen deutlich und nachhaltig erhöht ([Abb. 3](#)). Daraus entstehen unternehmerische Anpassungserfordernisse, etwa die Rekonfiguration von Lieferketten oder Preisanpassungen, die ohne diese externen Einflüsse aus rein kaufmännischer Sicht mitunter nicht vorgenommen worden wären.

Abb. 3: Geoökonomischer Druck auf Unternehmen



Quelle: [Francke 2026](#) basierend auf [Clayton et al. 2025](#).

Anmerkung: Die Grafiken zeigen den Prozentsatz von vierteljährlichen Gewinnbekanntgaben (*Earning Calls*) internationaler Unternehmen, in denen erwähnt wird, dass das Geschäft oder Entscheidungen des Unternehmens von Zöllen, Sanktionen und Exportkontrollen beeinflusst werden.

Der wachsende geoökonomische Druck wirkt sich immer öfter negativ auf unternehmerisches Handeln aus.

Global agierende Unternehmen konkurrieren unter den neuen geoökonomischen Rahmenbedingungen nicht mehr nur mit Unternehmen aus anderen Ländern oder Wirtschaftsregionen, sondern zunehmend mit spezifischen Konfigurationen interventionistischer Wirtschaftspolitik und privatwirtschaftlicher Akteur:innen. Dadurch können sich die relativen Kosten- und Wettbewerbsbedingungen erheblich verschieben – mit unmittelbaren Auswirkungen auf die eigene Wettbewerbsfähigkeit (vgl. [Martin 2026](#)).

Europa zwischen den Fronten des US-chinesischen Hegemonialkonflikts

Eine zentrale Strukturdeterminante der internationalen Ordnung ist der strategische Machtkonflikt zwischen den USA als bislang führender Weltmacht und China als aufstrebender Großmacht. Im Kern geht es um die Frage, wer im 21. Jahrhundert die maßgeblichen Regeln, Technologien, Sicherheitsordnungen und ökonomischen Abhängigkeiten prägt. Eine wesentliche Konsequenz dieser Rivalität ist, dass beide Länder versuchen, ihre eigenen wechselseitigen Abhängigkeiten insbesondere in strategisch sensiblen Bereichen zu reduzieren,

Im Konflikt zwischen China und den USA geht es um die Frage, wer im 21. Jahrhundert die maßgeblichen Regeln, Technologien, Sicherheitsordnungen und ökonomischen Abhängigkeiten prägt.

indem sie versuchen, sich wirtschaftlich wie technologisch zunehmend voneinander zu entkoppeln (*Decoupling*).

Die Entzweiung der beiden Wirtschaftsräume lässt sich besonders anhand ihrer Handelsbeziehungen nachvollziehen. Hier zeigen die Daten, dass der bilaterale Warenhandel zwischen China und den USA seit 2016 um 38 % zurückgegangen ist, während der Handel beider Länder mit dem Rest der Welt im selben Zeitraum um 43 % zugenommen hat. Das *Decoupling* vollzog sich dabei in mehreren Phasen mit wechselnder Intensität. Nach dem russischen Angriffskrieg auf die Ukraine und der damit einhergehenden geopolitischen Blockbildung und insbesondere seit der zollpolitischen Offensive der US-Regierung im Zuge der zweiten Präsidentschaft von Donald Trump, erlebte der US-chinesische Handelsrückgang nochmals eine erhebliche Beschleunigung (Abb. 4).

Der bilaterale Handel zwischen China und den USA ist seit 2016 um

-38 %

zurückgegangen.

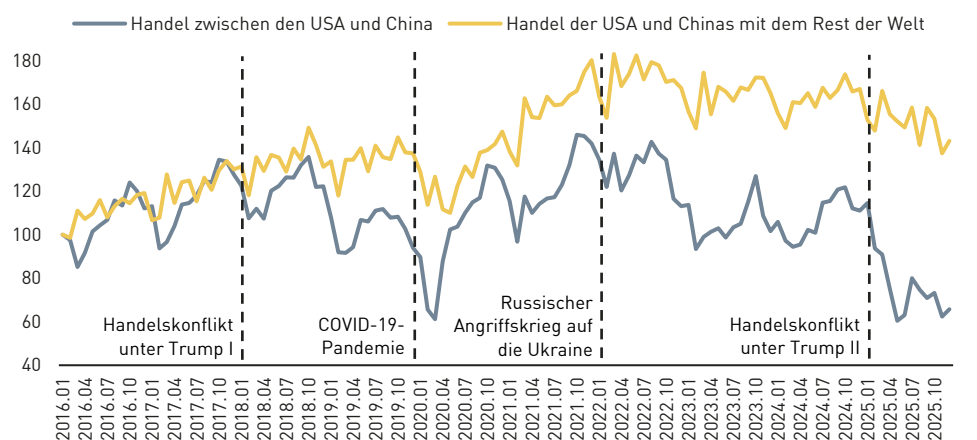
Der Handel beider Länder mit dem Rest der Welt hat seither um

+43 %

zugenommen.

Abb. 4: Warenhandel zwischen China und USA sowie mit dem Rest der Welt

Index, 2016 = 100



Quelle: Terasa 2026 basierend auf COMTRADE.

Wenn sich zwei derart große und bedeutende Wirtschaftsmächte wirtschaftlich und politisch so stark voneinander entfernen, bleibt das für unbeteiligte Dritte nicht ohne Folgen. So geraten auch europäische Unternehmen zunehmend ins Kreuzfeuer der geopolitischen Rivalität. Eine Umfrage der Europäischen Handelskammer in China aus dem Mai 2025 macht dies deutlich: Mehr als die Hälfte der in China tätigen europäischen Unternehmen nimmt eine zunehmende Politisierung des Geschäftsumfelds wahr. Den stärksten politischen Druck spüren sie dabei jedoch nicht, wie zu vermuten wäre, von der dortigen Regierung. Vielmehr geben 76 % der befragten an, dass sie ihn vonseiten der US-Regierung vernehmen; nur 46 % spüren ihn von chinesischer Seite (Abb. 5).

Mehr als die Hälfte der europäischen Unternehmen in China empfinden einen wachsenden politischen Druck.

76 %

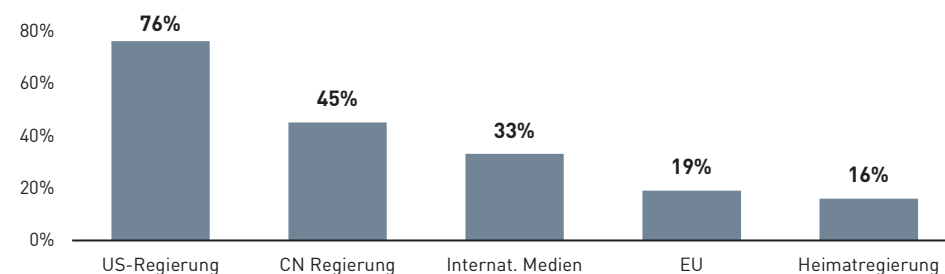
spüren ihn vonseiten der US-Regierung,

46 %

durch die chinesische.

Abb. 5: Ursprung externer Druckausübung auf EU-Unternehmen in China

Fragestellung: „Aus welchen externen und/oder nicht unternehmensbezogenen Quellen hat ihr Unternehmen einen zunehmenden politischen Druck verspürt? “; Anteil der Antworten in %



Quelle: Europäische Handelskammer in China 2025.

Die Druckausübung, die die Unternehmen verspüren, hat geopolitische Ursachen. Denn Europa steht heute besonders exponiert zwischen den Fronten der US-chinesischen Rivalität. Einerseits ist die EU sicherheitspolitisch und wirtschaftlich eng an die USA gebunden; sie sind zugleich ihr wichtigster Handelspartner und zentraler Sicherheitsgarant. Andererseits ist Europa tief in chinesische Lieferketten eingebunden (vgl. [Eibl 2025](#)). Dass auch China bereit ist, seine Stellung in Märkten und bei strategischen Vorprodukten als politisches Druckmittel einzusetzen, zeigte jüngst der Nexperia-Fall: Auf amerikanischen Druck hin griff die niederländische Regierung bei dem chinesisch kontrollierten Halbleiterhersteller ein und übernahm die Kontrolle über das Unternehmen. China reagierte darauf unmittelbar mit einem Exportverbot für Nexperia-Chips aus chinesischen Produktionsstätten, was die Gefahr von Produktionsunterbrechungen in der europäischen Automobilindustrie ansteigen ließ (vgl. [Berg 2025](#)).

Europa steht besonders exponiert zwischen den Fronten der US-chinesischen Rivalität: sicherheitspolitisch und wirtschaftlich eng an die USA gebunden, zugleich tief in chinesische Lieferketten integriert.

USA setzen den Welthandel unter Druck: der „Liberation Day“ und seine Folgen

Zu Beginn des Jahres 2025 erlebten die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der EU und den USA eine deutliche Verschlechterung. Mit dem sogenannten „Liberation Day“ am 2. April 2025 leitete die US-Regierung eine neue, äußerst aggressive Zollpolitik ein. Sie sollte zwei Ziele gleichzeitig erreichen: Handelsbilanzdefizite verringern und über Zolleinnahmen fiskalischen Spielraum schaffen, ohne auf innenpolitische Entlastungen verzichten zu müssen. Die Maßnahmen führten zu einem Anstieg des durchschnittlichen effektiven Importzollsatzes in den USA auf 7,7 % im Jahr 2025. Im Vorjahr hatte er noch bei 2,4 % gelegen. Im Februar 2026 erklärte der Oberste Gerichtshof der USA einen Teil der von der Regierung eingeführten Zölle für unzulässig. Daraufhin verhängte Präsident Trump auf Basis einer anderen Rechtsgrundlage (*Section 122*) einen pauschalen Zollsatz von 10 % gegenüber allen Ländern. Nach aktuellem Stand wird für 2026 ein durchschnittlicher effektiver Importzollsatz von 5,7 % erwartet ([Abb. 6](#)).

Mit dem „Liberation Day“ leitete die US-Regierung 2025 eine aggressive Zollwende ein. Der durchschnittliche effektive Importzollsatz stieg auf

7,7 %.

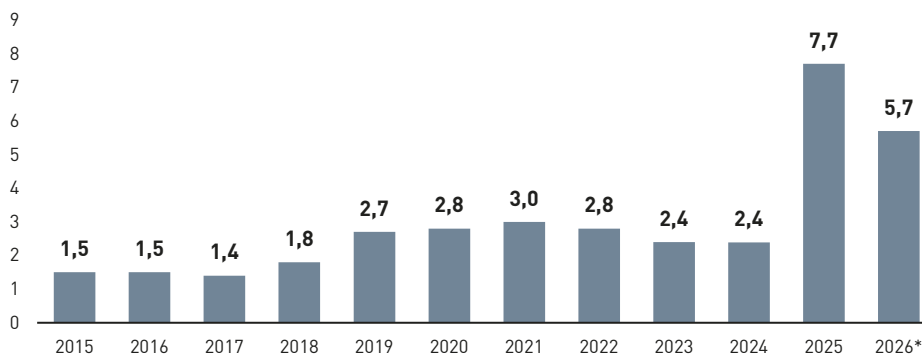
Für 2026 werden

5,7 %

erwartet.

Abb. 6: Durchschnittlicher effektiver Zollsatz auf alle Importe in die USA

2015 bis 2025, *Schätzung für 2026; in %



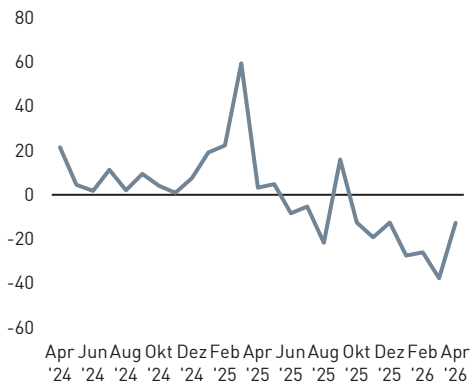
Quelle: Tax Foundation; U.S. Census Bureau; U.S. International Trade Commission 2026.

Im Vorfeld des „Liberation Day“ zogen Unternehmen und US-Importeur:innen Lieferungen vor, um den angekündigten höheren Zöllen zuvorzukommen. Dadurch hat die neue US-Zollpolitik die EU-Warenexporte in die USA paradoxerweise zunächst stark erhöht. Nach der Zollankündigung brach diese Sonderkonjunktur jedoch abrupt ein ([Abb. 7](#)).

Mittlerweile deutet die Datenlage darauf hin, dass sich die wirtschaftspolitischen Vorstellungen der US-Regierung nicht realisiert haben. Die Importzölle verteuern nämlich nicht nur ausländische Endprodukte, sondern auch importierte Vorleistungen, auf die amerikanische Unternehmen in ihren Produktionsprozessen angewiesen sind. Die daraus resultierenden

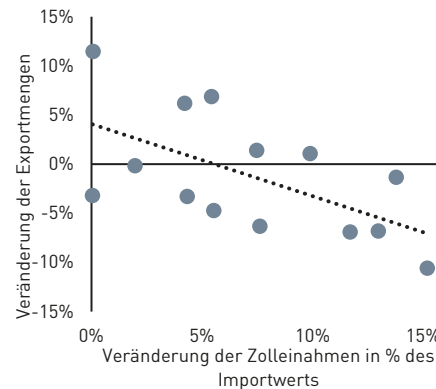
höheren Inputkosten verschlechtern wiederum die preisliche Wettbewerbsfähigkeit von US-Exporten. Berechnungen von [Hufbauer und Zhang \(2025\)](#) für den Zeitraum April bis Juli 2025 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum veranschaulichen diesen Zusammenhang: Je höher die Zollbelastung einer Produktgruppe (gemessen an den Zolleinnahmen in Relation zum Importwert), desto stärker fällt tendenziell der Rückgang der entsprechenden US-Exporte aus ([Abb. 8](#)).

Abb. 7: Monatliche Veränderung der Warenexporte aus der EU in die USA
April 2024 bis April 2026; in %



Quelle: Eurostat.

Abb. 8: US-Zolleinnahmen im Vergleich zum US-Exportvolumen
Veränderung 2025 gg. 2024 (Apr.-Jul.), in %



Quelle: Hufbauer und Zhang 2025.

Anmerkung: Jeder Punkt steht für eine HTS-Kapitelgruppe (Harmonized Tariff Schedule) mit > 10 Mrd. USD Importwert ohne Edelmetalle, da deren Handelsbewegungen in dem Zeitraum eher mit Inflations-/Fluchtmotiven als mit Zollpolitik erklärt werden.

Die EU-Warenexporte in die USA sind deutlich gesunken. Zugleich schwächen höhere Inputkosten die preisliche Wettbewerbsfähigkeit amerikanischer Exporte.

Auch die tatsächliche Verteilung der Zollkosten weicht deutlich von der politischen Darstellung des US-Präsidenten ab: Eine aktuelle Analyse des IfW Kiel weist nach, dass rund 96 % der Belastung von US-Importeur:innen und Verbraucher:innen getragen werden – vor allem in Form höherer Importpreise. Ausländische Anbieter:innen geben dagegen nur einen geringen Teil der Zölle über niedrigere Exportpreise weiter. Gleichzeitig leiden jedoch auch exportorientierte Handelspartner:innen: Die gestiegenen Preise auf dem US-Markt dämpfen dort die Nachfrage nach ihren Produkten und verringern ihre Absatzmöglichkeiten (vgl. [Hinz et al. 2026](#)).

Rund
96 %
der Zollbelastung werden von US-Importeur:innen und Verbraucher:innen getragen.

Begleitet wurden die Entwicklungen von einem massiven Anstieg der handelspolitischen Unsicherheit, die über die unmittelbaren monetären Folgen der Zölle hinaus wie ein zusätzlicher Belastungsfaktor wirkt (vgl. [Oberhofer 2026](#)). Forschungsergebnisse zeigen, dass eine erhöhte handelspolitische Unsicherheit Investitionen, Beschäftigung und Produktion dämpft (z.B. [Nana et al. 2025](#) oder [Caldara et al. 2020](#)). Entsprechende realwirtschaftliche Auswirkungen zeigten sich insbesondere in den exportorientierten Industrienationen der EU. Für Österreich verdeutlichten etwa die Ergebnisse des WKÖ-Wirtschaftsbarometers aus dem Sommer 2025, dass die wirtschaftliche Unsicherheit im unmittelbaren Nachgang zur US-Zolloffensive sämtliche längerfristig ausgerichteten Unternehmensaktivitäten – d.h. Investitionen, Personalentscheidungen und Wachstumspläne – negativ beeinflusste (vgl. [Bernleitner 2025](#)).

Die handelspolitische Unsicherheit ist 2025 massiv gestiegen und dämpft Investitionen, Beschäftigung und Produktion.

Ein Resultat der neuen US-Handelspolitik, das deutliche wirtschaftliche Auswirkungen auf Europa haben dürfte, ist die Veränderung in der geografischen Struktur der Handelsströme. Trotz der erheblichen Zollinterventionen im Jahr 2025 blieb das gesamte US-Handelsdefizit

nahezu unverändert. Deutlich verändert haben sich hingegen die bilateralen Handelsbeziehungen zwischen China und den USA: Neben US-Importen aus China sind auch jene aus Kanada rückläufig. Höhere Importe aus Taiwan, Vietnam und (in geringerem Ausmaß) Mexiko gleichen diese Rückgänge aus. Insbesondere Vietnam gilt hier als sgn. *Connector Country*, in welches chinesische Unternehmen Teile ihrer Produktion verlagern, um weiterhin an den Zollbeschränkungen vorbei in die USA exportieren zu können (vgl. [Schulze und Xin 2025](#)).

Gleichzeitig wurden chinesische Exporte von den Vereinigten Staaten auf andere asiatische Volkswirtschaften und Europa umgelenkt ([Abb. 9 u. 10](#)). Der EU-Binnenmarkt gehört aufgrund seiner Größe, Nachfragekraft und Offenheit zwangsläufig zu den wichtigsten potenziellen Zielmärkten. Der durch umgelenkte Warenströme anwachsende Wettbewerbsdruck ist für europäische Wettbewerber:innen auf denselben Produktfeldern dadurch zunehmend spürbar geworden (vgl. [Hinz et al. 2025](#)).

Abb. 9: Entwicklung der US-Importe

Index 2024 = 100

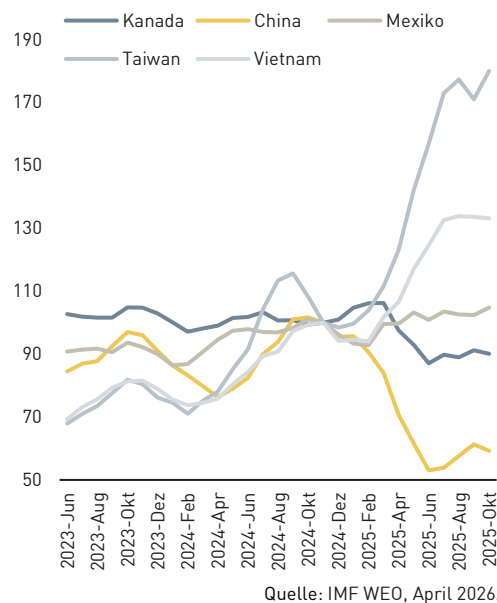
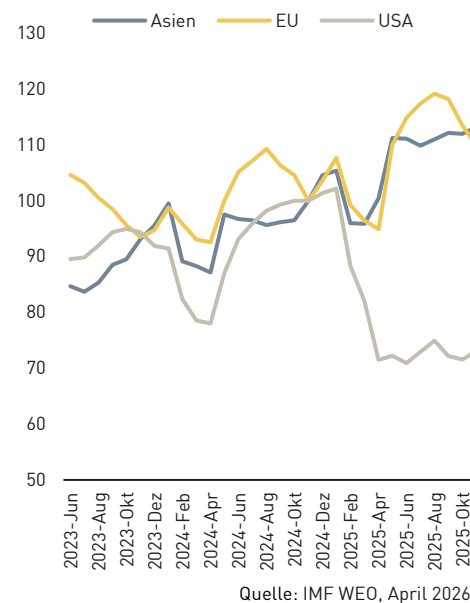


Abb. 10: Entwicklung chinesischer Exporte

Index 2024 = 100



Die US-Zollpolitik führt zu deutlichen Handelsumlenkungen und erhöht damit den Wettbewerbsdruck in Europa.

China-Schock 2.0: industrielle Überkapazitäten und zunehmender Wettbewerbsdruck

China verfolgt gegenüber den USA einen zunehmend konfrontativen außenwirtschaftspolitischen Kurs – perspektivisch wohl auch gegenüber Europa (vgl. [Benner 2026](#)). Staatspräsident Xi Jinpings strategisches Ziel ist der Aufstieg Chinas zur führenden Weltmacht in Wirtschaft, Technologie und Militär bis 2049 – dem 100-jährigen Jubiläum der Gründung der Volksrepublik. Diesem „chinesischen Traum“ ist auch die Wirtschaftspolitik untergeordnet. Ihren Kern bildet eine technologieorientierte Industriepolitik, die wirtschaftliche Stärke und nationale Sicherheit eng miteinander verknüpft. Angestrebt wird technologische Autonomie – sowohl durch die sichere Beherrschung bestehender, als auch durch das Erreichen einer führenden Rolle bei der Entwicklung neuer Technologien.

Das Platzen der chinesischen Immobilienblase im Jahr 2021 hat jedoch dazu geführt, dass die eigene Nachfrage im Land die wachsende industriellen Ausbringungsmengen immer weniger absorbieren konnte. Peking hat seither auch nicht versucht, die private Binnennachfrage durch politische Maßnahmen zu stärken, sondern im Gegenteil Kapital und staatliche

Chinas Wachstumsmodell verbindet schwache Binnennachfrage mit staatlich geförderter Produktionsausweitung. Die daraus entstehenden Überkapazitäten drängen zunehmend über Exporte auf den Weltmarkt.

Förderung primär in die Industrie gelenkt, was den Output weiter erhöht. Exporte fungieren mittlerweile als Ventil für die dadurch entstandenen Überkapazitäten (vgl. [Schindowski et al. 2026](#); [Eibl 2025](#), [2024](#)).

Der strategische Charakter und die quantitative Dimension der chinesischen Industriepolitik sind beispiellos, wie zahlreiche wirtschaftswissenschaftliche Analysen der letzten Jahre nachgewiesen haben (vgl. z.B. [Fang et al. 2025](#); [Xiang et al. 2025](#); [Bickenbach et al. 2024](#); [Barwick et al. 2021](#)). Ihre derzeitige Ausrichtung kennzeichnet sich durch einen Wandel von gezielten sektoralen Eingriffen hin zu einer Politik, die nahezu alle wichtigen Wirtschaftssektoren sowie die ihnen zugrunde liegenden Lieferketten erfasst. [Boullenois et al. \(2026\)](#) beschreiben sie daher nicht zu Unrecht als eine „industrial policy of everything“.

