

WKO-Industrieradar 2026:

Globaler Wettbewerb und hohe Kosten belasten den Produktionsstandort

Executive Summary

- **Gute Standortqualität, aber hoher Kostendruck:** Der WKO-Industrieradar 2026 zeigt, dass die Industrie gleichzeitig mit **strukturellen Standortnachteilen** und **externem Wettbewerbsdruck** konfrontiert ist. Österreich verfügt weiterhin über relevante Standortstärken bei Energieversorgungssicherheit, industrieller Infrastruktur sowie Innovations- und F&E-Rahmenbedingungen. Die **Kosten- und Wettbewerbsnachteile des Produktionsstandorts** überlagern jedoch diese Vorteile. Besonders kritisch beurteilt werden Lohnstückkosten, Energiepreise sowie die Steuer- und Abgabenbelastung.
- **Internationaler Wettbewerb ist die zentrale Herausforderung:** 80 % der befragten Industrieunternehmen bewerten den **internationalen Wettbewerbsdruck** als starke oder sehr starke Herausforderung für die nächsten 3–5 Jahre. Dahinter folgen Energiepreis- und Versorgungsrisiken, Lieferkettenresilienz und Rohstoffzugang sowie Digitalisierung. Dies verdeutlicht den **Anpassungsdruck**, der aus Kostennachteilen, technologischem Wandel und geopolitischer Unsicherheit entsteht.
- **Chinesischer Wettbewerbsdruck und Handelsumlenkungseffekte treffen zunehmend den EU-Markt:** 54 % der Unternehmen berichten von zunehmendem **Wettbewerbsdruck durch chinesische Anbieter** in ihren Kernmärkten. Zusätzlich beobachten 43 %, dass chinesische Anbieter infolge der US-Zölle verstärkt auf den EU-Markt drängen. Der EU-Binnenmarkt wird damit zu einem wichtigen **Ausweichmarkt für umgelenkte Exporte und globale Überkapazitäten**, was den Wettbewerbsdruck auf heimische Produzenten zusätzlich verstärkt.
- **Die Industrie reagiert mit einer Produktivitätsoffensive, künftig wohl aber auch mit höherer Standortmobilität:** 82 % der Unternehmen setzen auf Kosten- und Effizienzprogramme, 61 % auf Automatisierung und Digitalisierung der Produktion. Die dominierende Antwort ist also **Produktivitätsoptimierung**. Zugleich nimmt das **Verlagerungsrisiko** zu: 25 % nennen die Verlagerung von Beschaffung, Produktion oder Vertrieb als strategische Maßnahme der nächsten 24 Monate; 43 % halten eine Teilverlagerung von Produktion und Fertigung in den nächsten 3–5 Jahren für wahrscheinlich oder sehr wahrscheinlich.
- **Wirtschaftspolitisch erforderlich ist eine Standortagenda – national wie europäisch:** National stehen aus Sicht der Industrie die **Entlastung des Faktors Arbeit, der Abbau administrativer Lasten, wettbewerbsfähigere Energiepreise sowie schnellere Investitions- und Genehmigungsprozesse** im Vordergrund. Auf **europäischer Ebene** geht es vor allem um einheitlichere und planbarere Regulierung, die Stärkung des Binnenmarkts, Rohstoff- und Resilienzpolitik sowie wirksamere handelspolitische Instrumente gegen unfaire Wettbewerbsbedingungen.

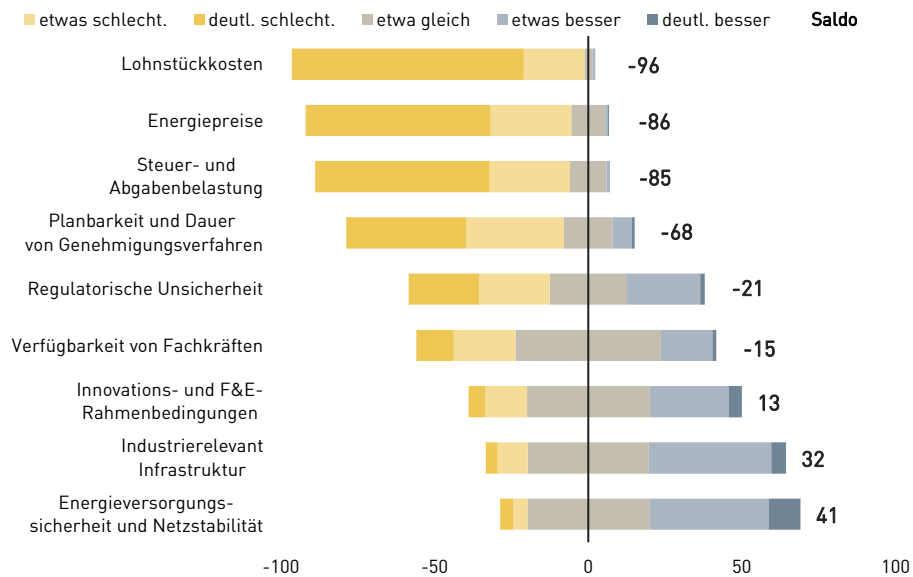
Hohe Standortqualität trifft auf hohe Kostenbelastung

Die Industrie in Österreich und Europa befindet sich seit 2023 in einer tiefen Krise. Zugleich hat sich das **internationale Umfeld** grundlegend verändert: eine – auch gegenüber Verbündeten – protektionistische US-Handelspolitik, wachsende chinesische Exportkapazitäten bei gleichzeitig sinkender Importnachfrage sowie ein neuerlicher Energiepreisschub infolge des Iran-Konflikts seit Februar 2026. Daraus ergibt sich eine Gleichzeitigkeit von **standortbezogenen, strukturellen Kostennachteilen** auf der einen und wachsendem **externen Wettbewerbsdruck** auf der anderen Seite.

Gefragt nach dem Abschneiden des österreichischen Standorts gegenüber den wichtigsten Wettbewerbsstandorten zeigen die Antworten eine klar zweigeteilte Bilanz.

Industriestandort Österreich

Anteile in %, Zahl rechts = Saldo (besser – schlechter)



Quelle: Industrieradar 2026, Frage: „Wie beurteilen Sie den Standort Österreich im Vergleich zu Ihren wichtigsten Wettbewerbsstandorten?“.

Auf der Habenseite werden drei Standortfaktoren im internationalen Vergleich positiv bewertet: Der Faktor **Energieversorgungssicherheit und Netzstabilität** führt mit einem Saldo von +41 Punkten: Rund die Hälfte der Industrie sieht Österreich hier besser aufgestellt als die Konkurrenzstandorte, nur 9 % schlechter. Die **industrierelevante Infrastruktur** (z. B. Verkehrswege, Logistik, digitale Netze) folgt mit +32. Auch die **Innovations- und F&E-Rahmenbedingungen** einschließlich Förderlandschaft und Kooperationsmöglichkeiten liegen mit +13 im positiven Bereich. Verlässliche Netze, leistungsfähige Logistik und ein lebendiges Forschungsumfeld lassen sich nur über Jahrzehnte aufbauen und stellen daher wichtige Standortvorteile dar.

Allerdings stehen diesen Standortstärken auch mehrere negative Aspekte gegenüber. Sie betreffen die strukturelle Kostenbelastung und werden von der Industrie mit einer auffälligen Geschlossenheit wahrgenommen:

- **Lohnstückkosten:** 94 % der Industrie sehen Österreich schlechter als die Wettbewerbsstandorte, 76 % sogar **deutlich schlechter**. Kein einziges Unternehmen antwortete mit „deutlich besser“, nur 1 % mit „etwas besser“. Die Unternehmen nehmen die österreichischen Lohnstückkosten im internationalen Vergleich als klaren Nachteil wahr.

Österreich hat weiter Standortstärken. Sie reichen aber nicht mehr aus, um Kosten- und Wettbewerbsnachteile zu kompensieren.

94 %
sehen Österreich bei den Lohnstückkosten schlechter als relevante Wettbewerbsstandorte.