Die konkreten industriepolitischen Ziele und geförderten Industriesektoren sind auch kein Geheimnis: Seit Mitte der 2010er Jahre lassen sie sich in den strategischen Dokumenten der Regierung einsehen; angefangen von der „*Made in China 2025*“-Strategie ([Chinesischer Staatsrat 2015](#)), über die periodisch veröffentlichten Fünfjahrespläne (aktuell befindet sich Nummer 15 in Kraft ([NDRC 2026](#))), bis hin zu branchenspezifischen Strategiedokumenten, wie der neue „*Aktionsplan zur Förderung der qualitativ hochwertigen Entwicklung der Wärmepumpenindustrie*“ ([NDRC 2025](#)). Warnungen vor den daraus resultierenden ökonomischen Konsequenzen für westliche Industrienationen gibt es im Übrigen schon seit über zehn Jahren (vgl. exemplarisch [Wübbeke et al. 2016](#)).

Aktuelle Zahlen der OECD geben Aufschluss über das Ausmaß der chinesischen industriepolitischen Subventionstätigkeit.¹ Ihnen zufolge erhielten Unternehmen mit Sitz in China zwischen 2005 und 2024 relativ zum Umsatz gemessen im Durchschnitt drei- bis achtmal so viel staatliche Unterstützung wie Unternehmen mit Sitz in OECD-Ländern ([Abb. 11](#)). Knapp 60 % der Marktanteilsgewinne von in China ansässigen Unternehmen zwischen 2005 und 2023 lassen sich demzufolge durch Subventionen erklären. Zum Vergleich: Bei den OECD-Volkswirtschaften belief sich der Anteil im selben Zeitraum auf lediglich 22 % (vgl. [OECD 2026](#)).

Neben den hohen Industriesubventionen, auf die chinesische Unternehmen zurückgreifen können, führt die starke Unterbewertung der chinesischen Währung zu zusätzlichen Wettbewerbsverzerrungen ([Abb. 12](#)). Denn trotz erheblichen Verschiebungen bei den relativen Erzeugerpreisen hat der Yuan kaum aufgewertet, weshalb Europäische Produzentenpreise relativ zu chinesischen Preisen stark gestiegen sind (vgl. [Griebine et al. 2026](#)). Schätzungen zufolge liegt die Unterbewertung bei bis zu 30 %, was einer notwendigen Aufwertung von mehr als 40 % erforderlich machen würde (vgl. [Matthes et al. 2026](#); [Tordoir und Setser 2026](#)). Da die Problematik nicht nur gegenüber dem Euro, sondern im internationalen Vergleich wirkt, dürfte sie einen wesentlichen Beitrag zu den erheblichen globalen Marktanteilsgewinnen chinesischer Anbieter in den vergangenen Jahren geleistet haben (vgl. [Matthes 2026](#)).

Unternehmen in China erhielten zwischen 2005 und 2024 relativ zum Umsatz

3- bis 8-mal

so viel staatliche Unterstützung wie Unternehmen in OECD-Ländern. Rund

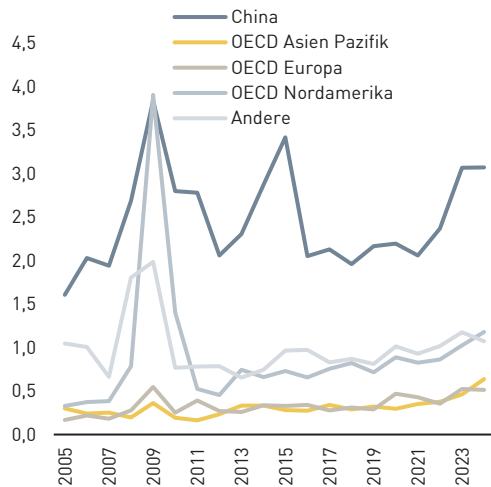
60 %

ihrer Marktanteilsgewinne lassen sich durch Subventionen erklären; hinzu kommt eine Unterbewertung des Yuan von bis zu

30 %.

¹ Die MAGIC-Datenbank der OECD erfasst derzeit lediglich Zuschüsse, Steuervergünstigungen und Kredite zu nicht marktüblichen Konditionen. Nicht oder noch nicht systematisch berücksichtigt werden u.a. vergünstigtes Land, öffentliche Beschaffungspraktiken, Marktzugangsbeschränkungen zugunsten heimischer Anbieter etc. In China dürften jedoch mehrere dieser Instrumente durchaus bedeutsam sein, weshalb die hier dargelegten Werte als konservative Schätzung gelten.

Abb. 11: Industriesubventionen für 15 zentrale Industriesektoren
in % des jährlichen Umsatzes; nach Standort des Unternehmenssitzes



Quelle: [OECD Magic Database 2026](#).

Abb. 12: Realer effektiver Wechselkurs für China

Index 2020 = 100;
gepunktete Linie = Trend 2000-2021



Quelle: [Köberl und Obinger 2026](#) basierend auf [FRED](#).

Chinas Wettbewerbsvorteile beruhen auch auf einer hoch entwickelten Industriestruktur und einer professionellen industriellen Organisation.

Neben staatlichen Subventionen und den wechselkursbedingten Wettbewerbsvorteilen lässt sich nicht übersehen, dass nach Jahrzehnten der industriestrategischen Steuerung auch die Industriestruktur sowie die industrielle Organisation des Landes einen hohen Modernisierungs- und Professionalisierungsgrad aufweisen. Für [Rivatton \(2026\)](#) etwa resultiert industrielle Dominanz Chinas aus einer außergewöhnlich hohen industriellen Dichte, also der engen räumlichen und funktionalen Verzahnung von Zulieferern, Know-how, Infrastruktur und Kapital. Er spricht damit eine Art Cluster-Logik an, wie sie auch oft in europäischen Industrieländern verfolgt wird. [Hu et al. 2026](#) identifizieren wiederum das chinesische „*Chain Leader System*“ (CLS) – eine Art institutionalisierte Koordinationsstruktur zwischen unterschiedlichen Regierungsebenen und führenden Unternehmen entlang industrieller Wertschöpfungsketten – als wesentliche Triebkraft Produktivität von Unternehmen.

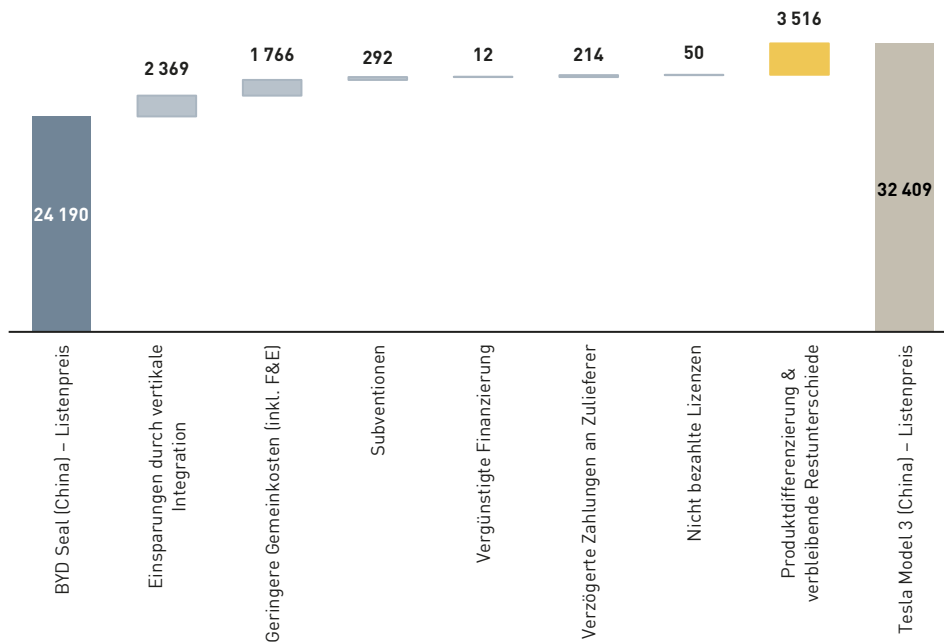
Auf ähnliche Beobachtungen weist auch eine aktuelle Studie der Rhodium Group am Beispiel der Elektroauto-Produktion in China hin (vgl. [Williams 2026](#)). Ihr zufolge beruht der Preisvorteil chinesischer Elektroautos mittlerweile nur noch zu einem begrenzten Teil auf staatlicher Förderung. Ausschlaggebend sind vielmehr dauerhafte strukturelle Kostenvorteile, die aus einer hohen Fertigungstiefe, niedrigeren Forschungs- und Verwaltungskosten sowie der starken Konzentration von Entwicklung und Produktion in China resultieren. Der Autor belegt dies exemplarisch am Preis- bzw. Kostenvorsprung eines BYD Seal gegenüber einem ebenfalls in China produzierten Tesla Model 3, der sich auf rund 4.700 US-Dollar bezieht. Lediglich 292 US-Dollar entfallen dabei auf direkte Subventionen, weitere 12 US-Dollar auf vergünstigte Finanzierung. Fast 90 % des Wettbewerbsvorteils lassen sich hingegen auf strukturelle Unternehmensvorteile, vor allem vertikale Integration und niedrigere Forschungs-, Entwicklungs- und Verwaltungskosten, zurückführen ([Abb. 13](#)).²

Fast 90 %
des BYD-Wettbewerbsvorteils in China lassen sich auf strukturelle Unternehmensvorteile zurückführen.

² Am deutlichsten zeigt sich die Bedeutung vertikaler Integration bei den Batterien, die einen erheblichen Anteil an den Gesamtkosten eines Elektroautos ausmachen. Hersteller wie BYD verfügen über die technologischen Fähigkeiten und Produktionskapazitäten, um diese zentrale Komponente weitgehend selbst herzustellen und dadurch Kosten entlang der Wertschöpfungskette zu reduzieren. Viele europäische Automobilhersteller haben dagegen erst spät eigene Kompetenzen in der Batterietechnologie aufgebaut und sind deshalb bei diesem strategisch wichtigen Bauteil weiterhin in hohem Maße auf asiatische Zulieferer angewiesen (vgl. dazu auch [Theurer 2026](#)).

Abb. 13: Zusammensetzung des heutigen BYD-Kostenvorteils

Kostenvergleich pro Fahrzeug: BYD Seal vs. Tesla Model 3 (beide in China produziert), in USD



Der gelbe Balken bezieht sich auf Aspekte, keinen zusätzlichen BYD-Kostenvorteil darstellen. Darunter fallen unter anderem Produktunterschiede, Markenpositionierung, Ausstattung etc.

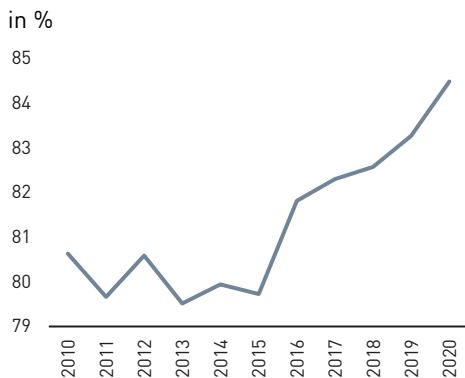
Quelle: Williams 2026.

Chinas technologische Aufholstrategie hatte in den vergangenen Jahren zunehmend Erfolge zu verzeichnen. Der Patentähnlichkeitsindex zwischen China und der EU zeigt diese Entwicklung eindrucksvoll: Während die Ähnlichkeit der Patentportfolios beider Wirtschaftsräume zwischen 2010 und 2015 noch weitgehend stabil blieb, ist seit 2015 eine deutliche Annäherung zu beobachten (Abb. 14) – ein klares Indiz dafür, dass China technologisch gegenüber der EU rasant aufholt und sich die Innovationsschwerpunkte beider Wirtschaftsräume zunehmend überschneiden.

Die wachsende Patentähnlichkeit zwischen China und der EU schlägt sich zeitversetzt in ähnlichen komparativen Vorteilen nieder – und verschärft den Wettbewerb in Europas industriellen Kernbereichen.

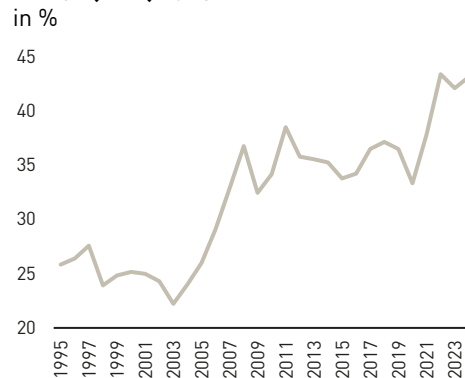
Der technologische Fortschritt der chinesischen Industrie stellt europäische Produzent:innen vor erhebliche Herausforderungen. Denn im Ergebnis konkurrieren europäische und chinesische Exporteur:innen heute immer häufiger mit ähnlichen Produkten auf denselben Absatzmärkten. Noch vor zwei Jahrzehnten konzentrierte sich der chinesische Wettbewerbsdruck vor allem auf arbeitsintensive und vergleichsweise geringwertige Erzeugnisse wie Bekleidung, Schuhe oder Kunststoffwaren und betraf damit insbesondere die südlichen EU-Mitgliedstaaten. Inzwischen ist China jedoch entlang der Wertschöpfungskette aufgestiegen und dringt zunehmend in technologie- und kapitalintensive Produktionsbereiche vor (vgl. u.a. Sellner und Vondra 2026 und Matthes 2025). Entsprechend ist die Zahl jener Produktgruppen, in denen sowohl China als auch der Euroraum einen komparativen Vorteil aufweisen, kontinuierlich gewachsen (Abb. 15). Mittlerweile trifft die chinesische Konkurrenz die industriellen Kernbereiche Europas.

Abb. 14: Ähnlichkeitsindex von Patenten zwischen der EU und China



Quelle: OECD 2026.

Abb. 15: Sektoren, in denen die EU und China einen offenbaren komparativen Vorteil (RCA) haben



Quelle: Terasa 2026 nach Al-Haschimi et al 2024; Datenbasis UNCTAD.

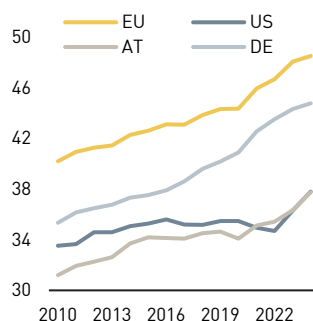
Das strukturelle Ungleichgewicht europäischer Volkswirtschaften im Handel mit China hat sich dadurch deutlich verschärft. Die drei komplementären Indikatoren in **Abb. 16** belegen diesen Trend:

- Erstens zeigt der **Exportähnlichkeitsindex**, dass sich die Exportprofile Chinas und der EU zwischen 2010 und 2024 deutlich angenähert haben. Die Überschneidungen im Produktspektrum sind dabei stärker gestiegen als im Verhältnis Chinas zu anderen großen Wettbewerbern. Dies spricht dafür, dass chinesische und europäische Unternehmen auf den Weltmärkten zunehmend in denselben Produktsegmenten miteinander konkurrieren.
- Zweitens verdeutlicht der **Partner-Ähnlichkeitsindex auf der Importseite Chinas**, dass sich die chinesische Importnachfrage im Zeitverlauf immer weiter von jenen Gütern entfernt hat, auf deren Export fortgeschrittene Volkswirtschaften – insbesondere die europäischen – spezialisiert sind. Für diese Länder wird es damit schwieriger, vom Wachstum des chinesischen Marktes zu profitieren.
- Drittens zeigt der entsprechende **Partner-Ähnlichkeitsindex für Chinas Exporte** die gegenläufige Entwicklung: Das chinesische Exportangebot stimmt zunehmend mit der Importnachfrage der fortgeschrittenen Volkswirtschaften überein. Im Falle der EU bedeutet dies, dass die direkte Produktmarktkonkurrenz nicht nur auf den globalen Märkten, sondern auch unmittelbar auf dem eigenen Binnenmarkt auftritt (vgl. [de Soyres et al. 2025](#)).

Abb. 16: Ähnlichkeitsindizes zum Handel von China mit ausgewählten Partnern

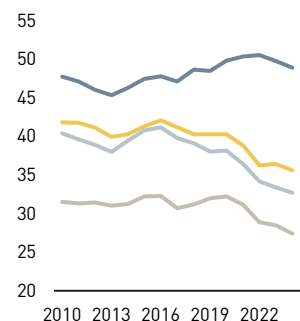
Exportähnlichkeitsindex

Angaben in %



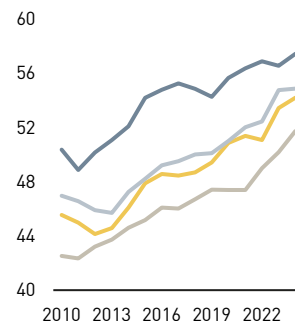
Partner-Ähnlichkeitsindex:

China-Importe und Länderexporte, in %



Partner-Ähnlichkeitsindex:

China-Exporte und Länderimporte, in %



Quelle: Francke 2026, CEPII-BACI nach de Soyres et al. 2025.

Chinas Exportprofil nähert sich dem europäischen immer stärker an. Europa verliert sowohl Absatzchancen in China, während zugleich der chinesische Wettbewerbsdruck auf Weltmärkten und im EU-Binnenmarkt steigt.

Grjebine et al. (2026) nehmen einzelne Industriesektoren in den Blick und quantifizieren die Produktionskostenunterschiede zwischen europäischen und chinesischen Hersteller:innen.³ Ihre Analyse zeigt, dass China durch das Zusammenspiel aus umfangreichen Industrieresubventionen, einer unterbewerteten Währung und strukturellen Vorteilen in der industriellen Organisation erhebliche Kostenvorteile gegenüber europäischen Wettbewerber:innen erzielt. In zahlreichen Industriezweigen haben diese Unterschiede inzwischen ein Ausmaß erreicht, das sich nach Einschätzung der Autoren in Europa weder durch klassische standortpolitische Maßnahmen noch durch Effizienzsteigerungen auf Unternehmensebene kompensieren lässt. In den Bereichen Maschinenbau, Automobilindustrie, Metallerzeugnisse und Chemie – allesamt tragende Säulen der europäischen Industrie – liegen die chinesischen Produktionskostenvorteile bereits bei 20 % bis 40 % (Abb. 17).

Chinesische Produktionskostenvorteile von
20 bis 40 %
in europäischen Kernindustriebereichen lassen sich durch klassische Standortpolitik oder der betriebliche Effizienzsteigerungen allein nicht vollständig kompensieren.

Abb. 17: Produktionskostenunterschiede zwischen EU und China
Differenzen in %

50-60 %	<ul style="list-style-type: none">▪ Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren▪ Herstellung von Bekleidung
30-40 %	<ul style="list-style-type: none">▪ Herstellung von Kraftwagen, Kraftwagenteilen und Anhängern▪ Herstellung von Metallerzeugnissen (ohne Maschinenbau)▪ Herstellung von chemischen Erzeugnissen▪ Reparatur und Installation von Maschinen und Ausrüstungen
20-30 %	<ul style="list-style-type: none">▪ Herstellung von Maschinen und Ausrüstungen▪ Herstellung von Metallen▪ Herstellung von Holz-, Flecht-, Korb- und Korkwaren (ohne Möbel)

Quelle: Grjebine et al. 2026.

Für europäische Industrienationen ergibt sich daraus nicht nur ein kurzfristiger konjunktureller, sondern ein struktureller und damit langanhaltender Nachfrageschock. In einer vielbeachteten Studie warnen Tordoir und Setser (2026) am Beispiel Deutschlands eindringlich vor den möglichen Folgen dieser Entwicklung: einem Verlust an Exportnachfrage und schwächerem Wirtschaftswachstum, einer fortschreitenden Deindustrialisierung in europäischen Kernbranchen, Beschäftigungsverlusten und regionalen Strukturproblemen sowie einer Schwächung von Innovation, Forschung und langfristigem Produktivitätswachstum. Zugleich drohen eine zunehmende strategische Abhängigkeit und damit eine größere wirtschaftspolitische Verwundbarkeit und Erpressbarkeit.

Europäische Industrienationen stehen nicht vor einem kurzfristigen Konjunkturproblem, sondern vor einem strukturellen und langanhaltenden Nachfrageschock.

Strategische Abhängigkeiten: die Kehrseite der globalen Vernetzung

Strategische Abhängigkeiten und die daraus erwachsende Erpressbarkeit, bilden ein weiteres zentrales Strukturelement der heutigen internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Wechselseitige Abhängigkeiten, sogenannte Interdependenzen, stellen eine Art Erbe vergangener Globalisierungsphasen dar. Denn erst die seit den 1980er und 1990er Jahren entstandenen dichten wirtschaftlichen Verflechtungen haben die Grundlage dafür geschaffen, dass heute Abhängigkeiten gezielt politisch genutzt werden können. In der neuen geopolitischen Ordnung lässt sich eine Zunahme solcher Instrumentalisierungen feststellen (vgl. Babić 2025). Für Europa als rohstoffarmen und in wichtigen Technologiefeldern teils stark abhängigen Wirtschaftsraum ergeben sich daraus erhebliche Herausforderungen hauptsächlich bei (1) kritischen Rohstoffen und Zwischenprodukten, (2) Energie und (3) digitaler Infrastruktur.

Strategische Abhängigkeiten sind ein Erbe früherer Globalisierungsphasen: Die damals entstandenen engen Verflechtungen schaffen heute die Grundlage für wirtschaftspolitische Erpressbarkeit.

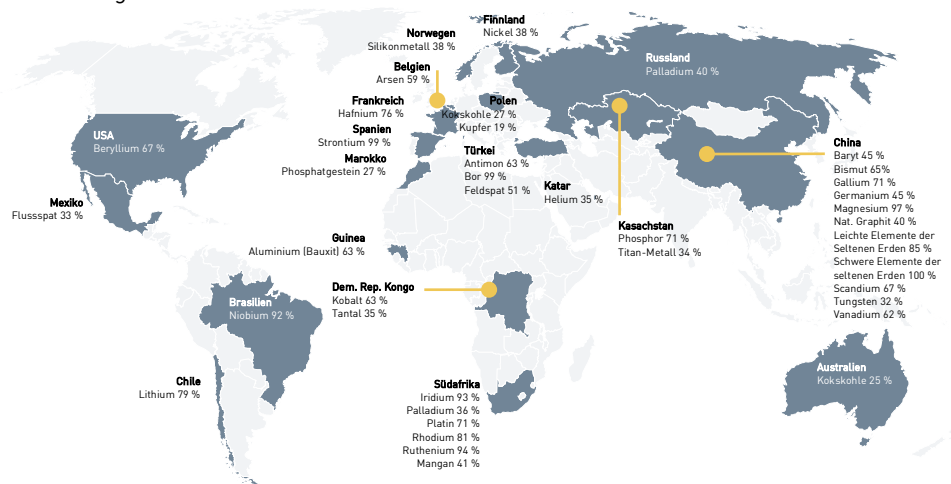
³ Die Autoren stützen sich dabei auf einen Mixed-Methods-Ansatz bestehend aus Interviews bzw. Anhörungen mit Industrievertretern, Daten der betreffenden Branchen, administrative Quellen und bereits existierende Veröffentlichungen und Studien. Siehe hierzu auch Annex 5 bei Grjebine et al. (2026).