- **Energiepreise:** 60 % antworten mit „deutlich schlechter“. Die Frage zielt auf die relative Wettbewerbsposition gegenüber den Wettbewerbsstandorten über einen Drei- bis Fünf-Jahres-Horizont und damit auf den strukturellen Preisnachteil. Die Folgen des akuten Preisschubs infolge des Iran-Konflikts dürften bei der Bewertung allerdings ebenfalls eine Rolle gespielt haben.
- **Steuern und Abgaben: Saldo –85.** Auch hier dominiert die Kategorie „deutlich schlechter“ mit 57 %.

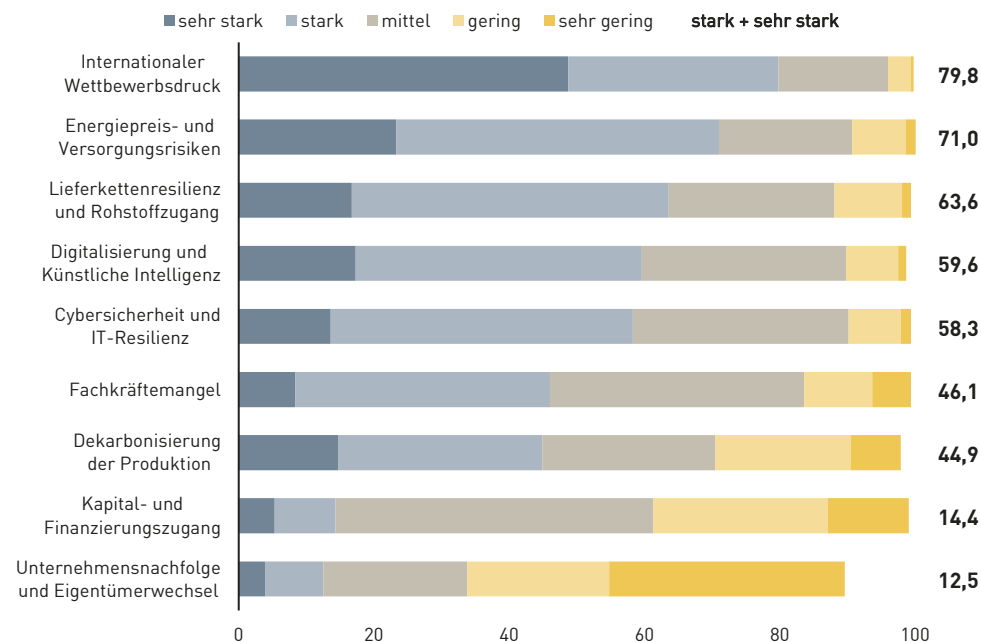
Dahinter folgt mit der **Planbarkeit und Dauer von Genehmigungsverfahren** (–68) ein Faktor, der ökonomisch ebenfalls unmittelbar auf die Kosten wirkt: Lange und schwer kalkulierbare Verfahren binden Kapital und verzögern Investitionen. Weniger eindeutig fällt das Urteil zur **regulatorischen Unsicherheit** aus. Zwar überwiegen auch hier die negativen Bewertungen, der Saldo von –21 liegt jedoch deutlich näher an der Mitte.

Externe Schocks verschärfen den Anpassungsdruck

Gefragt nach den strukturellen Herausforderungen der nächsten drei bis fünf Jahre, ergibt sich aus den Antworten der Industrieunternehmen ein Ranking, das stark von globalen Strukturverschiebungen geprägt ist.

Internationaler Wettbewerb führt bei strukturellen Herausforderungen

Anteile in %, Zahl rechts = stark + sehr stark



Quelle: Industrieradar 2026; Frage: „Wie stark wirken die folgenden strukturellen Herausforderungen auf die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens in den nächsten 3–5 Jahren?“; Rest auf 100 % = „kann ich nicht beurteilen“.

An der Spitze steht mit deutlichem Abstand der **internationale Wettbewerbsdruck**: 80 % bewerten ihn als starke oder sehr starke Herausforderung und nur 4 % sehen den internationalen Wettbewerb als geringe Herausforderung.

Im Mittelfeld dominieren vor allem vier Themen: **Energiepreis- und Versorgungsrisiken** (71 %), **Lieferketten-Resilienz und Rohstoffzugang** (64 %), **Digitalisierung und Künstliche Intelligenz** (60 %) sowie **Cybersicherheit und IT-Resilienz** (58 %). Auffällig ist die Präsenz der beiden Technologiethemata: Digitalisierung/KI und Cybersicherheit werden von einer breiten Mehrheit als wettbewerbsentscheidend eingestuft.

80 %

Bewerten den internationalen Wettbewerbsdruck als starke oder sehr starke Herausforderung.

Der Wettbewerbsdruck kommt nicht nur aus der Konjunktur, sondern zunehmend aus globalen Strukturverschiebungen.

Im Vergleich zur wirtschaftspolitischen Debatte der letzten Jahre rangiert der **Fachkräftemangel** mit 46 % nur noch auf den hinteren Plätzen (**Rang 6 von 9**). Zwar stuft ihn weiterhin fast jedes zweite Unternehmen als starke Herausforderung ein. Seine frühere Sonderstellung hat er dennoch verloren. Dieselbe Verschiebung zieht sich konsistent durch die gesamte Studie: In der Standortbewertung fällt das Fachkräfteurteil vergleichsweise mild aus (–15), als Verlagerungsgrund nennen ihn nur 16 % und als politische Priorität nur 18 %. Dies ist vor dem Hintergrund des Beschäftigungsabbaus in den vergangenen Jahren zu sehen: Im Bereich der Herstellung von Waren gingen seit 2023 zehntausende Jobs verloren. Für die Unternehmen steht daher stärker die Frage im Vordergrund, ob industrielle Wertschöpfung am Standort zu wettbewerbsfähigen Kosten organisiert werden kann.

Externe Herausforderungen: China und die USA als schwierige Partner

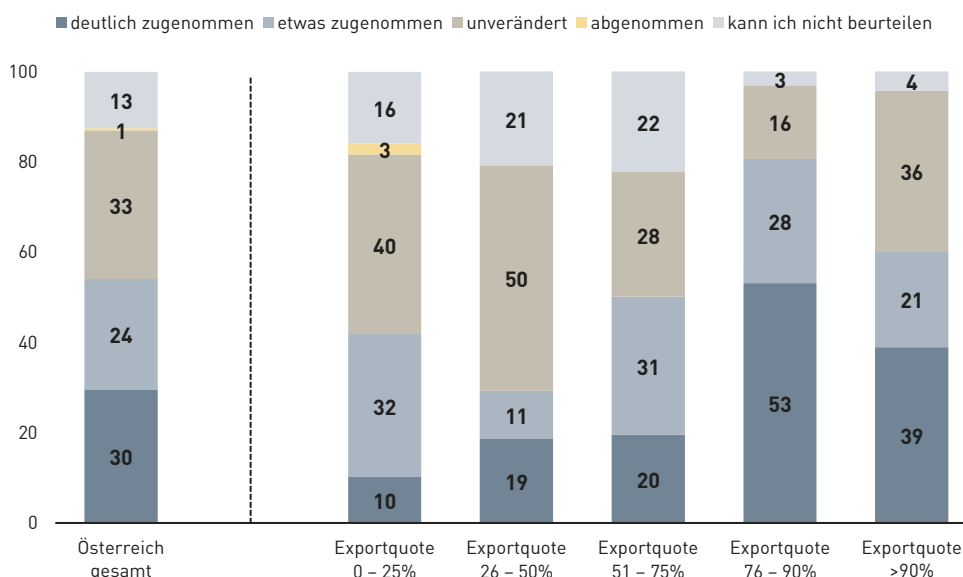
Wachsender Wettbewerbsdruck durch China

Der Wettbewerbsdruck durch China zeigt sich in der Befragung auf drei Ebenen: als direkter Wettbewerbsdruck in Kernmärkten, als Handelsumlenkungseffekt in Richtung EU und als betriebliche Reaktion über Preise, Margen und Standortentscheidungen. **54 % der befragten Industriebetriebe verzeichnen zunehmenden Wettbewerbsdruck** durch chinesische Anbieter in ihren Kernmärkten (30 % deutlich, 24 % etwas). Nur 1 % berichten von einer Abnahme; Evidenz für nachlassenden chinesischen Wettbewerbsdruck gibt es somit kaum.