(1) Kritische Rohstoffe und Zwischenprodukte

Eine der größten Abhängigkeiten Europas besteht bei kritischen Rohstoffen, die für Schlüsselbranchen wie grüne Technologien, Digitalisierung, Luft- und Raumfahrt sowie Verteidigung unverzichtbar sind. Besonders ausgeprägt sind die strategischen Abhängigkeiten der EU bei Rohstoffen, deren Förderung und Verarbeitung auf wenige Länder konzentriert ist. Wichtige globale Anbieter sind etwa Russland und Südafrika bei Platingruppenmetallen, Australien bei Lithium, die USA bei Beryllium und Helium sowie Brasilien bei Niob. Eine herausragende Stellung nimmt abermals China ein: Das Land ist sowohl weltweit als auch für die EU bei zahlreichen kritischen Rohstoffen die wichtigste Bezugsquelle, darunter Baryt, Bismut, Gallium, Germanium, Magnesium, Graphit, Seltene Erden, Wolfram und Vanadium (Abb. 18). Bei seltenen Erden ist China vor allem beim technisch komplexen *Refining* dominant. 2024 lag der Marktanteil laut Internationaler Energieagentur (IEA) (2026) bei 91%.

China ist sowohl weltweit als auch für die EU bei zahlreichen kritischen Rohstoffen die wichtigste Bezugsquelle.

Abb. 18: Wichtigste EU-Lieferanten einzelner kritischer Rohstoffe
Anteil an der globalen Produktion in %



Quelle: Grohol & Veeh 2023.

Mit dem 2024 verabschiedeten „Critical Raw Materials Act“ (CRMA) will die EU heimische Wertschöpfungsketten stärken, Bezugsquellen diversifizieren und ihre Anfälligkeit gegenüber Versorgungsunterbrechungen verringern. Für 2030 sieht das Gesetz drei unverbindliche Zielwerte vor: 10 % des EU-Verbrauchs strategischer Rohstoffe sollen innerhalb der EU gefördert, 40 % verarbeitet und 25 % recycelt werden. Allerdings dürfte insbesondere das Förderziel von 10 % deutlich verfehlt werden, da neue Bergbau- und Verarbeitungsprojekte in Europa aufgrund langer Genehmigungsverfahren, hoher Investitionskosten und fehlender Skalierungskapazitäten nur sehr langsam vorankommen. Auch die Ausbauziele für Verarbeitung und Recycling gelten als ambitioniert, weil die dafür notwendige industrielle Infrastruktur bislang nur in Ansätzen existiert und viele angekündigte Projekte noch in frühen Planungs- oder Finanzierungsphasen stecken (vgl. Westerlund Moberg 2026).

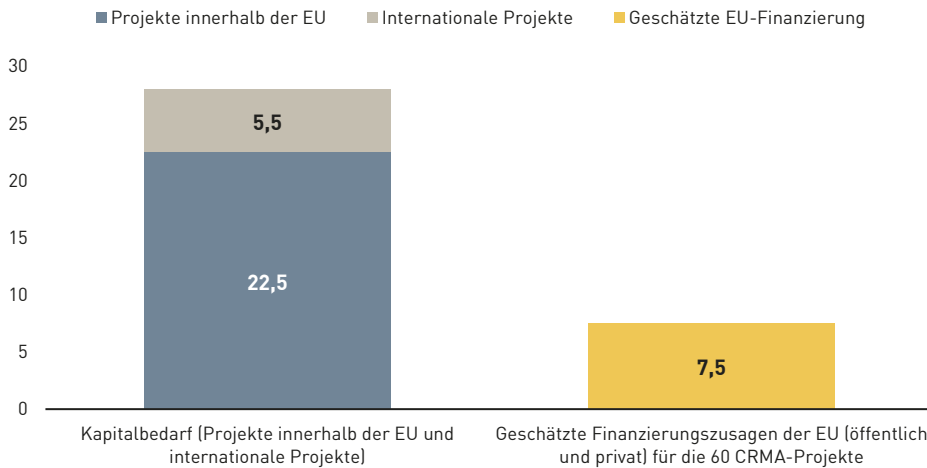
Mit dem *Critical Raw Materials Act* will die EU heimische Wertschöpfung stärken, Bezugsquellen diversifizieren und ihre Abhängigkeit von kritischen Rohstoffimporten verringern.

Abb. 19 verdeutlicht zudem eine erhebliche Finanzierungslücke bei den im Rahmen des CRMA ausgewählten strategischen Rohstoffprojekten. Für die insgesamt 60 Projekte innerhalb der EU sowie 13 weitere Projekte in Drittstaaten wurde ein Kapitalbedarf von rund 28 Mrd. Euro veranschlagt. Dem stehen bislang jedoch lediglich etwa 7,5 Mrd. Euro an identifizierten öffentlichen und privaten Finanzierungszusagen gegenüber. Damit bleibt eine Finanzierungslücke von rund 20,5 Mrd. Euro. Die zentrale wirtschaftspolitische Herausforderung wird darin bestehen ausreichend privates Kapital für den Aufbau resilienter europäischer Rohstofflieferketten zu mobilisieren.

Bei den strategischen Projekten des *Critical Raw Materials Act* klafft eine Finanzierungslücke von rund

20,5 Mrd. Euro.

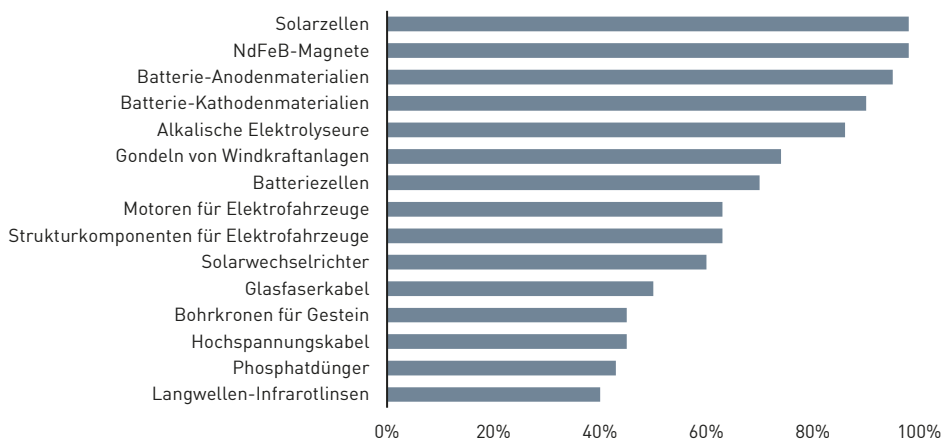
Abb. 19: Geschätzte Finanzierungszusagen für strategische EU-Projekte des CRMA
In Mrd. Euro



Quelle: [Westerlund Moberg 2026](#); Stand: 12.08.2026.

Kritisch anzumerken ist in diesem Zusammenhang auch, dass sich die Diskussion über strategische Abhängigkeiten bei kritischen Rohstoffen bislang sehr stark auf die Bereiche Bergbau und Raffination fokussiert. Die eigentlichen Verwundbarkeiten reichen jedoch deutlich weiter entlang der Wertschöpfungskette. China etwa dominiert nicht nur bei der Gewinnung oder Verarbeitung vieler kritischer Mineralien, sondern auch bei zahlreichen Zwischenprodukten, in denen diese Rohstoffe bereits verarbeitet sind – so zum Beispiel bei Siliziumwafern, Permanentmagneten aus Seltenen Erden, LEDs oder Batteriematerialien ([Abb. 20](#)). Gerade diese intermediären Produktionsstufen bilden eine häufig wenig beachtete Ebene strategischer Engpässe, die zunehmend auch handelspolitisch und über Exportkontrollen instrumentalisiert werden kann (vgl. [Gormley et al. 2026](#)).

Abb. 20: Anteil Chinas an der globalen Produktion von Gütern, die kritische Mineralien enthalten, 2024
in %



Strategische Verwundbarkeiten gegenüber China liegen nicht nur bei kritischen Rohstoffen, sondern auch bei zentralen Zwischenprodukten.

Quelle: [Gormley 2026](#).

[2] Energie

Auch im Bereich der Energieversorgung steht Europa vor großen Herausforderungen: Vor 2022 bezog die EU einen erheblichen Teil ihres Erdgases aus Russland. Seit Beginn des Ukrainekriegs wurde diese Abhängigkeit deutlich reduziert: Der russische Anteil an den Pipeline-Gasimporten sank von rund 40 % im Jahr 2021 auf etwa 6 % im Jahr 2025; einschließlich

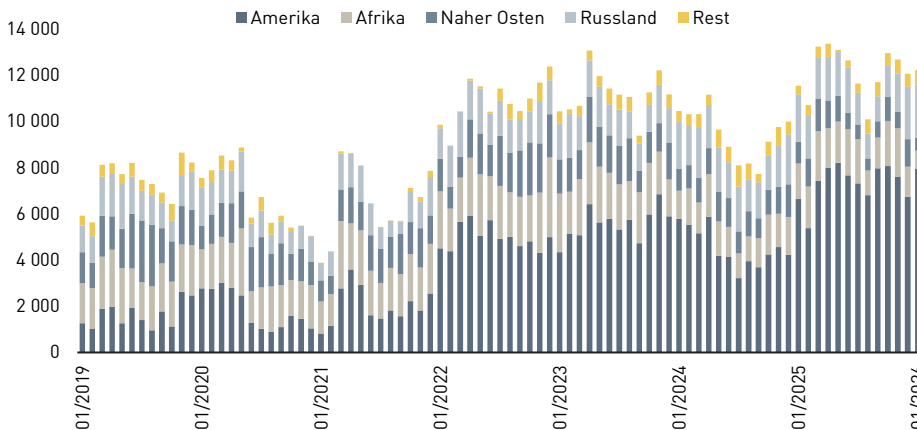
Flüssiggas (LNG) lag Russlands Anteil zuletzt noch bei rund 13 % der gesamten Gasimporte. Bis Ende 2027 sollen Gasimporte aus Russland vollständig untersagt werden. Ermöglicht wurde diese Diversifizierung vor allem durch einen starken Ausbau der LNG-Importe: Deren Anteil an den gesamten Gasimporten der EU stieg von 20 % im Jahr 2021 auf 45 % im Jahr 2025. Da die EU 2024 nur rund 10 % ihres Gasbedarfs selbst deckte, trat insbesondere die USA als neuer Hauptlieferant hervor und stellte 2025 rund 58 % der europäischen LNG-Importe bereit (Abb. 21).

Neue Abhängigkeit:

58 %

der europäischen LNG-Importe stammen aus den USA.

Abb. 21: Monatliche LNG-Importe der EU nach Herkunftsregion



Quelle: [Bruegel 2026](#); basierend auf Daten von Bloomberg.

Damit hat die EU zwar ihre besonders problematische Abhängigkeit von russischem Pipeline-Gas deutlich verringert, zugleich aber ihre Abhängigkeit von globalen LNG-Märkten und insbesondere von den USA erhöht. Zwar wird diese als strukturell weniger kritisch eingestuft, da US-Energieexporte überwiegend von privaten Unternehmen bestimmt werden und LNG-Lieferungen per Schiff flexibler umgelenkt werden können als Pipeline-Gas. Die grundsätzliche Importabhängigkeit Europas bleibt dennoch ein Risiko: Störungen in Förderregionen, auf zentralen Transportrouten oder bei Energieinfrastruktur können die Versorgung verknappen und erhebliche Preissprünge auslösen. Die Schließung der Straße von Hormus im März 2026 hat das einmal mehr schmerzlich gezeigt (vgl. [Terasa 2026](#)).

(3) Digitale Infrastruktur

Auch in der digitalen Infrastruktur weist die EU eine strukturelle Abhängigkeit von ausländischen – insbesondere US-amerikanischen – Technologien auf, die sich über nahezu alle Ebenen der digitalen Wertschöpfungskette erstreckt. Diese Abhängigkeit betrifft zentrale Bereiche wie Cloud-Dienste, Softwareplattformen, Datenverarbeitung sowie zunehmend auch Schlüsseltechnologien wie KI und Halbleiter. Laut einem Bericht des Europäischen Parlaments ([A10-0107/2025](#)), ist die EU bei über 80 % der digitalen Produkte, Dienste, Infrastruktur und des geistigen Eigentums von Nicht-EU-Ländern abhängig. Solche Abhängigkeiten sind besonders im Kontext der sich zuspitzenden geopolitischen Entwicklungen von besonderer Bedeutung.

Bei über

80 %

der digitalen Produkte, Dienste, Infrastruktur und des geistigen Eigentums ist die EU von Anbietern außerhalb Europas abhängig.

Im Bereich der Cloud Infrastruktur, halten US-amerikanische Cloud Services wie AWS, Microsoft Azure oder Google Cloud, rund 70 % des EU-Marktes. Obwohl der europäische Cloud-Markt zwischen 2017 und 2022 umsfünffache gewachsen ist, sank deren Marktanteil im selben Zeitraum von 27 % auf 13 %, da ihre Wachstumsrate deutlich hinter dem Wachstum des gesamten Cloud-Marktes zurückblieb. Selbst der größte EU-Anbieter, SAP, macht lediglich etwa 2 % des EU-Cloud-Computing-Marktes aus. Auch rund 80 % der Ausgaben

US-Unternehmen kontrollieren rund

70 %

des europäischen Cloud-Marktes. Der größte EU-Anbieter kommt dagegen auf lediglich

2 %.

europäischer Unternehmen für Software und Cloud-Dienste gehen an US-amerikanische Anbieter (vgl. [Synergy Research Group 2022](#)). Des Weiteren wird die Nutzung mobiler Betriebssysteme (Android, iOS), Desktop-Betriebssysteme (Windows, iOS) oder sozialer Netzwerke fast vollständig von US-amerikanischen Plattformen beherrscht. Ebenso bestehen im Bereich der Cybersicherheit erhebliche Abhängigkeiten von US-amerikanischen und israelischen Anbieter:innen (vgl. [Gineikyte-Kanclere et al. 2025](#)).

Bei einem Blick auf die physische Infrastruktur der Digitalisierung rücken unweigerlich Rechenzentren in den Fokus. Sie sind gewissermaßen die „Produktionsanlagen des digitalen Zeitalters“ ([Köberl und Obinger 2026](#)). Ihr Standort entscheidet darüber, wo führende KI-Modelle trainiert und wo kritische Daten verarbeitet werden. Mit einer installierten Kapazität von lediglich 11,9 GW verfügt die EU über weniger als ein Viertel der Kapazität der USA (53,7 GW) und nur etwas mehr als ein Drittel jener Chinas (31,9 GW) ([Abb. 22](#)). Noch größer ist der Rückstand, wenn nicht nur der Bestand, sondern der geplante Ausbau betrachtet wird: Bis 2030 dürften die USA ungefähr fünfmal so viel wie Europa in den Ausbau von Rechenzentren investieren. Diese Entwicklung ist wirtschaftspolitisch besonders relevant, weil nach Einschätzung der [OECD \(2026\)](#) etwa die Hälfte des Produktivitätswachstums im kommenden Jahrzehnt auf künstliche Intelligenz und ihre Verbreitung in der Wirtschaft zurückgehen könnte.

Einen weiteren essenziellen Input für die digitale Transformation stellen Halbleiter dar. Als Vorleistung für praktisch sämtliche modernen Wirtschaftsbereiche – von Informations- und Kommunikationstechnologien über Mobilität und Energie bis zu Verteidigung, Gesundheitswesen, künstlicher Intelligenz und Quantencomputing ist ihre Verfügbarkeit heutzutage unverzichtbar (vgl. [Czernich und Falck 2026](#)). Die Herausforderung: Europa dürfte bis 2030 nur noch rund 8 % der weltweiten Produktionskapazitäten auf sich vereinen – gegenüber etwa 10 % im Jahr 2013. [Varadarajan et al. \(2024\)](#) schätzen, dass sich die in die EU fließenden Investitionsausgaben zwischen 2024 und 2032 auf insgesamt 147 Mrd. € belaufen werden, bei weltweit 2.162 Mrd. €. Damit liegt die EU hinter Taiwan, den USA, Südkorea, Japan und China ([Abb. 23](#)). Zwar hat der „*EU Chips Act*“ öffentliche und private Investitionen von rund 86 Mrd. € mobilisiert, doch fällt dies im Vergleich zu den 267 Mrd. €, die die USA im Rahmen ihres „*Chips and Science Act*“ bereitgestellt haben, deutlich geringer aus. Zudem geht selbst die Europäische Kommission in ihrer eigenen Prognose davon aus, dass Europas Anteil am Weltmarkt bis 2030 lediglich 11,7 % erreichen wird – und damit deutlich unter dem angestrebten Zielwert von 20 % bleibt.

Mit

11,9_{GW}

verfügte die EU 2025 über weniger als

1/4

der US-Rechenzentrums-kapazität.

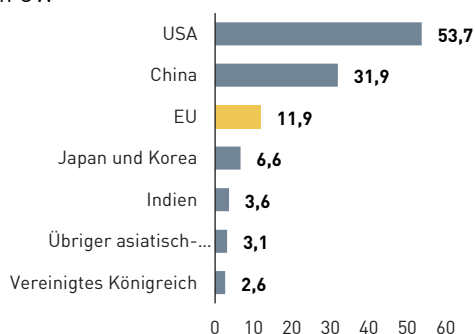
Bis 2030 dürfte Europas Anteil an den weltweiten Halbleiter-Produktionskapazitäten auf nur noch rund

8 %

sinken.

Abb. 22: Installierte Rechenzentrumskapazität nach Region, 2025

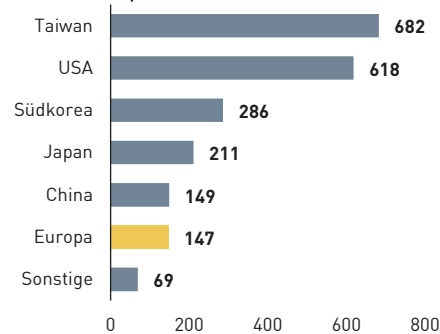
in GW



Quelle: [International Energy Agency \(IEA\) 2025](#).

Abb. 23: Prognostizierte kumulierte Halbleiterinvestitionen nach Region

In Mrd. Euro, 2024–2032



Quelle: [Europäischer Rechnungshof 2025](#).



Wirtschaftspolitische Handlungserfordernisse

Europa befindet sich aktuell im **Spannungsfeld der konkurrierenden Wirtschaftsmächte China und USA**. Für einen offenen Wirtschaftsraum, der auf faire Bedingungen für Importe wie Exporte angewiesen ist, entstehen daraus erhebliche **Wohlstands- und Sicherheitsrisiken**, die auch wirtschaftspolitisch adressiert werden müssen. Es gilt, die **konkrete Ausgestaltung realer Handelspolitik** als **Reaktion auf systematische Marktverzerrungen** innerhalb des Spektrums zwischen Marktöffnung und handelspolitischer Intervention so vorzunehmen, dass sie **strategisch im Interesse und zum Wohle des eigenen Standorts** wirkt.

Proaktive Handelspolitik forcieren: Offenheit stärken, Schutzfähigkeit sichern

An erster Stelle ist festzuhalten, dass die **Stärkung der Welthandelsorganisation (WTO)** und damit des multilateralen Handelssystems in der Vergangenheit stets der beste Weg war, um **wirtschaftliche, aber auch politische Zusammenarbeit** zu fördern. Die Funktionalität und Befolgung des WTO-Regelwerks **hängen jedoch wesentlich von seiner Akzeptanz ab**. Daher gilt es, gerade auch in dieser schwierigen weltpolitischen Situation **Reformen voranzubringen** und wieder einen **funktionsfähigen Streitbeilegungsmechanismus** herzustellen. Dazu gehören auch **pragmatischere Regeln für den Umgang mit wirtschafts- bzw. industriepolitischen Zielsetzungen**, die den politischen Realitäten Rechnung tragen.

Darüber hinaus ist eine **auf Öffnung ausgerichtete Handelspolitik** heute nicht mehr nur unter dem Gesichtspunkt **wechselseitiger ökonomischer Vorteile** durch freien Handel zu betrachten, sondern ebenso als **geoökonomisches Instrument zur Sicherung und Vertiefung strategischer Partnerschaften**. Der Europäischen Kommission kommt dabei die Aufgabe zu, die europäischen Handelsbeziehungen durch einen zügigeren **Abschluss von neuen Freihandelsabkommen** und die **Weiterentwicklung bestehender Partnerschaften** zu stärken. Im Fokus sollten insbesondere **dynamische Wachstumsmärkte** und **ressourcenreiche Regionen** stehen. Ziel sind eine **breitere außenwirtschaftliche Diversifizierung**, **resilientere Lieferketten** sowie ein **besserer Zugang zu Zukunftsmärkten** und **strategischen Rohstoffen**.

Im Nachgang zur vielbeachteten Rede des kanadischen Premierministers Mark Carney im Januar 2026 auf dem Weltwirtschaftsforum in Davos wurde deutlich, dass es auch weiterhin eine Gruppe von Volkswirtschaften gibt, die an regelbasiertem Handel, tiefen Freihandelsabkommen und klaren Marktzugangsregeln festhalten. Für die EU, die zweifelsohne zu diesem Kreis der „Plurilateralisten“ (vgl. [Bharadwaj et al. 2026](#)) zählt, ergeben sich daraus weitere handelspolitische Implikationen, wie den gezielten **Aufbau neuer Partnerschaften speziell mit dem Globalen Süden** und der **Schaffung von sogenannten „Anchor hubs“ und Handelskorridoren**. Es sind daher jene Länder und Standorte zu identifizieren, die als Ankerknoten beziehungsweise Brücken in internationalen Lieferketten fungieren können.