Unterschieden nach Exportquote zeigt sich die Exposition besonders deutlich: Bei Unternehmen mit Exportquoten von 76–90 % berichten **81 %** von zunehmendem Druck – mehr als die Hälfte (53 %) sogar von deutlich zunehmendem –, bei über 90 % Exportquote sind es 60 %. Aber auch binnenorientierte Unternehmen (0–25 %) bleiben mit 42 % Zunahme keineswegs verschont.

Wettbewerbsdruck aus China: 54 % verzeichnen eine Zunahme

Anteile in %

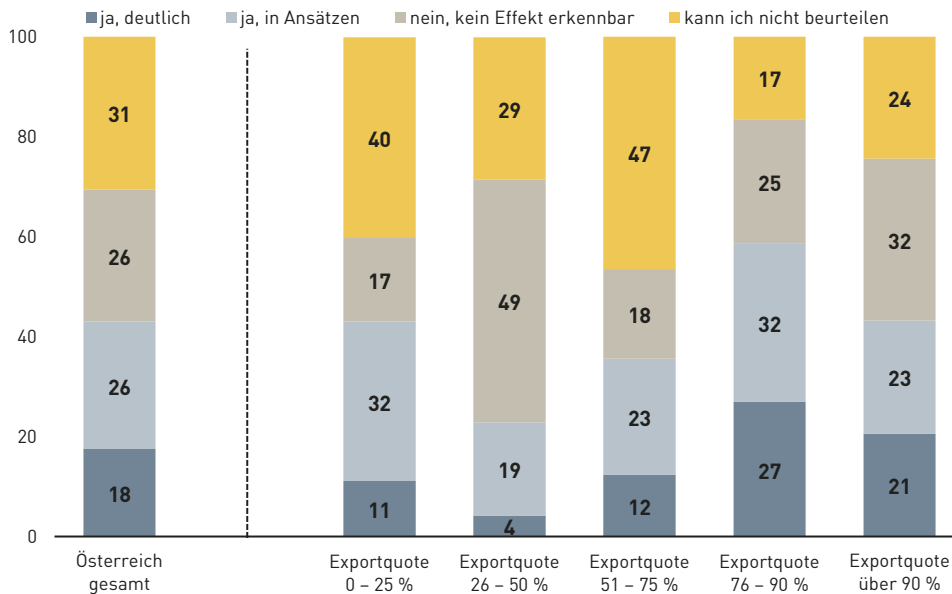


Quelle: Industrieradar 2026; Frage: "Wie hat sich der Wettbewerbsdruck durch chinesische Anbieter in Ihren Kernmärkten verändert?"

54 %
 melden zunehmenden
 Wettbewerbsdruck
 durch chinesische
 Anbieter.

Hinzu kommt ein handelspolitischer Zweitrundeneffekt infolge der protektionistischen US-Handelspolitik, aufgrund deren ursprünglich für den US-Markt gedachte Exporterzeugnisse auf Drittmärkte umgeleitet werden. Die EU ist aufgrund ihrer vergleichsweise weitgehenden Offenheit sowie Kaufkraft ein naheliegendes Ziel: **43 % beobachten bereits, dass chinesische Anbieter infolge der US-Zölle verstärkt auf den EU-Markt ausweichen** und dort den Wettbewerbsdruck erhöhen (18 % deutlich, 26 % in Ansätzen). Nur 26 % sehen keinen solchen Effekt; 31 % können es (noch) nicht beurteilen.¹

Umlenkungseffekt: 43 % beobachten ein Ausweichen chinesischer Anbieter auf den EU-Markt
 Anteile in %



Quelle: Industrieradar 2026; Frage: „Beobachten Sie, dass chinesische Anbieter infolge der US-Zölle verstärkt auf den EU-Markt ausweichen?“.

59 %

der Unternehmen mit einer Exportquote von 76–90 % beobachten einen Handelsumlenkungseffekt.

Am häufigsten berichten Unternehmen mit Exportquoten von 76–90 % von einem Handelsumlenkungseffekt (59 %, davon 27 % deutlich) und damit jene Unternehmen, die auf europäischen Drittmärkten am unmittelbarsten im Wettbewerb mit chinesischen Anbietern stehen. Bemerkenswert ist aber, dass auch binnenorientierte Unternehmen (0–25 % Exportquote) den Handelsumlenkungseffekt zu 43 % wahrnehmen: Ein Anzeichen dafür, dass umgeleitete Warenströme nicht nur die Exportmärkte, sondern auch den österreichischen Heimmarkt erreichen.

Die betrieblichen Reaktionen darauf zeigen unterschiedliche Muster. 35 % sehen (noch) keinen Reaktionsbedarf, etwa weil ihre Marktsegmente bislang wenig exponiert sind. 30 % setzen mit **Produktaufwertung und Differenzierung** auf die klassische Antwort des Qualitätsanbieters: dem Preiswettbewerb durch Technologie, Qualität und Service ausweichen. Zugleich senken bereits **26 % Preise oder reduzieren Margen**. Sie konkurrieren also direkt über den Preis – jene Dimension, in der aus der heimischen Kostenstruktur der größte Nachteil für österreichische Industriebetriebe erwächst. 19 % sprechen sich in diesem Zusammenhang für handelspolitische Schutzmaßnahmen aus, 16 % erschließen neue Absatzmärkte außerhalb Europas, und 14 % reagieren ihrerseits mit (Teil-)Verlagerung ins Ausland.

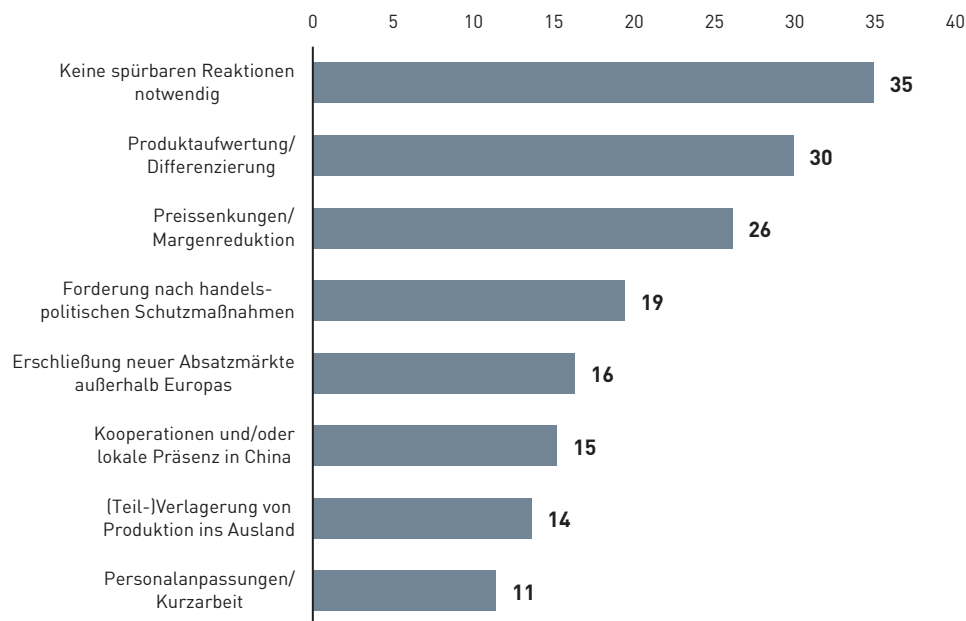
26 %

senken Preise oder reduzieren Margen als Reaktion auf China-Druck.

¹ Der hohe Anteil der Unternehmen, die den Effekt nicht beurteilen können, könnte damit zusammenhängen, dass industrielle Zulieferer häufig keinen Einblick in die Beschaffungsentscheidungen ihrer Abnehmer haben. Veränderungen der Nachfrage lassen sich daher nicht eindeutig der zunehmenden Konkurrenz aus China zuordnen.