Demgegenüber gilt es, gerade mit Blick auf den rasant wachsenden und vielfach auf **unfairen Wettbewerbsbedingungen** beruhenden Druck aus Fernost, auch **handelspolitisch Antworten** zu formulieren, die den **Interessen des europäischen Industrie- und Wirtschaftsstandorts** Rechnung tragen. Wettbewerbsverzerrende staatliche Subventionen sowie ein künstlich niedrig gehaltener Wechselkurs stellen unlautere Eingriffe dar, bei denen **zollpolitische Gegenmaßnahmen** nicht leichtfertig mit dem Label des Protektionismus etikettiert werden sollten. Vielmehr erscheint eine ausgleichende Zollpolitik durchaus auch ordnungspolitisch begründbar oder sogar geboten (vgl. [Hüther 2026](#)). Wichtig in diesem Zusammenhang ist es, die **asymmetrischen Wirkungen** etwaiger Maßnahmen mit Blick auf **importkonkurrierende und importintensive Unternehmen** im Blick zu behalten. Erforderlich ist daher eine **differenzierte Handelspolitik**, die Vorleistungsabhängigkeiten, Margenwirkungen und sektorale Verwundbarkeiten stärker berücksichtigt.

Im neuen geopolitischen Umfeld lautet die zentrale Frage nicht mehr „Freihandel oder Protektionismus?“, sondern wie Handelspolitik auf Marktverzerrungen reagiert und strategisch im Interesse des eigenen Standorts ausgestaltet wird.

Die Stärkung der WTO bleibt zentral für internationale wirtschaftliche und politische Zusammenarbeit.

Offene Handelspolitik schafft nicht nur ökonomische Vorteile, sondern ist ebenso ein geoökonomisches Instrument.

Viele Volkswirtschaften halten weiterhin an regelbasiertem Handel fest. Der Platz der EU ist weiterhin im Kreis dieser „Plurilateralisten“.

Gegen unfairen Wettbewerb sind handelspolitische Schutzmaßnahmen ordnungspolitisch legitim.

Eine solide Informationsbasis für Resilienzpolitik schaffen

Eine wirksame Resilienzpolitik setzt eine **belastbare Informationsbasis** über die **tatsächlichen Abhängigkeiten und Verwundbarkeiten europäischer Wertschöpfungsnetzwerke** voraus. Geopolitische Schocks können sich über diese Netzwerke fortpflanzen und an Stellen systemische Risiken auslösen, die aus vorhandenen, aggregierten Daten bis dato nicht erkennbar sind. Bleiben diese Strukturen im Verborgenen, besteht die Gefahr, dass Abhängigkeiten falsch eingeschätzt, Maßnahmen zu wenig zielgerichtet eingesetzt oder durch regulatorische Eingriffe neue Ineffizienzen erzeugt werden. **Moderne administrative Daten** sowie **neue datenanalytische Methoden** ermöglichen allerdings inzwischen, solche Liefernetzwerke bis auf Unternehmensebene abzubilden und strategische Abhängigkeiten, **systemische Risiken und die Ausbreitung potenzieller Schocks wesentlich präziser zu analysieren** (vgl. [Thurner und Klimek 2025](#)).

Erforderlich ist daher eine **institutionalisierte Informationsinfrastruktur auf EU-Ebene**, die gezielte und verhältnismäßige wirtschaftspolitische Entscheidungen unterstützt. Eine solche Infrastruktur würde es erlauben, Resilienzmaßnahmen stärker auf **tatsächlich systemrelevante Abhängigkeiten** zu konzentrieren, ihre **Wirkungen vorab zu testen** und zugleich unnötige **Belastungen für Unternehmen zu vermeiden**. Angesichts vergleichbarer Initiativen in anderen Weltregionen wie China und den USA sowie **erfolgreicher Ansätze auf Ebene der Mitgliedstaaten**, etwa in Österreich mit dem *„Supply Chain Intelligence Institute Austria“* (ASCI) und dem *Complexity Science Hub* (CSH), ist der Aufbau eigener europäischer Analysekapazitäten eine **unabdingbare Grundlage für strategische Handlungsfähigkeit**.

Absatz- und Bezugsmärkte sichern und ausweiten

Eine europäische **De-Risking-Strategie** sollte sich auf wirklich **kritische Bereiche** konzentrieren und keine breiten Autarkiebestrebungen verfolgen. Insbesondere bei Halbleitern, Batterien, kritischen Rohstoffen und ausgewählten Pharmazeutika sind **Verwundbarkeiten gezielt zu reduzieren**. Dafür müssen **strategische Engpässe und Abhängigkeiten entlang kritischer Wertschöpfungsketten** systematisch **identifiziert** werden – einschließlich jener Bereiche, in denen **Drittstaaten** ihrerseits **von europäischen Unternehmen, Technologien oder Vorprodukten abhängen**. Gemeinsam mit Unternehmen und Mitgliedstaaten sollten diese Interdependenzen als Grundlage für zielgerichtete Resilienzmaßnahmen und eine stärkere europäische Verhandlungsposition operationalisiert werden.

Zugleich muss die EU ihre **Bezugsquellen stärker diversifizieren**. Ergänzend zu klassischen Freihandelsabkommen sollten **Clean Trade and Investment Partnerships** sowie **„Supply-Chain Resilience-Abkommen“** genutzt werden, um kritische Wertschöpfungsketten breiter aufzustellen. Gerade **in der Rohstoffpolitik ist ein strategischer Neustart erforderlich**: Die bislang abgeschlossenen Rohstoffpartnerschaften verbessern zwar die Zusammenarbeit, führen aber vielfach noch nicht zu konkreten Projekten und verbindlichen Finanzierungen. Künftig müssen **Partnerschaften daher stärker mit Investitionsprojekten, Abnahmevereinbarungen und Finanzierungsinstrumenten unterlegt** werden. Der **RESourceEU-Aktionsplan** (vgl. [Europäische Kommission 2025](#)) sollte entsprechend zügig umgesetzt werden.

Ergänzend dazu muss Europa seine **eigenen Rohstoffkreisläufe besser nutzen**. Ein **vertiefter Binnenmarkt für Recycling und qualitätsgesicherte Sekundärrohstoffe** kann die Importabhängigkeit strukturell verringern und die Versorgungssicherheit erhöhen. Dafür braucht es **weniger regulatorische Hemmnisse im grenzüberschreitenden Handel, einheitliche Qualitätsstandards** sowie **bessere Rahmenbedingungen für Investitionen in Recyclingkapazitäten und Rückgewinnungsverfahren**.

Eine belastbare EU-Dateninfrastruktur würde strategische Abhängigkeiten präziser sichtbar machen und Resilienzmaßnahmen gezielter ausrichten – bei zugleich geringeren regulatorischen Belastungen und weniger unnötigen Kosten für Unternehmen.

Europäisches *De-Risking* sollte gezielt kritische Abhängigkeiten reduzieren und nicht auf breite wirtschaftliche Autarkie zielen.

Eine stärkere Diversifizierung von Bezugsquellen muss im Zentrum von *De-Risking*-Bemühungen stehen.

Daneben muss Europa eigene Rohstoffkreisläufe besser schließen – durch mehr Recycling stärkere Nutzung von Sekundärrohstoffen.

2. Die Zukunft des EU-Wachstumsmodells



Herausforderungen

Geopolitik stellt exportgetriebenes Wachstumsmodell der EU in Frage

Im Anschluss an die globaler Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/09 und die aus ihr hervorgegangene Eurokrise verlief die nachfrageseitige Erholung in Europa ausgesprochen asymmetrisch. Während sich die Exportwirtschaft rasch stabilisierte und die europäischen Ausfuhren vom Wiederanziehen des Welthandels sowie von der Nachfrage auf außereuropäischen Wachstumsmärkten profitierten, blieb die binnenwirtschaftliche Entwicklung lange deutlich schwächer und benötigte beinahe zehn Jahre, um wieder das Vorkrisenniveau zu erreichen. Zu diesem Zeitpunkt lag sie jedoch bereits deutlich unter jenem Niveau, das bei einer Fortsetzung des früheren Trends zu erwarten gewesen wäre (Abb. 24 u. 25). Vor allem der private Konsum und die Investitionstätigkeit wurden durch die Nachwirkungen der Krise belastet. Gleichzeitig betrieben zahlreiche Mitgliedstaaten im Zuge der Eurokrise eine restriktivere Fiskalpolitik, wodurch die öffentliche Nachfrage zusätzlich gebremst wurde. Gesamtwirtschaftlich betrachtet, hinterließen die Krisenauswirkungen damit eine dauerhafte Nachfragerücke.

Abb. 24: Exporte der EU27

Index 2020=100

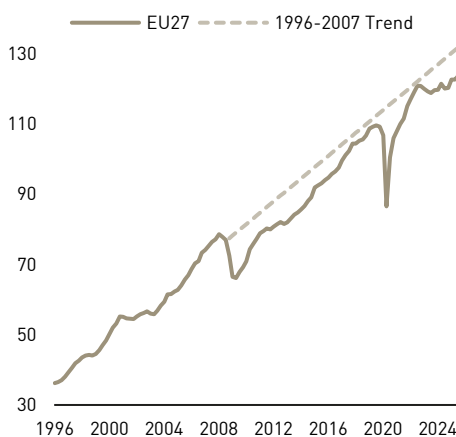
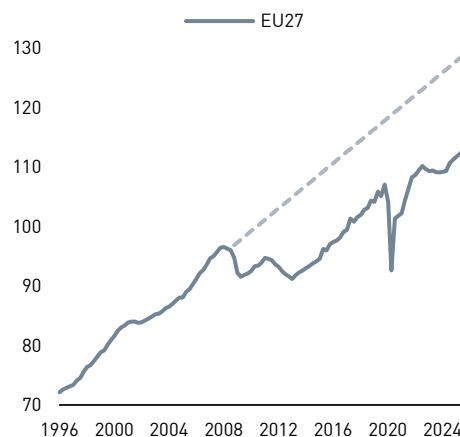


Abb. 25: Inlandsnachfrage in der EU27

Index 2020=100



Quelle: Eurostat.

Während sich die Exportnachfrage nach der Finanz- und Wirtschaftskrise rasch erholte, erreichte die Binnennachfrage erst nach fast zehn Jahren wieder ihr Vorkrisenniveau. Zurück bleibt eine dauerhafte Nachfragerücke.

Da die binnenwirtschaftliche Wachstumsbasis über viele Jahre geschwächt blieb, sich zugleich jedoch erhebliche Wachstumspotenziale über den Export erschließen ließen, entwickelte sich das europäische Wachstumsmodell zunehmend in eine außenwirtschaftlich orientierte Richtung. Wirtschaftspolitisch rückte entsprechend das Thema der internationalen Wettbewerbsfähigkeit stärker in den Mittelpunkt: Fiskalische Konsolidierung und Struktur-reformen sollten insbesondere die preisliche Wettbewerbsfähigkeit stärken, während die globale Nachfrage über lange Zeit als verlässlicher Wachstumsmotor galt.

Wenn Exporte auf Drittmärkte dauerhaft eine schwache Binnenwirtschaft kompensieren, besteht die Gefahr, dass ein solches exportgetriebenes Wachstumsmodell in eine strukturell prekäre Schieflage gerät. Denn die gesamtwirtschaftliche Dynamik hängt dann überdurchschnittlich stark davon ab, dass andere Länder bereit und in der Lage sind, die heimisch gefertigten Produkte aufzunehmen. Ein wesentlicher Teil der wachstumsrelevanten Nachfrage entsteht damit außerhalb des eigenen wirtschaftspolitischen Einfluss- und Gestaltungsbereichs, der sich im Falle der EU im Wesentlichen auf die institutionelle Ausgestaltung des Binnenmarkts erstreckt (vgl. Schedelik et al. 2026).

Wenn Exporte dauerhaft eine schwache Binnennachfrage kompensieren, droht eine strukturelle Schieflage des exportgetriebenen Wachstumsmodells.

Der Erfolg eines exportgetriebenen Wachstumsmodells hängt von voraussetzungsvollen Rahmenbedingungen ab: Darunter fallen ein offener und diskriminierungsfreier Zugang zu internationalen Märkten sowie faire wirtschaftspolitische Praktiken unter Wahrung eines *Level Playing Fields*. Diese verlieren jedoch im Zuge der gegenwärtigen weltordnungspolitischen Veränderungen zunehmend an Geltung (vgl. [Hüther 2026](#)). [Christine Lagarde \(2026\)](#), die Präsidentin der Europäischen Zentralbank (EZB), brachte es bei ihrer Rede am 19. August 2026 in Genf beim *International Business Council* des *World Economic Forum* auf den Punkt: Europas Wachstumsmodell der Nachkriegszeit erodiere, und eine Rückkehr zu seiner bisherigen Form sei unwahrscheinlich.

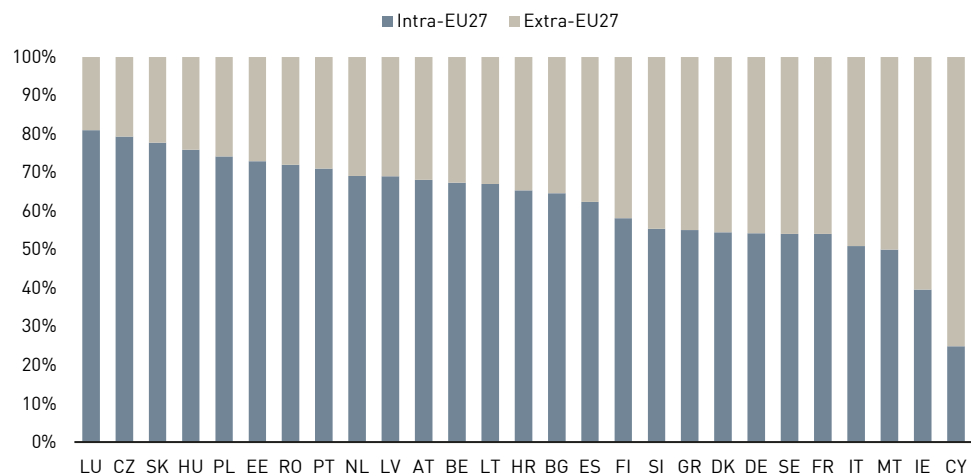
Der Erfolg exportgetriebener Wachstumsmodelle hängt von globalen Rahmenbedingungen ab, die heute so nicht mehr gegeben sind.

In diesem Kontext rückt in den letzten Jahren der EU-Binnenmarkt wieder verstärkt in den Fokus der wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger:innen – zum einen aufgrund seiner bisher ungenutzten Nachfragekapazitäten, zum anderen aufgrund seiner zukunftssträchtigen Rolle als geökonomische Infrastruktur (vgl. [Bernleithner et al. 2025](#); [Eibl 2025](#), [Eibl et al. 2024](#)).

Das Potenzial des EU-Binnenmarkts ist bei Weitem noch nicht ausgeschöpft

In den aktuellen Debatten über Wettbewerbsfähigkeit und Sicherheit gilt der Binnenmarkt als ein strategisches Asset – wirtschaftlich betrachtet als die Basis für Skalierung, aus politischer Perspektive in seiner doppelten Funktion als geopolitischer Puffer und Hebel (vgl. [Eibl 2025](#)). Für die große Mehrheit der Mitgliedstaaten ist der Binnenmarkt schon jetzt der wichtigste Absatzmarkt im Warenhandel. In den meisten Ländern liegt der Intra-EU-Anteil an den Warenexporten bei über 50 %, in vielen kleineren und mittel- und osteuropäischen Volkswirtschaften sogar deutlich darüber ([Abb. 26](#)).

Abb. 26: Anteil des Binnenhandels an den Gesamtwarenexporten der EU27 in %



Quelle: eigene Berechnungen basierend auf Eurostat.

In den meisten EU-Mitgliedsländern liegt der Anteil des Binnenhandels bei weit über **50 %**.

Wie bedeutend der Binnenmarkt gerade in der aktuellen Situation ist, zeigt ein Blick auf die Konjunkturentwicklung. So wuchs die Wirtschaft des Euroraums 2025 um 1,5 %, wobei dieses Wachstum vollständig von der Binnennachfrage getragen wurde. Für das Gesamtjahr 2026 erwartet die EZB ebenfalls, dass die Binnennachfrage die wichtigste Eurozonen-Wachstumsquelle bleiben wird. Laut EZB-Präsidentin [Lagarde \(2026\)](#) ist ein stärker auf den Binnenmarkt gestütztes Wachstumsmodell nicht nur theoretisch wünschenswert. Es hat angesichts der Schwäche des exportorientierten Modells bereits faktisch an Bedeutung

Der EU-Binnenmarkt ist derzeit die wichtigste Wachstumsquelle der Eurozone.

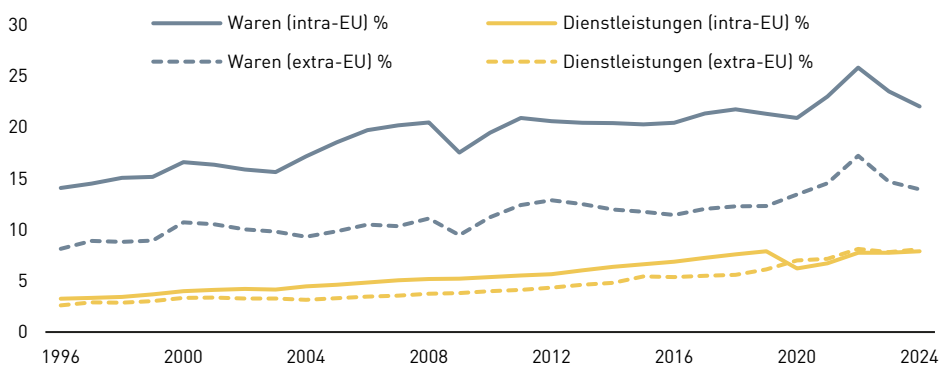
gewonnen. Die kurzfristige Widerstandsfähigkeit der europäischen Binnennachfrage müsse daher genutzt werden, um sie zu einer dauerhaften Quelle langfristigen Wachstums zu machen.

Laut dem Binnenmarktbericht der Europäischen Kommission 2026 ([COM\(2026\) 46 final](#)) hat die Marktintegration allerdings mittlerweile ein Plateau erreicht. Die Fortschritte beim Abbau grenzüberschreitender Hemmnisse bleiben begrenzt, während zugleich neue Belastungen durch geopolitische Unsicherheit, internationalen Wettbewerbsdruck, hohe Energiekosten und Investitionsschwäche entstehen. Als ein besonders deutliches Warnsignal empfinden Expert:innen den jüngst zu beobachtenden Rückgang des Handels innerhalb der EU relativ zum europäischen BIP. 2024 entsprach der Handel zwischen den Mitgliedstaaten 22,0 % des EU-BIP bei Gütern und 7,9 % bei Dienstleistungen; 2023 waren es nur noch 23,5 % beziehungsweise 7,7 % ([Abb. 27](#)).

Der EU-Binnenhandel verliert relativ zur Wirtschaftsleistung wieder an Bedeutung: Bei Gütern sank sein Anteil von

23,5 % (2023)
auf
22,0 % (2024).

Abb. 27: Handelsintegration innerhalb des EU-Binnenmarktes und mit dem Rest der Welt in % des BIP der EU



Quelle: [Europäische Kommission](#).

Trotz der formalen Markttöffnung samt weitgehender rechtlicher Integration ist Europa weit von einem vollständig integrierten Binnenmarkt entfernt (vgl. [Santamaría et al. 2024](#)). In der Praxis existieren weiterhin Grenzeffekte und Hemmnisse, die den innereuropäischen Handel begrenzen. Eine vielrezipierte Schätzung des Internationalen Währungsfonds (vgl. [IMF 2024](#)) kommt zu dem Ergebnis, dass die grenzüberschreitenden Handelskosten innerhalb Europas im Jahr 2020 im verarbeitenden Gewerbe immer noch durchschnittlich einem Zolläquivalent von 44 % entsprachen. Zwischen den US-Bundesstaaten lag der entsprechende Wert zum Vergleich bei nur 15 %. Im Dienstleistungssektor belief sich das geschätzte Zolläquivalent innerhalb Europas sogar auf 110 % (vgl. [Eibl 2024](#)).

Die internen Handelskosten Europas entsprechen noch immer einem Zolläquivalent von

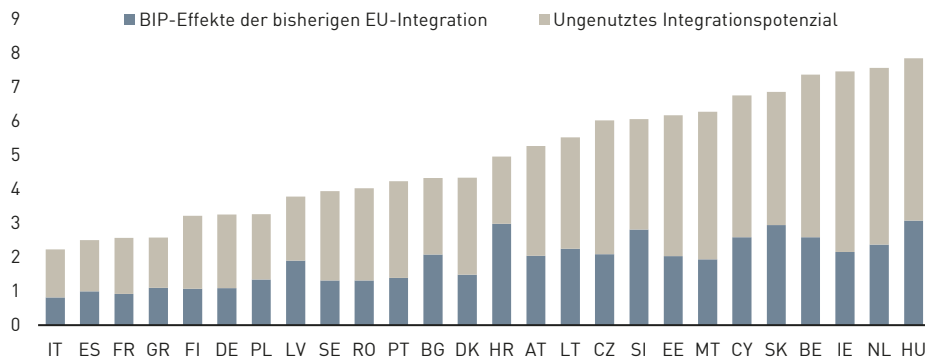
44 %
im verarbeitenden
Gewerbe und
110 %
bei Dienstleistungen.

[Fontagné und Yotov \(2025\)](#) gehen hier einen Schritt weiter. Sie quantifizieren, wie groß der bislang realisierte Effekt des Binnenmarktes gewesen ist, wie weit einzelne Länder von den jeweils erfolgreichsten Integrationsresultaten⁴ entfernt sind und welche realwirtschaftlichen Effekte eine Verringerung dieser Lücke hätte. Das eindruckliche Ergebnis: Erst rund die Hälfte des Integrationspotenzials wurde bis dato realisiert. Für Österreich zeigen die Resultate, dass bereits die bestehende Binnenmarktintegration ein um rund 2 % höheres reales Output-Niveau mit sich gebracht hat, als dies ohne diese Integration der Fall gewesen

⁴ Berechnet werden die Potenziale als sgn. „wohlfahrtsähnliche“ realwirtschaftliche Effekte anhand des *Trade Cost Efficiency Bound* (TCEB), einem empirischen Best-Practice-Benchmark. Angenommen, die EU-Mitgliedschaft hat die Handelskosten Österreichs in einer bestimmten Industrie rechnerisch um 10 % reduziert, während vergleichbare EU-Länder in derselben Industrie bereits eine Reduktion von 18 % erreichen. Dann würden die verbleibenden 8 Prozentpunkte als ungenutztes Integrationspotenzial interpretiert.

wäre. Wenn in allen Branchen das noch ungenutzte Integrationspotenzial realisiert werden würde, läge der gesamte reale Einkommensgewinn bei 5,2 % (Abb. 28).

Abb. 28: BIP-Effekte einer Vertiefung des EU-Binnenmarktes
in %



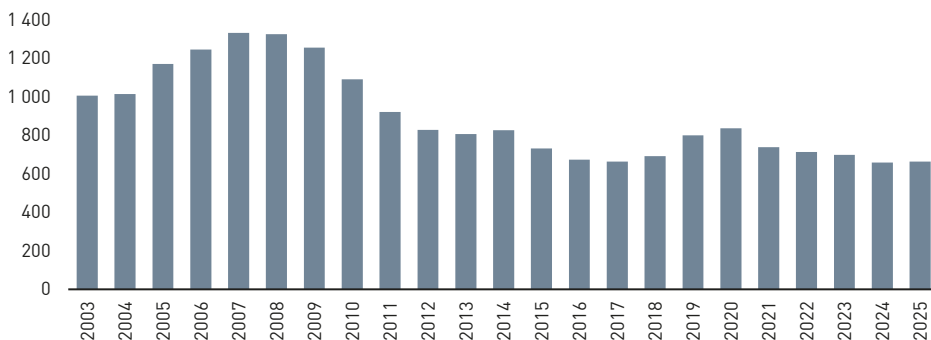
Quelle: Fontagné und Yotov 2026.

Bislang ist erst rund die Hälfte des Potenzials der EU-Markintegration ausgeschöpft.

Die Durchsetzung der Binnenmarktregeln hat nachgelassen

Als ein wesentliches Indiz für die abnehmende EU-Marktintegrationsdynamik kann die Entwicklung der Zahl der Vertragsverletzungsverfahren herangezogen werden. Diese ist in den vergangenen 15 Jahren deutlich zurückgegangen. Im Dezember 2025 waren nur noch 664 sogenannte *Single-Market-Infringement*-Fälle offen; das sind um 20 % weniger als noch im Jahr 2020 und um 50 % weniger als 2008 (Abb. 29). In den 12 Monaten vor Dezember 2025 eröffnete die Kommission zudem nur 170 neue Binnenmarktfälle, also nur rund ein Viertel des Niveaus von vor zehn Jahren.

Abb. 29: Entwicklung der Zahl der Vertragsverletzungsverfahren im Bereich des Binnenmarkts
Anzahl



Quelle: Europäische Kommission.

Ende 2025 waren

664

Binnenmarktfälle offen.
Das sind um

-20 %

weniger als 2020 und

-50 %

weniger als 2008.

Nun ließe sich einwenden, diese abnehmende Anzahl an Vertragsverletzungsverfahren sei ein Beleg für einen reibungsloseren Binnenmarkt. Ein Blick auf die Zahlen des Europäischen Rechnungshofs (2026) zeigt jedoch, dass 60 % der bereits 2002 identifizierten Dienstleistungshemmnisse auch 2023 noch bestanden. Dies deutet darauf hin, dass die geringere Zahl an Verfahren zumindest teilweise auf eine schwächere Durchsetzung zurückzuführen ist. Für den Dienstleistungsbinnenmarkt stellt der Europäische Rechnungshof zudem fest, dass die Mitgliedstaaten weiterhin regulatorische Barrieren errichten, während die bestehenden Notifizierungs-, Beschwerde- und Vertragsverletzungsverfahren vielfach zu langsam oder nur begrenzt wirksam sind.

60 %

der bereits 2002
identifizierten
Dienstleistungshemmnisse
bestanden auch 2023 noch.

Solche Defizite bei der Durchsetzung bestehender Binnenmarktregeln führen dazu, dass nationale regulatorische und administrative Barrieren fortbestehen oder neu entstehen. Dies erhöht Kosten und Rechtsunsicherheit für grenzüberschreitend tätige Unternehmen, beeinträchtigt Wettbewerb und Skalierung und verhindert, dass die mit einer vertieften Binnenmarktintegration verbundenen Wachstums- und Produktivitätspotenziale vollständig ausgeschöpft werden (vgl. [Europäischer Rechnungshof 2026](#)).

Rechtliche Fragmentierung erschwert grenzüberschreitende Skalierung

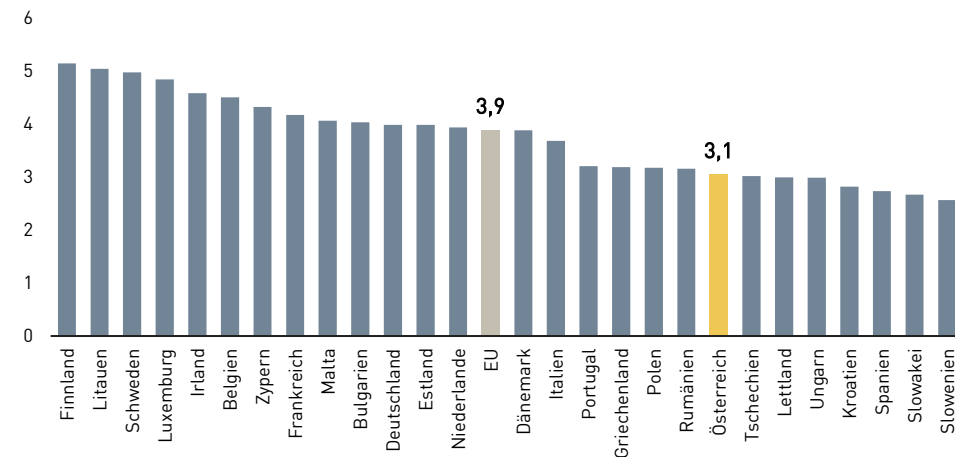
Trotz jahrzehntelanger Harmonisierungsbemühungen ist der EU-Binnenmarkt weiterhin von erheblichen rechtlichen Unterschieden zwischen den Mitgliedstaaten geprägt. Während z.B. US-Unternehmen einen weitgehend einheitlichen Markt mit etwa 340 Millionen Konsument:innen gegenüberstehen, treffen europäische Firmen trotz Binnenmarkt weiterhin auf 27 unterschiedliche institutionelle und regulatorische Systeme (vgl. [Cerdeiro et al. 2026](#)). Das erhöht rechtliche Komplexität, Beratungsbedarf und Transaktionskosten. Für ein Unternehmen, das in mehreren EU-Mitgliedstaaten tätig werden oder rasch europaweit skalieren will, besteht das Problem darin, dass es mit unterschiedlichen nationalen Rechtsordnungen konfrontiert ist (vgl. [Sanders 2025](#)).

Rechtliche Fragmentierung auf dem Binnenmarkt erhöht Komplexität, Beratungsbedarf und Transaktionskosten.

Gerade bei den politisch sensibelsten Feldern blieben EU-weite Reformfortschritte bislang begrenzt. Die Angleichung von Insolvenzverfahren ist schwierig, weil diese tief in nationales Recht eingebettet sind. Im Steuerbereich wirken zudem die Einstimmigkeitserfordernis, enge Verknüpfung mit nationalen Budgets und unterschiedliche nationale Präferenzen bremsend. Die EZB verweist darauf, dass gerade Unterschiede in diesen Bereichen grenzüberschreitende Investitionen erschweren und insbesondere Eigenkapital- und Venture-Capital-Finanzierung hemmen. Auch das zersplitterte Gesellschaftsrecht trägt wesentlich zur Fragmentierung bei (vgl. [Arampatzi et al. 2025](#)).

Fragt man Unternehmer:innen nach dem Aufwand, den sie zur Erfüllung staatlicher Vorschriften und administrativer Anforderungen betreiben müssen, variieren die Antworten in den einzelnen EU-Mitgliedstaaten erheblich ([Abb. 30](#)). Auf einer Skala von 1 (übermäßig komplex) bis 7 (extrem einfach) weist der EU-Durchschnittswert von 3,9 auf ein generell komplexes Regelumfeld hin. Finnland, das weltweit als Vorreiter für eine moderne, digitale und unbürokratische Verwaltung gilt (vgl. [Metternich 2025](#)), schneidet hier mit einem Wert von 5,2 am besten ab. Slowenien hingegen bildet mit einem Wert von 2,6 das Schlusslicht unter den EU-Ländern. Dies bestätigen auch Umfragen unter den slowenischen Auslandsniederlassungen österreichischer Betriebe, die häufig über langanhaltende und übermäßige Bürokratie vor Ort klagen (vgl. [Aussenwirtschaft Austria 2026](#)). Auch der österreichische Standort liegt mit einem Wert von 3,1 eher am unteren Ende der Skala; Bürokratielast und lange Verfahren gelten in den einschlägigen Unternehmensbefragungen immer zu den größten Hemmnissen für die Geschäftstätigkeit in Österreich (dazu etwa der jüngste WKÖ-Wirtschaftsbarometer von [Bernleithner 2026](#)).

Abb. 30: Regulatorisches Umfeld für Unternehmen in der Europäischen Union
Umfrageergebnisse, Skala: 1 = übermäßig komplex; 7 = extrem einfach



Frage: „Wie einfach ist es für Unternehmen in Ihrem Land, staatliche Vorschriften und administrative Anforderungen zu erfüllen?“

Quelle: EU Single Market Scoreboard.

Ein EU-Durchschnittswert von

3,9

weist auf ein generell komplexes Regelumfeld hin.

Unvollständige EU-Finanzmarktintegration verursacht hohe wirtschaftlichen Kosten

Trotz des Binnenmarkts und der Bankenunion verfügt die EU weiterhin lediglich über vergleichsweise geringe Markttiefe und national fragmentierte Finanzmärkte. Dies erschwert die effiziente Verteilung von Kapital auf die produktivsten Unternehmen und Projekte im gemeinsamen Markt. In der Konsequenz ist Europa seit der Finanz- und Währungskrise zu einem strukturellen Kapitalexporteur geworden. Zwar wären in vielen EU-Mitgliedstaaten grundsätzlich große Mengen privater Ersparnisse vorhanden; diese werden jedoch aufgrund eines nur schwach ausgeprägten europäischen Kapitalmarkts nicht ausreichend für europäische Investitionsprojekte mobilisiert, sondern fließen vor allem in US-Kapitalmärkte (vgl. [Brandão-Marques et al. 2026](#)).

Die Unvollständige EU-Finanzmarktintegration erschwert die effiziente Verteilung von Kapital.

Eine Folge daraus ist, dass in Europa gerade junge Unternehmen deutlich seltener zu großen und global führenden Akteuren heranwachsen als ihre US-amerikanischen Pendanten. So beträgt laut IMF der Börsenwert von Unternehmen, die jünger als 50 Jahre sind, in den USA rund 42,9 Billionen US-Dollar, gegenüber lediglich 5 Billionen US-Dollar in der EU. Damit ist die Bewertung jüngerer US-Unternehmen mehr als achtmal so hoch. Ein ähnliches Bild zeigt sich beim Beschäftigungswachstum: Ein europäischer Betrieb, der seit mindestens 25 Jahren besteht, beschäftigt im Durchschnitt nur rund 10 Arbeitnehmer:innen; ein vergleichbares US-Unternehmen kommt hingegen auf etwa 70 Beschäftigte (vgl. [Cerdeiro et al. 2026](#)).

Der Börsenwert jüngerer Unternehmen liegt in den USA bei fast

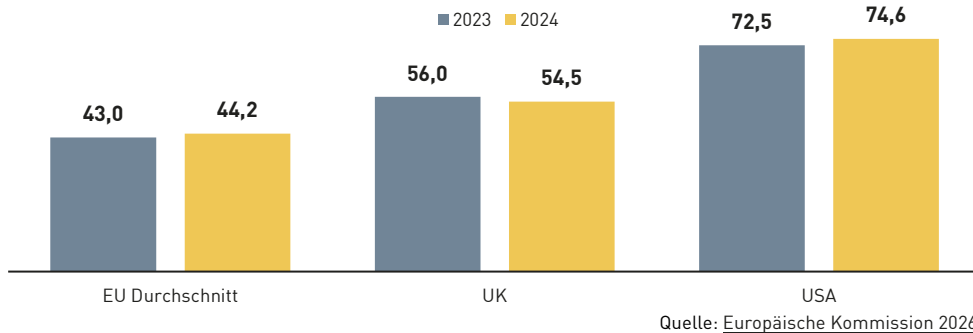
43 Bio. USD;

In der EU bei nur

5 Bio. USD.

Ein zentraler Indikator für die vergleichsweise geringe Entwicklungstiefe der europäischen Kapitalmärkte ist die Partizipationsrate der Privathaushalte. Lediglich 44 % der finanziellen Ersparnisse der EU-Haushalte waren 2024 am Kapitalmarkt investiert – etwa in Unternehmensanleihen, börsennotierten Aktien oder Investmentfonds. Das sind deutlich weniger als in anderen Volkswirtschaften, wie dem Vereinigten Königreich (ca. 55 %) oder den USA (ca. 75 %) ([Abb. 31](#)).

Abb. 31: Anteil der Haushaltsersparnisse investiert in Kapitalmarktprodukten
in %



Eine Folge der weniger tiefen und integrierten Kapitalmärkte in Europa ist, dass es zur Unternehmensfinanzierung kaum Alternativen jenseits des klassischen Bankkredits gibt. Innerhalb des Euro-Raums stellt daher der Kredit mit beinahe 91 % die Hauptfinanzierungsform für Betriebe dar. Zum Vergleich: In den USA sind es nur knapp 44 %. Das Problem Europas ist dabei nicht primär eine zu starke Bankenfinanzierung an sich – für die KMU- und häufig von nicht börsennotierten Unternehmen geprägte Unternehmenslandschaft in Europa ist diese Finanzierungsform durchaus naheliegend –, sondern deren starke nationale Fragmentierung. Gerade weil europäische Unternehmen oft stark auf Bankkredite setzen, würde ein stärker integrierter europäischer Bankenmarkt erhebliche Vorteile für Wachstum und Investitionen bringen (vgl. [Brandão-Marques 2026](#)).

Europas Unternehmensfinanzierung ist stark kreditbasiert: Im Euroraum entfallen rund

91 %

auf Kredite, in den USA nur

44 %.

Daneben ist der Mangel an alternativen Finanzierungsinstrumenten insbesondere für junge und risikoreiche Unternehmen problematisch. Innovative Unternehmer:innen verfügen häufig nur über wenige materielle Sicherheiten und sind daher in besonderem Maße auf Eigenkapital beziehungsweise Wagniskapital angewiesen. Ein stark bankenorientiertes Finanzierungssystem ist für solche Unternehmen oftmals weniger geeignet als tiefe und liquide Eigenkapitalmärkte. Ein transatlantischer Vergleich zentraler Kennzahlen verdeutlicht die daraus resultierende strukturelle Finanzierungslücke: In Europa beliefen sich die Wagniskapitalinvestitionen im Jahr 2025 lediglich auf 0,3 % des BIP, während sie in den USA mit 1,2 % einen viermal so hohen Anteil erreichten ([Abb. 32](#)).

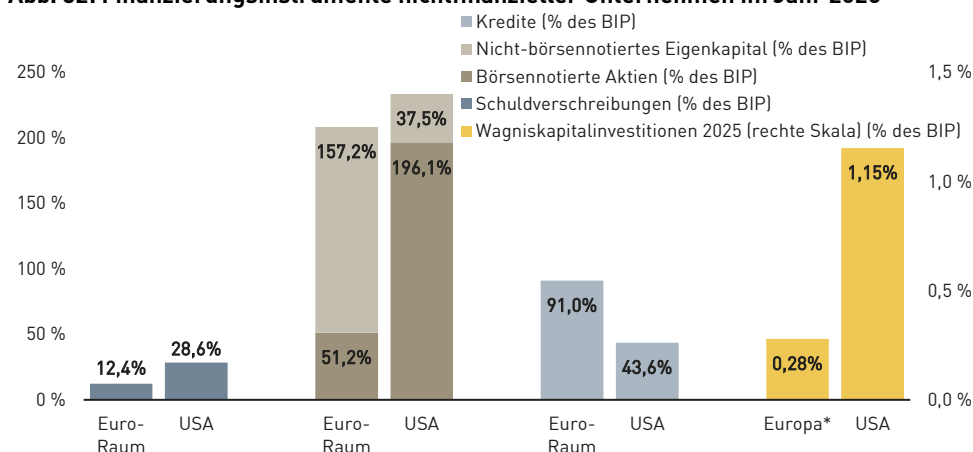
Die Wagniskapitalinvestitionen in Europa liegen mit

0,3 % des BIP

deutlich unter dem US-Niveau von

1,2 %.

Abb. 32: Finanzierungsinstrumente nichtfinanzieller Unternehmen im Jahr 2025



PitchBook-Abgrenzung Europa (inkl. UK, CH, NO); BIP Europa näherungsweise. 2 – Schätzung auf Basis PitchBook. USA: nichtfinanzielle Kapital- und Personengesellschaften (Fed Z.1, S11.1 + S11.2); nicht-börsennotiertes EK inkl. Direktinvestitionseigenkapital und Eigenkapital in Personengesellschaften.

Quellen: Eurostat, EZB, Federal Reserve, Pitchbook, [Sachverständigenrat 2023](#), eigene Berechnungen;
* EU plus UK, Norwegen und Schweiz.

Europa fehlt es an einer strategischen Nachfragepolitik

Das schwierige außenwirtschaftliche Umfeld der vergangenen Jahre hat gezeigt, dass sich Europa nicht mehr im bisherigen Ausmaß auf externe Nachfrage als Wachstumstreiber verlassen kann. Die logische Konsequenz ist daher, die europäische Binnennachfrage stärker zu mobilisieren und das Potenzial eines Marktes mit rund 450 Millionen Konsument:innen und einem großen Unternehmenssektor besser zu nutzen (vgl. [Legarde 2026](#)).

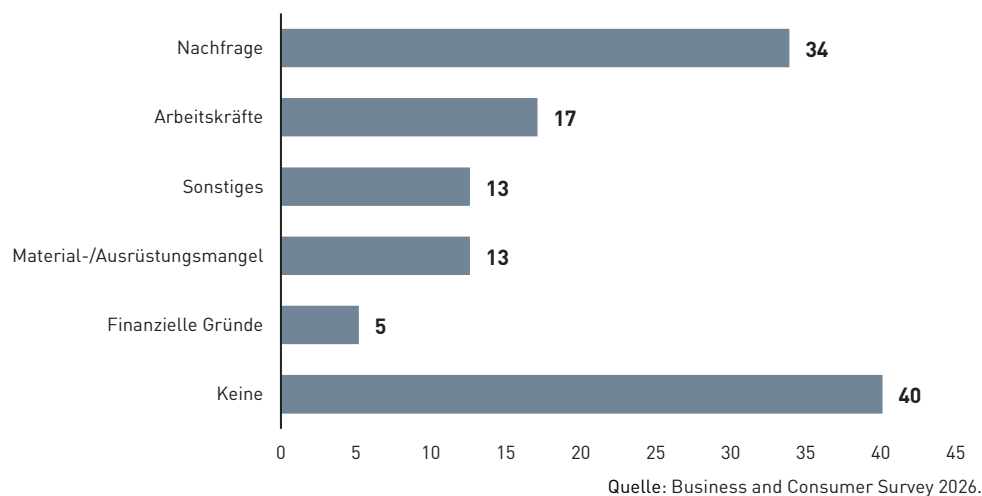
Doch auch diese Nachfrage ist vielfach entlang nationaler Grenzen fragmentiert: Gerade in strategisch wichtigen Bereichen wird sie durch nationale Förderprogramme, Beschaffungsregeln und industriepolitische Prioritäten gelenkt. Dadurch bleiben Skaleneffekte auf europäischer Ebene ungenutzt und öffentliche Mittel entfalten insbesondere beim Aufbau industrieller Kapazitäten in kritischen und strategischen Sektoren nicht ihre volle Wirkung (vgl. [Strategic Perspectives 2025](#)).

Wie herausfordernd die Nachfrage als Wachstumstreiber für europäische Unternehmen bereits geworden ist, lässt sich an den Ergebnissen des *Business and Consumer Survey* der Europäischen Kommission ablesen. Den jüngsten Resultaten zufolge ist eine unzureichende Nachfrage inzwischen das mit Abstand wichtigste Produktionshemmnis: 34 % der befragten Unternehmen geben an, ihre Produktion deshalb einschränken zu müssen. Zum Vergleich: Der Arbeitskräftemangel, der nach dem Auslaufen der COVID-19-Maßnahmen vielerorts noch das bedeutendste Produktionshemmnis darstellte, wird nur noch von 17 % der Unternehmen als limitierender Faktor genannt ([Abb. 33](#)).

Die europäische Nachfrage ist vielfach entlang nationaler Grenzen fragmentiert. Dadurch bleiben Skaleneffekte ungenutzt.

34 %
der EU-Unternehmen müssen ihre Produktion wegen unzureichender Nachfrage einschränken.

Abb. 33: Faktoren, die die Produktion einschränken
in % der befragten Industrieunternehmen, im 3. Quartal 2026



Ein Blick über den Atlantik zeigt wiederum, welche positiven Effekte eine strategische Nachfragepolitik insbesondere in strategisch relevanten Industriesektoren entfalten kann. So löste zum Beispiel der US-amerikanische „*Inflation Reduction Act*“ (IRA) – ein umfassendes Förderprogramm für Investitionen in klimafreundliche Technologien, Energie und industrielle Produktion – erhebliche nachfragegetriebene Investitionseffekte entlang gesamter Wertschöpfungsketten aus.

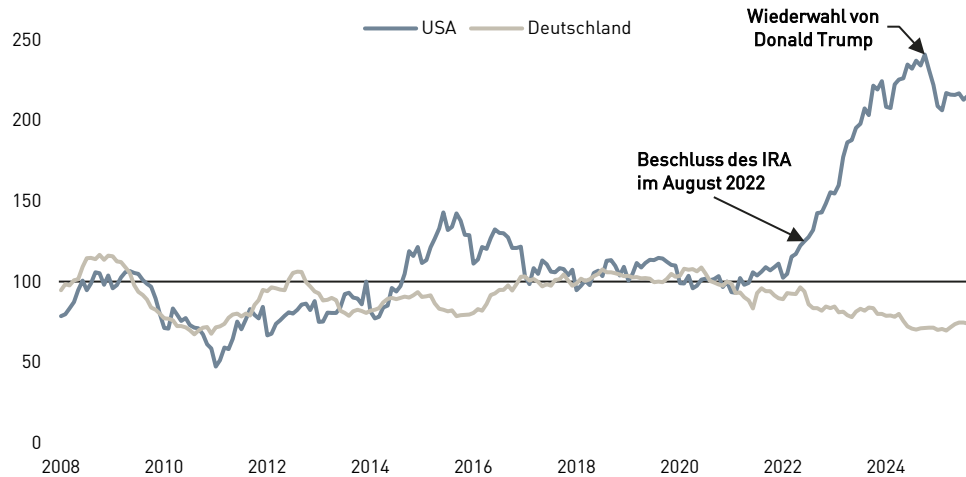
In den USA löste eine strategische Nachfragepolitik Investitionen entlang ganzer Wertschöpfungsketten aus.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor war dabei die Kombination von langfristig angelegten Förderungen und Steuergutschriften mit lokalen Wertschöpfungsanforderungen (*Local Content Requirements*, LCRs) (vgl. [Köberl und Obinger 2026](#)). Das darauf aufbauende

Industrieprogramm führte seit 2022 zu einer außergewöhnlich starken Dynamik bei den Investitionen in den Fabrikbau in den USA. Bis zur Rücknahme zentraler Elemente des Programms durch die zweite Trump-Administration kam es zu einem Investitionszuwachs um mehr als 130 %. Zum Vergleich: Im selben Zeitraum erlebte Deutschland einen Rückgang der Fabrikbauinvestitionen fast -23 % (Abb. 34).

Abb. 34: Entwicklung der realen Bauinvestitionen in Fabrikgebäude

Index 2020=100



Quelle: Köberl und Obinger 2026; FRED, Destatis;

DE: Deflationiert mit Baupreisindex für gewerbliche Betriebsgebäude, Bauleistungen am Bauwerk, US: Deflationiert mit Produzentenpreisindex, Neubau von Industriegebäuden.

Bis zur Rücknahme zentraler IRA-Programmelemente stiegen die Fabrikbauinvestitionen in den USA um mehr als

+130 %;

in Deutschland sanken sie im selben Zeitraum um fast

-23 %.



Wirtschaftspolitische Handlungserfordernisse

In einer Welt schwächerer Globalisierung und zunehmender geopolitischer Fragmentierung gewinnt der **europäische Binnenmarkt als Grundlage für Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und wirtschaftliche Resilienz** strategisch an Bedeutung. Sein erhebliches Potenzial lässt sich jedoch nur ausschöpfen, wenn aus der Größe des gemeinsamen Marktes tatsächlich **wirtschaftliche Skaleneffekte** entstehen und Unternehmen grenzüberschreitend ähnlich einfach agieren können wie innerhalb nationaler Märkte. **Bestehende regulatorische, administrative und strukturelle Hemmnisse** verhindern dies bislang und **müssen daher konsequent abgebaut werden**. Viele der dafür erforderlichen Maßnahmen werden **bereits seit Jahren diskutiert**; angesichts der **neuen geopolitischen Realität** – vom Krieg in der Ukraine über konfliktbedingte Lieferengpässe bis hin zu globalen Subventionswettläufen – hat ihre Umsetzung jedoch erheblich an Dringlichkeit gewonnen und **duldet keinen weiteren Aufschub**.

Binnenmarktregeln konsequenter durchsetzen und Vertiefung vorantreiben

Die Funktionsfähigkeit des Binnenmarkts hängt entscheidend davon ab, dass **bestehende Regeln in allen Mitgliedstaaten konsequent, einheitlich und zeitnah angewendet und durchgesetzt** werden. Dafür braucht es einen **effizienteren, wettbewerbs- und zukunftsorientierten Rechtsrahmen** sowie eine **Stärkung des Rule-of-Law-Prinzips** auch im wirtschaftlichen Bereich. Unternehmen müssen sich darauf verlassen können, dass europäische Vorgaben verlässlich gelten, Rechtsansprüche durchsetzbar sind und nationale Behörden sowie Gerichte einheitliche Rahmenbedingungen gewährleisten. Gleichzeitig sind **unnötige Rechtsbefolgungs- und Verwaltungskosten im Binnenmarkt konsequent zu reduzieren**, damit insbesondere grenzüberschreitend tätige Unternehmen nicht durch zusätzliche Bürokratie und unterschiedliche nationale Anforderungen belastet werden.

In einer Welt schwächerer Globalisierung und zunehmender geopolitischer Fragmentierung gewinnt der EU-Binnenmarkt an strategischer Bedeutung.

Unternehmen brauchen verlässliche EU-Regeln, durchsetzbare Rechtsansprüche und einheitliche Rahmenbedingungen in den Mitgliedstaaten.

Eine glaubwürdige Erweiterungsstrategie verfolgen

Eine **glaubwürdige und wirtschaftlich ausgerichtete Erweiterungsstrategie** liegt sowohl im **geopolitischen als auch im ökonomischen Interesse Europas**. Die **schrittweise Integration der Westbalkanländer** in die EU eröffnet neue Markt- und Investitionschancen und erhöht durch die mit den Beitrittsverhandlungen verbundenen Reformen die Rechts- und Planungssicherheit für Unternehmen. Die **Verhandlungen mit Montenegro und Albanien** sollten daher zügig vorangetrieben werden. Gleichzeitig gilt es, auch mit den **übrigen Westbalkanstaaten** die **Beitrittsperspektive zu stärken** und ihre **stufenweise Integration in den EU-Binnenmarkt** konsequent fortzuführen. Flankierend sollte die EU ihre Rolle, Präsenz und die konkreten wirtschaftlichen Vorteile der europäischen Integration in der Region deutlich stärker kommunizieren (vgl. [Francke 2026](#)).

Auch die **wirtschaftliche Einbindung der Ukraine und Moldaus** sollte als strategisches wirtschaftliches und geopolitisches Interesse Europas verstanden werden. Besondere Potenziale bestehen dabei unter anderem in der **Verteidigungs- und Maschinenbauindustrie**, bei **kritischen Rohstoffen** sowie im Bereich **erneuerbarer Energien**. Eine **schrittweise Integration in den EU-Binnenmarkt** kann dazu beitragen, Wertschöpfungsketten zu vertiefen, Investitionen anzuregen und zugleich die wirtschaftliche Resilienz Europas zu stärken.

Unternehmensfreundliches Binnenmarktumfeld für *Start- und Scale-ups* ermöglichen

Das derzeit viel diskutierte Vorhaben einer „EU Inc.“ im Rahmen eines 28. Regimes bietet einen pragmatischen Ansatz, um der regulatorischen Fragmentierung im europäischen Binnenmarkt entgegenzuwirken. Da es nicht auf eine vollständige Harmonisierung der nationalen Rechtsordnungen, sondern auf einen optionalen, unionsweit einheitlichen Rechtsrahmen („Opt-in“) abzielt, sind raschere Fortschritte möglich. Zugleich könnten hartnäckige strukturelle Hindernisse abgebaut werden, die insbesondere ambitionierte und innovative Unternehmen bislang daran hindern, die Größe und Skalierungsmöglichkeiten des EU-Binnenmarktes bereits in einer frühen Entwicklungsphase voll auszuschöpfen. Vor allem für junge, wachstumsorientierte Unternehmen kann ein solches Regime einen wichtigen Hebel für ein unternehmensfreundlicheres Binnenmarktumfeld darstellen. Durch den Abbau von Investitionsbarrieren, die Verringerung von Rechtsunsicherheit sowie die Vereinfachung von Unternehmensgründung, -führung und -auflösung könnten grenzüberschreitende Expansion und Skalierung wesentlich erleichtert werden.

Ausbau der Spar- und Investitionsunion vorantreiben

Die **europäische Spar- und Investitionsunion** muss **konsequent weiterentwickelt** werden, um privates Kapital stärker für produktive Investitionen zu mobilisieren, Finanzierungskosten zu senken und den Kreis potenzieller Investor:innen zu erweitern. Dazu sollten **öffentliche Hebel gezielt eingesetzt** und insbesondere die **Rolle und Risikobereitschaft der Europäischen Investitionsbank (EIB)** – unter angemessener Berücksichtigung des KMU-Zugangs – gestärkt werden; **gemeinsame europäische Finanzierungsinstrumente** sind dabei auf **Bereiche mit eindeutigem EU-Mehrwert** zu konzentrieren. Gleichzeitig gilt es, **Kapitalmarktinstrumente** wie Verbriefungen funktionsfähiger zu machen und bank- sowie **aufsichtsrechtliche Vorgaben investitionsfreundlich zu kalibrieren**.

Auch **steuerliche und regulatorische Hürden für Investitionen** sollten **abgebaut** und **stärkere Anreize für langfristiges Sparen** und den **Aufbau von Vorsorgekapital** geschaffen werden. Bei Regulierung und Aufsicht braucht es mehr Klarheit, Verlässlichkeit und Proportionalität: häufige Reviews und **regulatorische Doppelgleisigkeiten sind zu vermeiden**, zentrale Vorgaben möglichst bereits im Rechtsakt festzulegen und die Belastungen für kleinere

Eine Erweiterung der EU liegt im geopolitischen und wirtschaftlichen Interesse Europas. Im Zentrum stehen die schrittweise Integration des Westbalkans sowie die wirtschaftliche Einbindung der Ukraine und Moldaus.

Das 28. Regime kann regulatorische Fragmentierung im Binnenmarkt verringern und insbesondere *Start- und Scale-ups* die grenzüberschreitende Skalierung erleichtern.

Die Spar- und Investitionsunion soll privates Kapital stärker für produktive Investitionen mobilisieren. Daneben gilt es, steuerliche und regulatorische Hürden für Investitionen abzubauen.

Marktteilnehmer:innen angemessen zu berücksichtigen. Eine Übertragung zusätzlicher Aufsichtsbefugnisse an die ESMA erfordert eine sorgfältige Kosten-Nutzen-Abwägung und muss unter Vermeidung von Doppelzuständigkeiten erfolgen.

Mit „*Made in Europe and Partner Countries*“ europäische Nachfrage gezielt stärken

Europa braucht ein **eigenständiges industrie- und handelspolitisches Instrumentarium**, das die **Stärke des Binnenmarkts gezielt als Nachfragehebel** nutzt. **Europäische Local-Content-Regelungen** können dazu beitragen, **Investitionen und Wertschöpfung in strategisch wichtigen Bereichen** in Europa zu stärken, **verlässliche Absatzmärkte für europäische Produzenten** zu schaffen und **kritische Abhängigkeiten zu reduzieren**. Entscheidend ist dabei eine verhältnismäßige und **europäisch koordinierte Ausgestaltung**. Sie muss **EU-weite Wertschöpfung entlang grenzüberschreitender Lieferketten berücksichtigen** und für **Partnerländer** mit vergleichbaren Marktöffnungen und fairen Wettbewerbsbedingungen **offenstehen**.

Local-Content-Kriterien sind daher in **nachfrageorientierten Instrumenten** wie der **öffentlichen Beschaffung, Förderungen oder Bonusmechanismen** zu verankern und auf **kritische und strategische Sektoren und Engpässe** zu konzentrieren. Notwendig sind **moderate und praktikable Schwellenwerte, Übergangsfristen, EU-weite Kumulationsregeln, Reziprozität gegenüber Partnerländern** sowie eine möglichst **einfache und KMU-taugliche Administration**. Zugleich müssen solche Instrumente **in eine umfassende Standort- und Industriepolitik eingebettet** werden, die bei Energiepreisen, Infrastruktur, Fachkräften, Genehmigungsverfahren sowie Forschung und Innovation ansetzt. So kann „*Made in Europe and Partner Countries*“ europäische **Wettbewerbsfähigkeit, Resilienz und Investitionsdynamik stärken**, ohne den offenen Charakter des europäischen Wirtschaftsmodells grundsätzlich infrage zu stellen.

„*Made in Europe and Partner Countries*“ nutzt die Marktmacht des Binnenmarkts gezielt als Nachfragehebel und schafft zugleich Anreize zur wirtschaftlichen Einbindung strategischer Partner.

3. Innovation und Technologie für Wettbewerbsfähigkeit und Sicherheit



Herausforderungen

Die EU verliert technologisch den Anschluss im Verhältnis zu anderen Volkswirtschaften

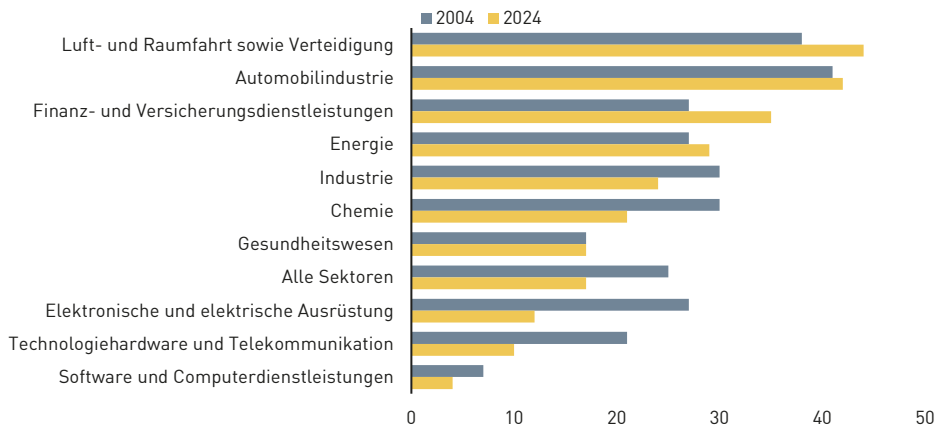
Europa droht bei zentralen Zukunftstechnologien zunehmend den Anschluss zu verlieren. Besonders problematisch ist dies, weil gerade digitale und technologieintensive Branchen zunehmend darüber entscheiden, wo künftige Produktivitätsgewinne, neue Geschäftsmodelle und industrielle Wertschöpfung entstehen. Gelingt es Europa nicht, seine Innovations- und Skalierungsfähigkeit deutlich zu erhöhen, droht sich der technologische Rückstand weiter zu verfestigen – mit unmittelbaren Folgen für Wettbewerbsfähigkeit, Wachstum und wirtschaftliche Resilienz (vgl. [Draghi 2024](#)).

Ein Indikator, der die strukturell schwache europäische Innovationsdynamik belegt, ist der rückläufige Anteil europäischer Unternehmen an den weltweiten Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E). Der Rückgang ist insgesamt breit angelegt, konzentriert sich aber besonders stark auf jene technologieintensiven Sektoren, die heute für Digitalisierung, KI und Produktivitätswachstum entscheidend sind. Bei Software etwa gelang es Europa schon während der Phase der Computerisierung kaum, Unternehmen von globaler Größenordnung aufzubauen. Bei Hardware und Telekommunikation waren europäische Unternehmen dagegen früher wesentlich stärker vertreten, verloren diese Position aber im Zeitverlauf gegenüber internationalen Wettbewerber:innen. Ein Teil des heutigen Rückstands beruht

offensichtlich auf einem Versäumnis beim Aufbau neuer Technologieführer, ein anderer Teil wiederum auf dem Verlust bestehender technologischer Führungspositionen (Abb. 35).

Abb. 35: EU-Anteil an den weltweiten FuE-Ausgaben von Unternehmen nach Sektor, 2004 vs. 2024

In %



Quelle: eigene Darstellung nach [Dugo 2026](#), basierend auf Daten des EU Industrial R&D Investment Scoreboard.

Die viel diskutierte Automobilindustrie ist jedenfalls nicht der Haupttreiber des europäischen Rückstands bei F&E. Gemessen an den F&E-Ausgaben hat sich Europa in traditionellen, kapitalintensiven Branchen sogar vergleichsweise resilient gezeigt. Im Umkehrschluss bedeutet das jedoch auch, dass sich bestehende Innovationslücken nicht mehr primär durch die Unterstützung bzw. den Schutz traditioneller Industrien alleine schließen lassen, sondern es sich primär um ein „digital and deep-tech problem“ handelt (vgl. [Dugo 2026](#)).

Dass gegenüber anderen Wirtschaftsräumen Innovationslücken bestehen, ist spätestens mit dem Erscheinen des [Draghi-Reports \(2024\)](#) in der europäischen wirtschaftspolitischen Debatte angekommen. Die Stärke der USA bei digitalen Technologien spielt eine wesentliche Rolle beim höheren Produktivitätswachstum jenseits des Atlantiks wie auch bei der wachsenden Wohlstandslücke zwischen Europa und den USA. Ohne den Technologiesektor wäre das Produktivitätswachstum der USA in den vergangenen zwanzig Jahren in etwa vergleichbar mit jenem der EU gewesen. Aber auch China ist es in den letzten Jahren gelungen, technologisch aufzuholen. Während die USA Anfang der 2000er Jahre noch in über 90 % der strategisch bedeutenden Technologiefelder führend waren, nimmt China mittlerweile in 69 von 74 kritischen Zukunftstechnologien eine Spitzenposition ein – insbesondere in den Bereichen Künstliche Intelligenz, Halbleiter, Robotik und Batterien (vgl. [ASPI 2026](#)).

China ist im Bereich Forschung inzwischen insbesondere bei Energie- und Umwelttechnologien, die für die Energiewende von zentraler Bedeutung sind, führend. Zugleich wertet das Land seine traditionelle Rolle als „Werkbank der Welt“ zunehmend durch Forschungserfolge in der High-Tech-Produktion auf. Auch bei zentralen Zukunftsinfrastrukturen – darunter 5G- und 6G-Kommunikation, Quantenkommunikation sowie optische Kommunikation und Photonik – nimmt China mittlerweile eine führende Position ein. Die Europäische Union verfügt – als Block betrachtet – hingegen nur in ausgewählten Nischen über besondere Forschungsstärken, insbesondere in den Bereichen Extended Reality (XR), Geoengineering und Gravitationssensoren (vgl. [Wong-Leung 2026](#)) (Abb. 36).

Der rückläufige Anteil europäischer Unternehmen an den weltweiten F&E-Ausgaben verweist auf eine strukturelle Innovationsschwäche – besonders in den für Digitalisierung, KI und künftiges Produktivitätswachstum zentralen Technologiesektoren.

Während die USA Anfang der 2000er-Jahre noch in über

90 %

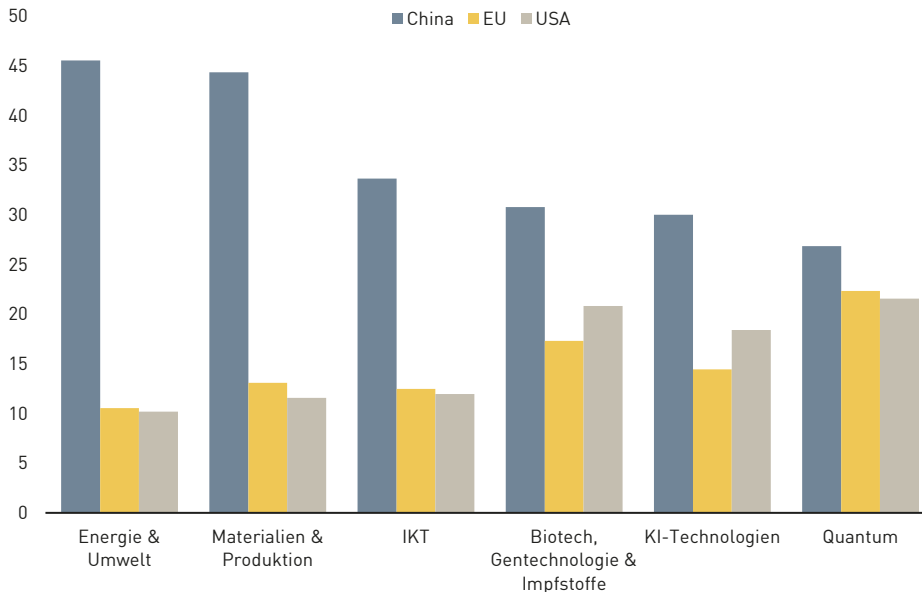
der strategisch relevanten Technologiefelder führend waren, nimmt China heute bei

69 von 74

kritischen Zukunftstechnologien eine Spitzenposition ein.

Abb. 36: Regionen mit den einflussreichsten Forschungspublikationen zu Schlüsseltechnologien

Anteil des jeweiligen Landes bzw. der Region im Zeitraum 2019 bis 2023, in %



Quelle: ASPI 2025.

Anmerkung: Abgebildet sind ausgewählte Gruppen von Schlüsseltechnologien. Die EU wurde als Block gezählt.

Europa mit starker industrieller Basis, aber Aufholbedarf bei Hochtechnologien

Während Europa weiterhin über eine starke Position in den sogenannten *Medium-High-Tech*-Sektoren verfügt, die einen wesentlichen Beitrag zur europäischen Wertschöpfung und Beschäftigung leisten, zeigen internationale Vergleiche, dass *High-Tech*-Sektoren innerhalb der europäischen Industriestruktur vergleichsweise schwächer ausgeprägt sind. Im Gegensatz dazu gelten sowohl in den USA, wo industrielle Entwicklung traditionell als integraler Bestandteil der nationalen Sicherheit verstanden wird, als auch in China, dessen Made in China 2025-Strategie eine dezidiert technologiezentrierte Industriepolitik verfolgt (vgl. [Eibl 2024](#)), die Förderung von *High-Tech*-Branchen als zentrale Voraussetzung für Wettbewerbsfähigkeit und strategische Souveränität.

Europa verfügt über starke *Medium-High-Tech*-Sektoren; der *High-Tech*-Bereich ist hingegen schwächer ausgeprägt.

Die F&E-Aktivitäten europäischer Unternehmen konzentrieren sich entsprechend stark auf den mittleren Technologiebereich, insbesondere auf die Automobilindustrie. Rund ein Drittel der privaten F&E-Ausgaben entfällt auf diesen Sektor, der zugleich zu den größten Branchen der europäischen Wirtschaftsstruktur zählt. Im Gegensatz dazu liegt der F&E-Schwerpunkt US-amerikanischer Unternehmen deutlich stärker auf Hochtechnologien, etwa IKT-Software, Biotechnologie und Halbleitern. Während in den USA beachtliche 62 % der unternehmerischen F&E-Investitionen in IKT-Hard- und -Software fließen, sind es in der EU lediglich 21 %. Auch China verfolgt zunehmend das Ziel, bei Hochtechnologien eine führende Rolle im globalen Wettbewerb einzunehmen: Knapp die Hälfte (44 %) der privaten chinesischen F&E-Ausgaben entfällt auf IKT-Hard- und -Software (vgl. [Europäische Kommission 2025](#)) ([Abb. 37](#)).

In den USA entfallen

62 %

der unternehmerischen F&E-Investitionen auf IKT-Hard- und -Software, in der EU

21 %.

Bei China kommt hinzu, dass beträchtliche staatliche Subventionen gezielt in strategische Bereiche wie Elektronik einschließlich Halbleitern, Pharmazeutik und andere fortgeschrittene Technologiebereiche gelenkt werden. Laut Berechnungen des IMF war der Anteil dieser Subventionen an der Wertschöpfung strategischer Sektoren zwischen 2015 und 2023 in China mehr zehnmals so hoch wie in der EU (vgl. [Retunno et al. 2026](#)) ([Abb. 38](#)). Für Europa ergibt sich daraus ein ernüchternder Befund: Weder aus eigener privatwirtschaftlicher

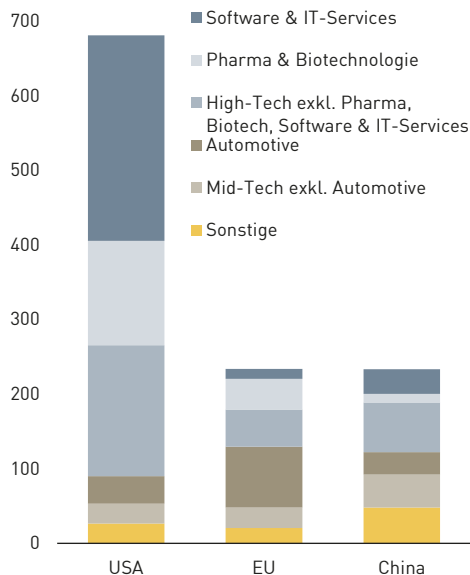
China fördert strategische Technologiesektoren

10-mal

stärker als die EU.

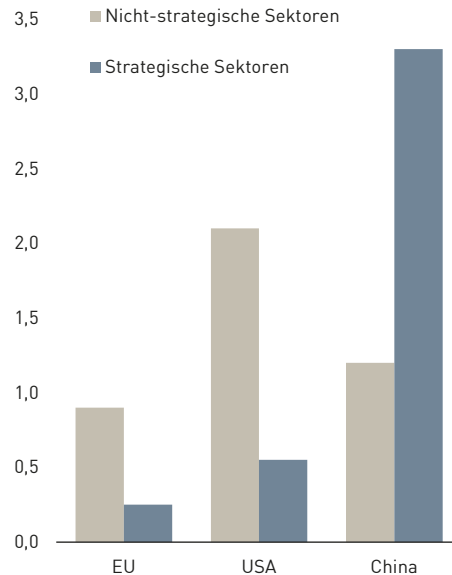
Dynamik noch mithilfe einer entsprechend koordinierten Industriepolitik gelingt es bislang, strategisch bedeutsame Hochtechnologiesegmente in vergleichbarem Umfang zu entwickeln und zu stärken.

Abb. 37: Private F&E-Ausgaben nach Technologiebereichen und Regionen, 2024
In Mrd. Euro



Quelle: [EU Industrial R&D Scoreboard 2025](#).

Abb. 38: Industriesubventionen als Anteil der sektoralen Wertschöpfung, 2015-2023
In %



Strategische Sektoren = OECD-ICIO-Sektoren, die mindestens ein Produkt der Advanced Technology Product (ATP)-Liste des US Census Bureau enthalten.

Quelle: [Rotunno et al. 2026](#).

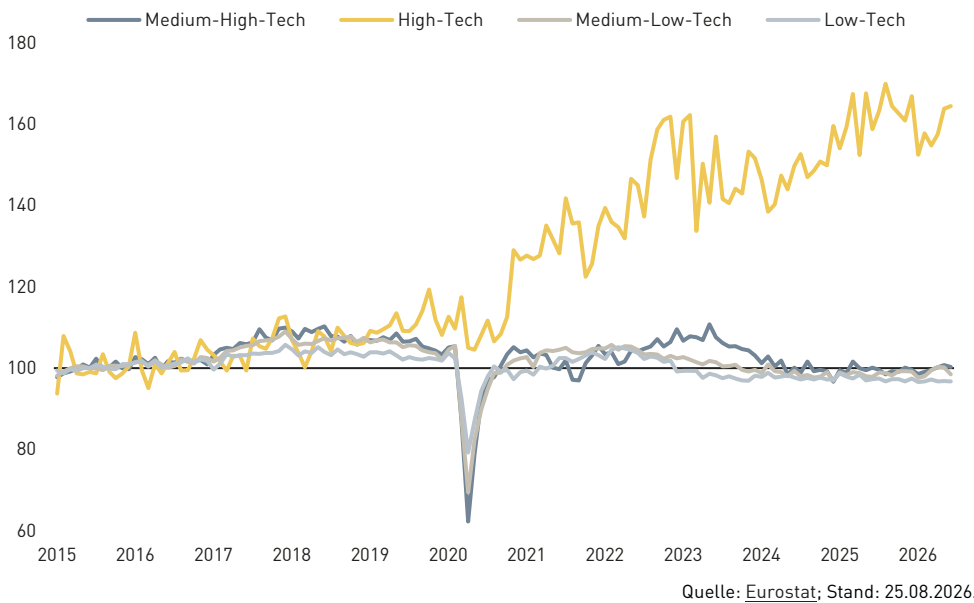
Europa gelingt es bislang weder über private Innovationsdynamik noch über eine koordinierte Industriepolitik, strategische Schlüsseltechnologien ausreichend zu stärken.

Die vergleichsweise starke Ausrichtung der europäischen Innovationstätigkeit auf mitteltechnologische Branchen wird in der wirtschaftspolitischen Debatte zunehmend als Herausforderung diskutiert. F&E-Aktivitäten in etablierten Industrien sind häufig auf die kontinuierliche Verbesserung bestehender Technologien ausgerichtet. Diese Innovationsprozesse sichern somit die technologische Leistungsfähigkeit bestehender Wertschöpfungsstrukturen. Gleichzeitig sind ihre Produktivitäts-, Skalierungs- und Wachstumspotenziale oft begrenzter als jene in forschungsintensiven Hochtechnologiefeldern. Investitionen in Hochtechnologiesektoren wie IT-Software, IT-Hardware, KI, Pharma, Biotechnologie sowie Luft- und Raumfahrt sind häufiger mit technologischen Durchbrüchen verbunden und können entsprechend höhere Wachstums- und Ertragspotenziale auslösen (vgl. [Dietrich et al. 2024](#)).

F&E in etablierten Industrien verbessert meist bestehende Technologien; Produktivitäts-, Skalierungs- und Wachstumspotenziale sind jedoch in *High-Tech*-Bereichen oft höher.

Hochtechnologiebranchen haben in den vergangenen 20 Jahren vielfach eine dynamischere Entwicklung bei Umsätzen und Gewinnen verzeichnet als traditionelle Industriezweige. Auch seit den 2020er-Jahren zeigen sich dort vergleichsweise höhere Produktionszuwächse, während sich das Wachstum in anderen Technologiesegmenten tendenziell abgeschwächt hat ([Abb. 39](#)).

Abb. 39: Industrieproduktion der EU-27 nach Technologielevel
Index 2015 = 100, Produktionsvolumen



Vor diesem Hintergrund besteht die zentrale Herausforderung darin, die bestehenden industriellen Stärken Europas sinnvoll und vermehrt durch High-Tech-Innovationen zu ergänzen, um im internationalen Technologie- und Innovationswettbewerb mit den USA und China langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.

Europa liegt im globalen KI-Wettbewerb deutlich zurück

Insbesondere Künstliche Intelligenz (KI) entwickelt sich zu einer zentralen Schlüsseltechnologie des 21. Jahrhunderts, deren Bedeutung weit über den Technologiesektor hinausreicht. Ihr wird das Potenzial beigemessen in den kommenden eine wirtschaftliche, gesellschaftliche und geopolitische Transformation auszulösen, die tiefgreifender wäre als frühere technologische Revolutionen wie Elektrifizierung, Digitalisierung oder das Internet (vgl. [Schnitzler et al. 2026](#)). Die rasante Entwicklung großer Sprachmodelle zeigt aktuell sehr deutlich, wie schnell technologische Durchbrüche bestehende Markt- und Wettbewerbsstrukturen verändern können.

Die enorme wirtschaftliche Dynamik, die von dieser Technologie ausgeht, spiegelt sich unter anderem in der Investitionstätigkeit wider. Denn mit zunehmender Leistungsfähigkeit von KI-Systemen und ihrem wachsenden Bedarf an Rechen- und Infrastrukturkapazitäten ist auch der Kapitalbedarf für ihre Entwicklung und Anwendung deutlich gestiegen. Im Jahr 2025 erreichten die weltweiten privaten Investitionen in KI rund 345 Mrd. US-Dollar und lagen damit um mehr als 127 % über dem Vorjahresniveau ([Abb. 40](#)). Bei generativer KI – also Systemen, die neue Inhalte erzeugen können – entwickeln sich die Zahlen noch rasanter: Auf Unternehmen in diesem Bereich entfielen im selben Jahr beinahe 171 Mrd. US-Dollar und damit nahezu die Hälfte der gesamten privaten KI-Investitionen. Gegenüber 2024 entspricht dies einem Anstieg von mehr als 200 % (vgl. [Stanford University 2026](#)).

Nach Schätzungen von Branchenexpert:innen dürfte der globale Markt für Künstliche Intelligenz in den kommenden Jahren weiterhin stark expandieren. Ausgehend von einem Marktvolumen von knapp 100 Mrd. US-Dollar im Jahr 2021 soll sich dieses bis 2030 etwa verzweifachen ([Abb. 41](#)) ([Next Move Strategy Consulting 2023](#)).

2025 stiegen die weltweiten privaten KI-Investitionen auf rund

345 Mrd. USD

– ein Plus von mehr als

+127 %

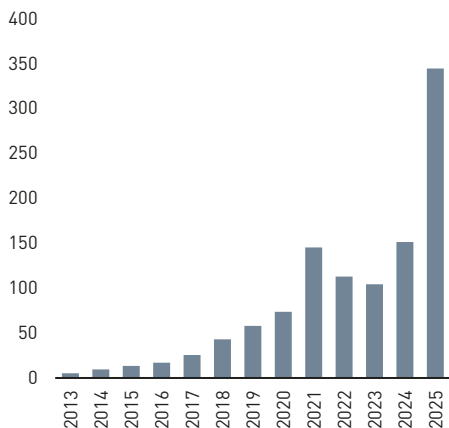
gegenüber dem Vorjahr.

2030 könnte das globale KI-Marktvolumen

20-mal

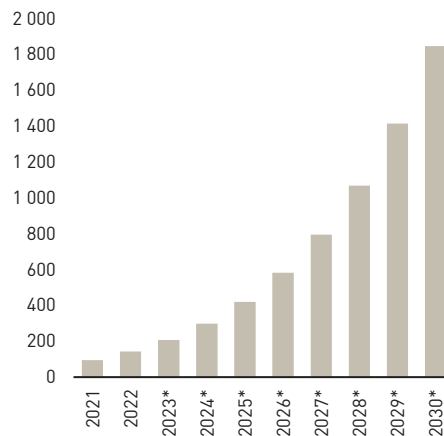
so hoch sein wie 2021.

Abb. 40: Private Investitionen in KI weltweit, 2013 bis 2025
In Mrd. USD



Quelle: Stanford University 2026.

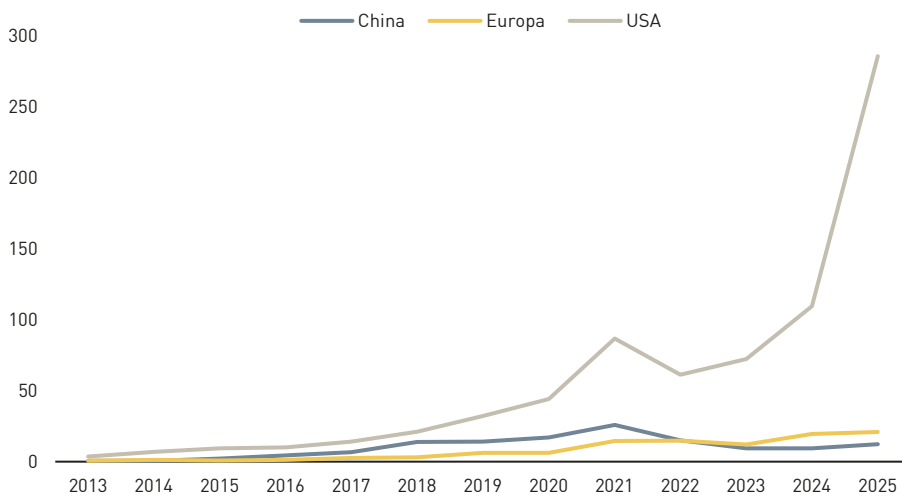
Abb. 41: Globales KI-Marktvolumen bis 2030
in Mrd. USD



Quelle: Next Move Strategy Consulting 2023; * Prognose.

Europa steht hier derzeit im Schatten sowohl eines innovationsgetriebenen US-Ökosystems als auch eines staatlich-orchestrierten chinesischen KI-Innovationsmodells. Einsamer Spitzenreiter bei privaten KI-Investitionen sind dabei die USA mit einem Investitionsvolumen von fast 286 Mrd. US-Dollar im Jahr 2025. Beachtenswert ist die rasende Vergrößerung des Abstands zu den globalen Mitbewerbern. Gegenüber 2024 stiegen die privaten KI-Investitionen in den USA um 160,2 %, während der Zuwachs in China 32,2 % und in Europa lediglich 7,2 % betrug. Die Daten verdeutlichen damit nicht nur die bereits bestehende Dominanz der USA bei der KI-Finanzierung, sondern auch eine zunehmende Divergenz der Investitionsdynamik zwischen den USA, China und Europa (Abb. 42).

Abb. 42: Private Investitionen in KI nach Region, 2013-2025
In Mrd. USD



Quelle: Stanford University 2026.

Chinas schwache privatwirtschaftliche Investitionsbasis darf hier nicht über die staatlich getragene KI-Investitionstätigkeit hinwegtäuschen. Diese sind durchaus beträchtlich: Nach Schätzungen der Bank of America könnten sie sich 2025 auf bis zu 50 bis 55 Mrd. Euro belaufen haben. Dementsprechend dürften rund 60 % der gesamten chinesischen KI-Investitionen staatlich getragen sein (vgl. Xinmei 2025).

Gegenüber 2024 stiegen die privaten KI-Investitionen in den USA um

+160 %,

in China um

+32 %

und in Europa lediglich um

+7 %.

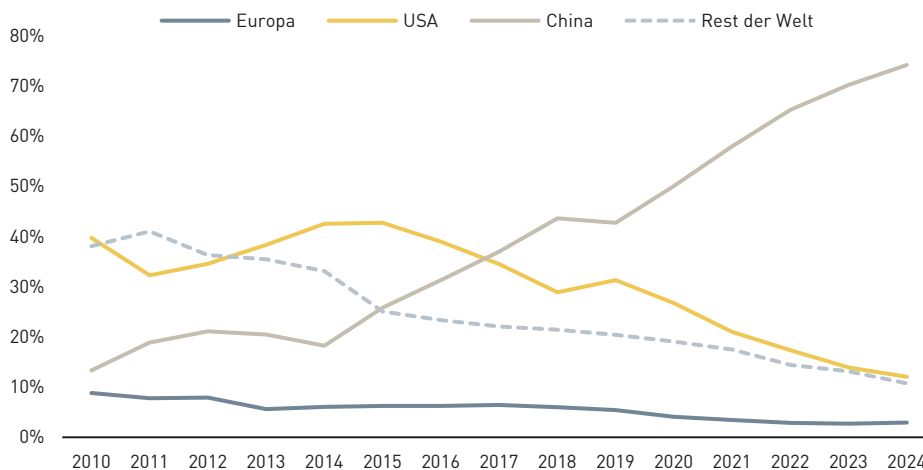
Chinas geringe private KI-Investitionen täuschen: Rund

60 %

der Gesamtinvestitionen dürften staatlich getragen sein.

Wie könnten die Wettbewerbsverhältnisse in Zukunft aussehen? Hinweise darauf liefert ein Blick auf die Forschungsaktivitäten in den einzelnen Weltregionen. China ist bereits heute weltweit führend bei der Zahl der KI-Publikationen und Zitierungen – ein Indiz für einen hohen Forschungsoutput und wachsenden wissenschaftlichen Einfluss. Auch bei der Qualität der Forschung hat das Land deutlich aufgeholt: Je nach Messmethode liegt die chinesische Publikationsqualität mittlerweile auf einem ähnlich hohen Niveau wie in den USA (vgl. [Stanford University 2026](#)) oder sogar darüber (vgl. [Wong-Leung et al. 2025](#)). Zudem vereint China inzwischen mehr als 74 % der weltweit erteilten KI-Patente auf sich; die USA kommen auf rund 12 %, Europa lediglich auf etwa 3 % ([Abb. 43](#)).

Abb. 43: Anteil an den weltweit erteilten KI-Patenten nach Weltregionen, 2010–2024
In %



Quelle: [Stanford University 2026](#).

Als physische Grundlage der digitalen Wirtschaft gewinnen – wie bereits im ersten Kapitel erwähnt – Rechenzentren stark an wirtschaftlicher und geopolitischer Bedeutung. Sie sind unverzichtbar für das Training und den Betrieb fortschrittlicher KI-Modelle. Der Zugang zu solchen Modellen wird auch zum entscheidenden Sicherheitsfaktor. Frontier-KI könnte Cyberangriffe erheblich leistungsfähiger und stärker automatisiert machen, etwa bei der Identifikation und Ausnutzung von Sicherheitslücken. Entscheidend ist daher der Zugang zu vergleichbar leistungsfähigen KI-Systemen für die Cyberabwehr. Diese muss zugleich kritische Infrastrukturen wie Energie- und Kommunikationsnetze gegen KI-gestützte Angriffe resilient machen (vgl. [Schnitzer et al. 2026](#)). Europa verfügt zwar weiterhin über eine solide wissenschaftliche Forschungsbasis, nimmt im globalen KI-Wettbewerb technologisch jedoch keine führende Position ein und ist zunehmend auf Modelle aus den USA und China angewiesen. Besonders deutlich zeigt sich dies bei leistungsfähigen KI-Spitzenmodellen: 2025 wurden Europa lediglich zwei relevante Modelle zugerechnet, gegenüber 59 in den USA und 35 in China. (vgl. [Stanford University 2026](#)).

Der globale Kapazitätsausbau bei Rechenzentren wird derzeit vor allem von den USA und China getragen. [De Soyres et al. \(2026\)](#) zeigen dies anhand von KI-bezogenen Importen, also Importe jener Hardware, die für den Aufbau und Betrieb von KI-Rechenzentren benötigt wird. Die beiden Länder haben ihren Ausbau von Rechenzentren 2024 massiv beschleunigt und damit die Nachfrage nach solchen Komponenten massiv erhöht ([Abb. 44](#)). Der KI-Fortschritt verläuft außergewöhnlich schnell und dürfte sich weiter intensivieren; Europa hat hier einen erheblichen Aufholbedarf.

China vereint inzwischen

74 %

der weltweit erteilten KI-Patente auf sich – gegenüber

12 %

in den USA und nur

3 %

in Europa.

2025 kamen nur

2

KI-Spitzenmodelle aus Europa,

59

aus den USA und

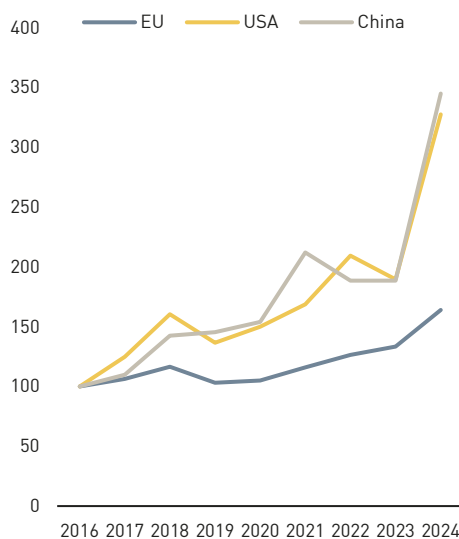
35

aus China.

Während die chinesische Regierung auf einen breiten Ausbau moderner Industriekapazitäten setzt, der auch erhebliche Investitionen in KI-Rechenzentren umfasst, konzentriert sich die Investitionsdynamik in den USA – politisch zusätzlich forciert durch die zweite Trump-Administration – zunehmend auf digitale und insbesondere KI-bezogene Infrastruktur. Zwischen Ende 2023 und Mitte 2026 stiegen die privaten Ausgaben für den Bau von Rechenzentren um mehr als 50 Mrd. US-Dollar. Gleichzeitig gingen die übrigen privaten Nichtwohnungsbauinvestitionen, etwa in Fabriken, Büros, Lagerhallen und Einzelhandelsgebäude, um mehr als 120 Mrd. US-Dollar zurück (Abb. 45).

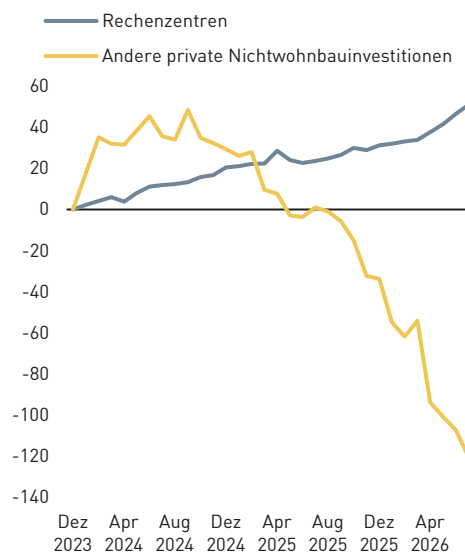
Abb. 44: KI-bezogene Importe nach Region

2016 = 100



Quelle: Terasa 2026 nach de Soyres et al. 2026.

Abb. 45: Private Nichtwohnungsbauausgaben in den USA im Vergleich zu Dezember 2023
In Mrd. USD



Quelle: eigene Berechnungen nach Daten des US Census Bureau 2026 und der Idee von Miller und Lahart 2026.

US-Investitionen verlagern sich deutlich in Richtung KI-Infrastruktur: Rechenzentren legten seit Ende 2023 um über

+50 Mrd. USD

zu, während andere private Nichtwohnungsbauinvestitionen um mehr als

-120 Mrd. USD

zurückgingen.

Wirtschafts- und Sicherheitspolitik werden in Europa zu wenig zusammengedacht

Seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs prägte die Überzeugung die internationale Wirtschaftsordnung, dass enge wirtschaftliche Verflechtungen stabilisierend wirken und zwischenstaatliche Konflikte eindämmen können („Wandel durch Handel“). Diese Sichtweise gerät zunehmend unter Druck. Der geoökonomische Wandel der internationalen Beziehungen geht mit einer Zunahme militärischer Konflikte und einer verstärkten Instrumentalisierung wirtschaftlicher Abhängigkeiten als politisches Druckmittel einher. Entsprechend rücken Resilienz und wirtschaftliche Sicherheit stärker in den Mittelpunkt wirtschaftspolitischer Strategien (vgl. Bährenthaler-Sieber et al. 2026).

Geopolitisch motivierte Konflikte – insbesondere der Krieg in der Ukraine an der EU-Außengrenze – sowie die veränderten transatlantischen Sicherheitsbeziehungen unter US-Präsident Trump haben die Bedeutung und Dringlichkeit höherer Verteidigungs- und Rüstungsinvestitionen in der EU deutlich erhöht. Die Entwicklung der Militärausgaben unterstreicht diesen Trend: Inflationsbereinigt lagen die Ausgaben der EU im Jahr 2024 um 45 % über dem Niveau von 2019, während sie in den USA im selben Zeitraum lediglich um 11 % zunahmen. In absoluten Zahlen blieb der Abstand jedoch erheblich: Mit 968 Mrd. US-Dollar waren die

Die Militärausgaben der EU stiegen zwischen 2019 und 2024 um

+45 %,

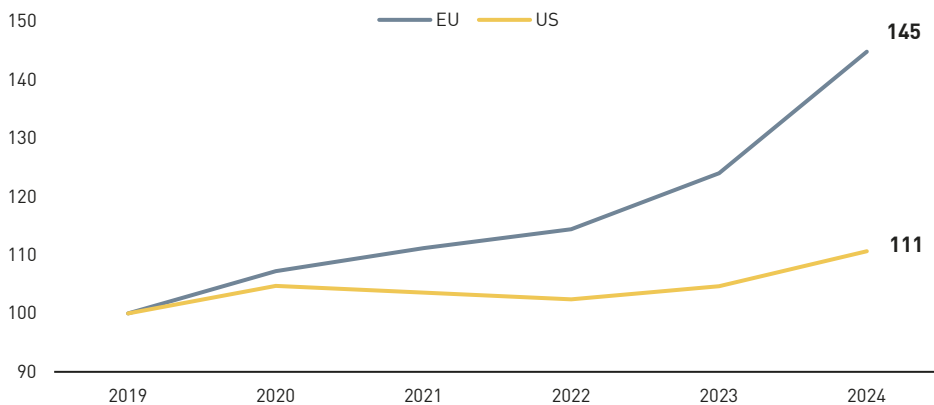
in den USA lediglich um

+11 %.

US-Militärausgaben 2024 noch immer fast dreimal so hoch wie jene der EU mit 357 Mrd. US-Dollar (Abb. 46).

Abb. 46: Entwicklung der militärischen Ausgaben der EU und USA, 2019-2024

Index 2019 = 100, real

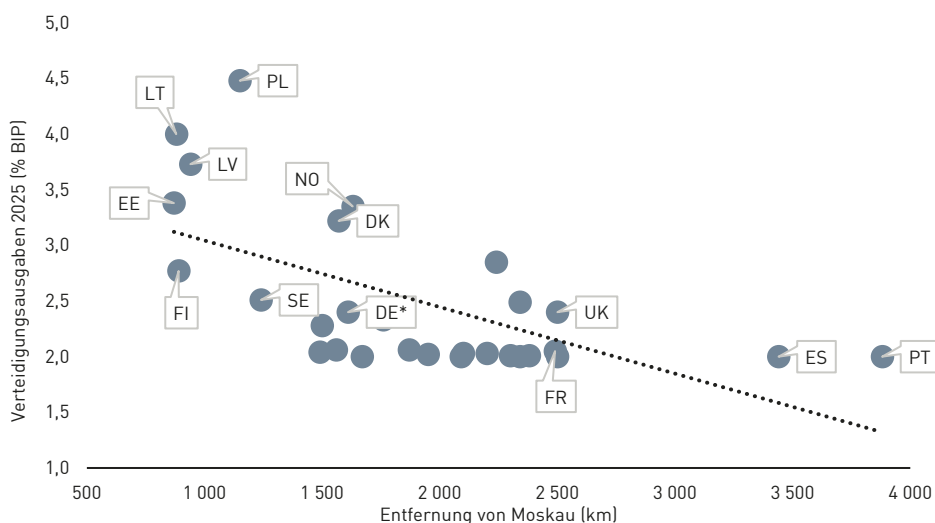


Quelle: eigene Berechnungen nach SIPRI 2026.

Während die USA über Jahrzehnte hinweg den höchsten Anteil ihrer Wirtschaftsleistung für Verteidigung aufwendeten, zeigt sich innerhalb Europas trotz genereller Annäherung an ein 2-Prozent-Minimum am BIP inzwischen ein ausgeprägtes geografisches Muster bei der Verteilung der Verteidigungslasten: Je näher ein NATO-Staat an Russland liegt, desto höher fallen tendenziell seine Verteidigungsausgaben aus. Besonders Polen mit 4,5 % des BIP und Litauen mit 4,0 % investieren deutlich mehr, als selbst ihre exponierte Lage erwarten ließe. Demgegenüber weisen weit westlich gelegene Länder wie Spanien und Portugal trotz ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit mit jeweils 2,0 % des BIP deutlich niedrigere Verteidigungsausgaben auf (Abb. 47). Da nationale Verteidigungsausgaben nicht nur die eigene Sicherheit stärken, sondern zugleich positive Sicherheitseffekte für ganz Europa erzeugen, deuten die Zahlen auf ein Trittbrettfahrerproblem zulasten der östlichen Frontstaaten hin (vgl. Wolff et al. 2025).

Abb. 47: Verteidigungsausgaben europäischer NATO-Staaten 2025 und Entfernung der Hauptstädte von Moskau

In % des BIP und in km



Quellen: NATO 2026; *Daten lt. Bundesregierung 2025.

Je näher ein NATO-Staat an Russland liegt, desto höher fallen tendenziell seine Verteidigungsausgaben aus. Das deutet auf ein Trittbrettfahrerproblem zulasten der östlichen Frontstaaten hin.

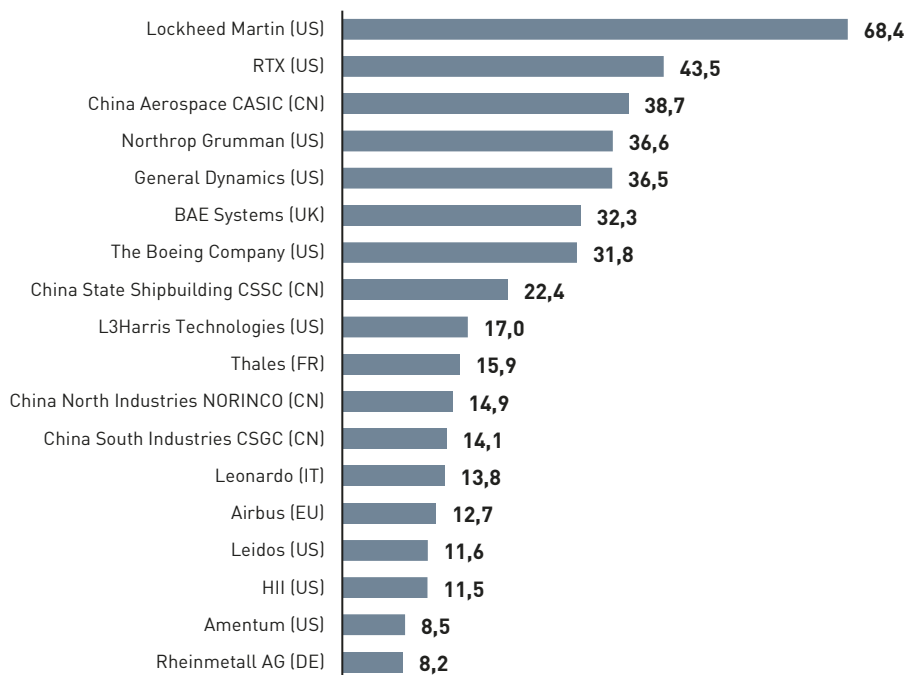
Ökonomisch betrachtet ist eine stark asymmetrische Lastenteilung bei der Verteidigung ineffizient, da ein erheblicher Teil des Sicherheitsnutzens grenzüberschreitend anfällt. Einzelne Staaten haben einen Anreiz, weniger auszugeben, wenn sie davon ausgehen können, dass andere die sicherheitspolitisch notwendigen Investitionen übernehmen. Dies kann dazu führen, dass das gesamtwirtschaftlich optimale Niveau der Verteidigungsbereitstellung unterschritten wird. Für die EU folgt daraus, dass eine stärkere gemeinsame Finanzierung und Lastenteilung nicht nur eine Frage politischer Solidarität sind, sondern auch ökonomisch begründet werden kann. Dies gilt umso mehr als dadurch zugleich weitere Quellen verteidigungspolitischer Ineffizienz, etwa nationale Traditionen und Standards, verteidigungsindustrieller Nationalismus und Partikularinteressen sowie fiskalische Fragmentierung, abgeschwächt werden könnten (vgl. [Schularick und Binder 2026](#); [Wolff et al. 2025](#)).

Ökonomisch betrachtet ist eine stark asymmetrische Lastenteilung bei der Verteidigung ineffizient. Eine stärkere gemeinsame Finanzierung und Lastenteilung sind daher nicht nur eine Frage politischer Solidarität.

Die Angebotsseite im Verteidigungsbereich, also die Hersteller von Verteidigungsgütern befinden sich derzeit oftmals außerhalb Europas, wodurch die wachsenden Verteidigungsausgaben der europäischen NATO-Mitglieder zu einem beträchtlichen Teil in andere Weltregionen abfließen und Wertschöpfung sowie Beschäftigung außerhalb der EU entstehen lassen. Dies hat auch strategische Abhängigkeiten in sicherheitsrelevanten Bereichen zur Folge. Außerdem sind verteidigungsspezifische Güter oftmals F&E-intensiv und entstehen nicht selten an der technologischen Spitze (vgl. [Schularick und Binder 2026](#)). Die umsatzstärksten Unternehmen im Verteidigungsbereich befinden sich mit Lockheed Martin und RTX derzeit überwiegend in den USA. Auch chinesische Unternehmen gewinnen zunehmend an Bedeutung. Das größte Unternehmen aus der EU im Verteidigungsbereich ist das französische Unternehmen Thales, welcher Rang zehn der umsatzstärksten Hersteller von Verteidigungsgütern belegt. Leonardo, Airbus und Rheinmetall sind weitere EU-Unternehmen in den Top-20 ([Abb. 48](#)).

Abb. 48: Verteidigungsspezifische Umsätze der umsatzstärksten Verteidigungsunternehmen

In Mrd. US\$, 2024



Ein erheblicher Teil der Verteidigungsgüter wird außerhalb Europas produziert. Dadurch entstehen Wertschöpfung und Beschäftigung außerhalb der EU – zugleich bleiben strategische Abhängigkeiten in sicherheitsrelevanten Bereichen bestehen.

Quelle: [DefenseNews 2026](#).



Wirtschaftspolitische Handlungserfordernisse

Technologische Leistungsfähigkeit entscheidet nicht nur über Produktivität, Wettbewerbsfähigkeit und industrielle Wertschöpfung, sondern auch in hohem Maße über sicherheits- und geopolitische Handlungsfähigkeit. Europa muss daher **Innovations-, Industrie- und Sicherheitspolitik stärker zusammendenken** und gezielt auch jene technologischen und industriellen Kapazitäten stärken, die für **wirtschaftliche Resilienz, strategische Autonomie** und Europas **Position im globalen Wettbewerb** entscheidend sind.

Nationale Schlüsseltechnologieoffensiven europäisch koordinieren

Um die Wirksamkeit industriepolitischer Maßnahmen zu erhöhen und Fragmentierung, Doppelstrukturen sowie einen innereuropäischen Subventionswettlauf zu vermeiden, sollten die in den nationalen Industriestrategien vorgesehenen **Schlüsseltechnologieoffensiven auf europäischer Ebene koordiniert** werden. Viele **strategische Technologien** – etwa Halbleiter, Batterien, KI, Quantentechnologien oder kritische Rohstofftechnologien – erfordern **hohe Anfangsinvestitionen, spezialisierte Forschungsinfrastrukturen, große Absatzmärkte und grenzüberschreitende Wertschöpfungsketten**, die die Möglichkeiten einzelner Mitgliedstaaten häufig übersteigen. Hier bietet der **EU-Binnenmarkt** durch seine **Grundfreiheiten** und **bisher unausgeschöpften Skalierungspotenziale** Chancen für eine gemeinsame und zielgerichtete Industriepolitik (vgl. [Hodge et al. 2024](#)).

Europäische Koordinierung soll **nationale Initiativen nicht ersetzen**, sondern sie **strategisch miteinander verzahnen** – durch gemeinsame Prioritäten, abgestimmte Förderinstrumente, grenzüberschreitende Technologieprojekte und eine arbeitsteilige Nutzung nationaler Stärken. Auf diese Weise lassen sich **Skaleneffekte erschließen, private Investitionen gezielter mobilisieren** und technologische Ökosysteme entlang **europäischer Wertschöpfungsketten stärken**. Voraussetzung dafür ist jedoch eine entsprechende **Kooperationsbereitschaft der Mitgliedstaaten**. Wie sich dieser europäische Kooperationsanspruch **bereits auf nationaler Ebene verankern** lässt, zeigt die „**Industriestrategie Österreich 2035**“, die ausdrücklich und systematisch über zahlreiche Einzelinitiativen hinweg zum Ziel hat, bestehende Stärken „gemeinsam mit [...] europäischen Partnern strategisch weiter[zu]entwickeln“ ([BMWET 2026](#)).

Voraussetzungen für eine breite wirtschaftliche Nutzung von KI in Europa schaffen

Eine breite KI-Anwendung in Europas Wirtschaft setzt **leistungsfähige, verlässlich finanzierte digitale Infrastruktur** voraus. Dafür müssen die **europäischen Rechenkapazitäten** über EuroHPC, AI Factories und AI Gigafactories deutlich ausgebaut und **im Mehrjährigen Finanzrahmen 2028-2034 planbar abgesichert** werden. Entscheidend ist zugleich, den **Zugang für KMU, Start-ups und industrielle Anwender:innen niedrigschwellig** zu gestalten. Ergänzend braucht es einen **einheitlichen europäischen Rahmen für die grenzüberschreitende Datennutzung**, der „*Data Union Strategy*“, „*Data Act*“ und „*CADA*“ kohärent miteinander verzahnt und interoperable *Data Spaces* sowie *Data Labs* dauerhaft unterstützt.

Auch gilt es, den **Ausbau der KI-Infrastruktur eng mit Energie- und Netzpolitik abzustimmen**. Rechenzentren und „*Acceleration Zones*“ benötigen **rasche Netzanschlüsse, ausreichende Verfügbarkeit sauberer Energie** und **beschleunigte Genehmigungsverfahren**. Die „*Strategic Roadmap for Digitalisation and AI in Energy*“ sollte daher konsequent umgesetzt und durch **EU-weit einheitliche, transparente und verhältnismäßige Rahmenbedingungen** ergänzt werden. Nur wenn Rechenleistung, Datenzugang und Energieinfrastruktur gemeinsam weiterentwickelt werden, können Unternehmen KI-Anwendungen in der Breite skalieren.

Technologische Stärke ist ein Schlüsselfaktor für wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit sowie sicherheits- und geopolitische Handlungsfähigkeit.

Nationale Schlüsseltechnologieoffensiven sollten europäisch koordiniert werden. Gemeinsame Prioritäten, abgestimmte Förderinstrumente und grenzüberschreitende Projekte können Fragmentierung vermeiden, Skaleneffekte heben und europäische Wertschöpfungsketten stärken.

Eine breite KI-Nutzung in Europa braucht leistungsfähige Rechenkapazitäten, verlässlichen Datenzugang und eine leistungsfähige Energieinfrastruktur. Entscheidend sind planbare Investitionen, ein einfacher Zugang für Unternehmen und abgestimmte europäische Rahmenbedingungen.

Europas Sicherheit durch eine effizientere Verteidigungswirtschaft erhöhen

Die **europäische Verteidigungswirtschaft** kann ihre **sicherheitspolitische Wirkung** nur dann voll entfalten, wenn nationale **Beschaffung stärker gebündelt und industrielle Fragmentierung reduziert** wird. Dafür sollten die Mitgliedstaaten **Nachfrage und Ausgaben enger koordinieren, gemeinsame Beschaffung** ausbauen und Anforderungen, Zertifizierungen sowie Standards – möglichst im Einklang mit NATO-Standards – **harmonisieren**. **Gegenseitige Anerkennung** kann zusätzlich Interoperabilität und Austauschbarkeit erhöhen. Zugleich sollte der europäische Beschaffungsrahmen **industrielle Kooperation erleichtern** und Spielräume für die **Berücksichtigung europäischer beziehungsweise nationaler Produkte und Dienstleistungen** dort ermöglichen, wo dies der strategischen Autonomie und der Sicherheit kritischer Lieferketten dient.

Ebenso wichtig ist eine **leistungsfähige Finanzierungs- und Innovationsarchitektur** für die Sicherheits- und Verteidigungswirtschaft. Verteidigungs- und *Dual-Use*-Unternehmen dürfen weder durch die *EIB-Lending-Policy* noch durch nachhaltigkeitsbezogene Finanzierungsregeln pauschal benachteiligt werden; zugleich sollten **europäische Risiko- und Venture-Fonds** sowie die **Spar- und Investitionsunion** zusätzliches privates Kapital mobilisieren. Parallel dazu müssen *Dual-Use*-Innovationen **systematischer gefördert** werden. Ein **europäischer DARPA-Ansatz**, die **Öffnung von „Horizon Europe“** für *Dual-Use* sowie **besser verzahnte Programme** wie „Horizon Europe“, ECF, EDF und AGILE sollten **durchgängige Transferpfade** von Forschung und Erprobung über Beschaffung bis hin zur industriellen Skalierung schaffen.

Europas
Verteidigungswirtschaft
braucht gebündelte
Beschaffung, gemeinsame
Standards und weniger
industrielle
Fragmentierung. Zugleich
müssen Finanzierung,
Dual-Use-Innovationen und
der Transfer von
Forschung in industrielle
Skalierung gestärkt
werden.

FAZIT:

Die Analyse zeigt, dass die zentralen **Herausforderungen Europas nicht isoliert betrachtet** werden können. Die geoökonomische Neuordnung der Weltwirtschaft, die Zukunft des europäischen Wachstumsmodells sowie die technologische Wettbewerbsfähigkeit und Sicherheit Europas sind **eng miteinander verflochten und verstärken bzw. bedingen sich gegenseitig**.

Die jüngsten **geopolitischen Entwicklungen** bilden dabei den Ausgangspunkt vieler weiterer Herausforderungen. Die zunehmende Fragmentierung der Weltwirtschaft, die Rivalität zwischen den USA und China sowie neue Formen staatlicher Industrie- und Handelspolitik verändern internationale Wettbewerbsbedingungen grundlegend. Für europäische Unternehmen bedeutet dies nicht nur höhere Unsicherheit, sondern auch wachsenden Wettbewerbsdruck durch staatlich gestützte Wirtschaftsstrategien anderer Regionen. Gleichzeitig werden Lieferketten, Absatzmärkte, Finanzierungsstrukturen und technologische Abhängigkeiten stärker politisiert. Europa kann sich diesen Entwicklungen nicht entziehen und muss seine wirtschaftliche Resilienz gezielt stärken.

Gerade deshalb gewinnt der **Binnenmarkt** eine neue strategische Bedeutung. Was lange vor allem als wirtschaftliches Integrationsprojekt verstanden wurde, wird zunehmend zu einem geopolitischen Erfolgsfaktor. Ein leistungsfähiger Binnenmarkt schafft größere Skaleneffekte, stärkt die Krisenfestigkeit europäischer Unternehmen und reduziert die Abhängigkeit von externen Nachfrage- und Finanzierungsquellen. Gleichzeitig erschweren regulatorische Fragmentierung, unzureichende Regeldurchsetzung und unvollständig integrierte Kapitalmärkte bislang die Entfaltung dieses Potenzials. Die Vertiefung des Binnenmarkts ist daher nicht nur eine wachstumspolitische Aufgabe, sondern eine Voraussetzung dafür, Europas wirtschaftliche Handlungsfähigkeit in einer zunehmend konflikthaften Welt zu sichern.

Die **technologische Dimension** schließt unmittelbar daran an. Wettbewerbsfähigkeit, wirtschaftliche Sicherheit und geopolitische Handlungsfähigkeit hängen immer stärker von der Fähigkeit ab, Schlüsseltechnologien zu entwickeln, zu finanzieren und in die Breite der Wirtschaft zu tragen. Europas Rückstand bei Zukunftstechnologien wie Künstlicher Intelligenz, digitaler Infrastruktur und strategischen Industrien ist deshalb nicht nur ein Innovationsproblem, sondern auch ein Standort- und Sicherheitsproblem. Ohne einen leistungsfähigen Binnenmarkt fehlen oft die Skalierungsmöglichkeiten, die Kapitalbasis und die Nachfrage, um technologische Führungspositionen aufzubauen. Umgekehrt kann Europa seine wirtschaftliche Resilienz gegenüber externem Druck nur dann erhöhen, wenn es seine technologische Souveränität stärkt.

Die **wirtschaftspolitischen Handlungsableitungen** folgen daher einer gemeinsamen strategischen Logik: **Europa muss seine Offenheit bewahren, gleichzeitig aber seine Schutz- und Handlungsfähigkeit erhöhen**. Dazu gehören eine proaktive Handelspolitik, der Ausbau wirtschaftlicher Resilienz, die konsequente Vertiefung des Binnenmarkts, die Mobilisierung privaten Kapitals sowie koordinierte Investitionen in Schlüsseltechnologien und sicherheitsrelevante Industrien. Erst das **Zusammenspiel dieser Maßnahmen** ermöglicht es, Wettbewerbsfähigkeit, Wachstum, Innovation und Sicherheit gleichzeitig zu stärken. Die drei Kapitel beschreiben damit keine voneinander getrennten Herausforderungen, sondern unterschiedliche Facetten derselben strategischen Aufgabe: **Europa in einer geoökonomisch geprägten Welt als resilienten, innovativen und wettbewerbsfähigen Wirtschaftsstandort neu zu positionieren**.



Weitere
Publikationen
finden Sie auf
unserer Website!

Medieninhaber/Herausgeber:
Wirtschaftskammer Österreich
Abteilung für Wirtschafts- und Standortpolitik
Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien
wp@wko.at, wko.at/wp, Tel: +43 5 90 900 | 4401

Abteilungsleitung:
MMag. Claudia Huber

Chefredaktion:
Thomas Eibl

Autor:innen
B. Bernleithner, J. Borrmann, T. Eibl, K. Filip, T. Francke, M. Ketunuti, P. Obinger, R. Terasa;
thomas.eibl@wko.at
Tel: +43 5 90 900 | 3402
21. Oktober 2026