Reaktionen auf den Wettbewerbsdruck aus China

Anteile in %, Mehrfachnennungen möglich



Quelle: Industrieradar 2026; Frage: „Welche Reaktionen hat Ihr Unternehmen gesetzt oder geplant?“.

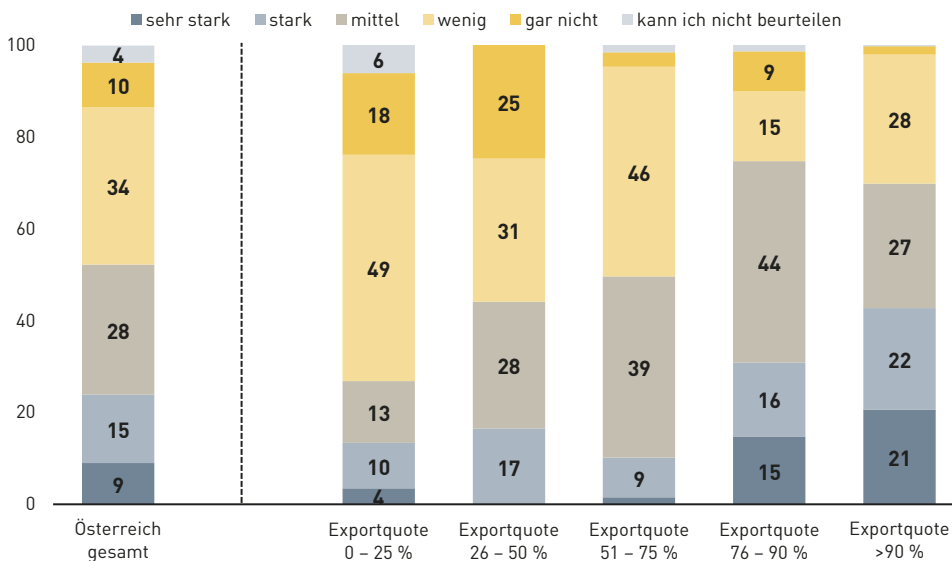
Der chinesische Wettbewerbsdruck ist damit auch ein direkter Verlagerungsgrund. Das zeigt eine **Verknüpfung der Unternehmensantworten** besonders deutlich: Unter den Betrieben, die einen deutlich zunehmenden Druck durch chinesische Konkurrenz erleben, nennen 24 % eine Produktionsverlagerung als bereits umgesetzte oder geplante Reaktion. Bei etwas zunehmendem Druck sind es 13 %, bei unverändertem oder abnehmendem Druck 8 %. Auch die längerfristige Verlagerungsneigung unterscheidet sich deutlich: 70 % der Unternehmen, die einen stark zunehmenden Wettbewerbsdruck durch China erleben, halten eine Produktionsverlagerung in den kommenden drei bis fünf Jahren für wahrscheinlich oder sehr wahrscheinlich. Bei etwas zunehmendem Druck sind es 47 %, bei unverändertem oder abnehmendem Druck wiederum 41 %. Ein deutlich zunehmender Wettbewerbsdruck geht somit mit einer um **rund 30 Prozentpunkte höheren Verlagerungsneigung** einher.

US-Protektionismus belastet vor allem die Exportindustrie

Der protektionistische Schwenk in Handelspolitik der US-Regierung seit dem sgn. „Liberation Day“ am 2. April 2025 verschärft den bereits dargelegten Anpassungsdruck über zwei Wege: direkt bei Unternehmen mit US-Geschäft und indirekt über Lieferketten, Konzernentscheidungen und Handelsumlenkungseffekte auf Drittmärkte. **52 % der Unternehmen sind mindestens mittelstark, 24 % stark oder sehr stark** und nur 10 % sind gar nicht von der US-Handelspolitik betroffen.

US-Handelspolitik: Jedes zweite Unternehmen ist mindestens mittelstark betroffen

Anteile in %

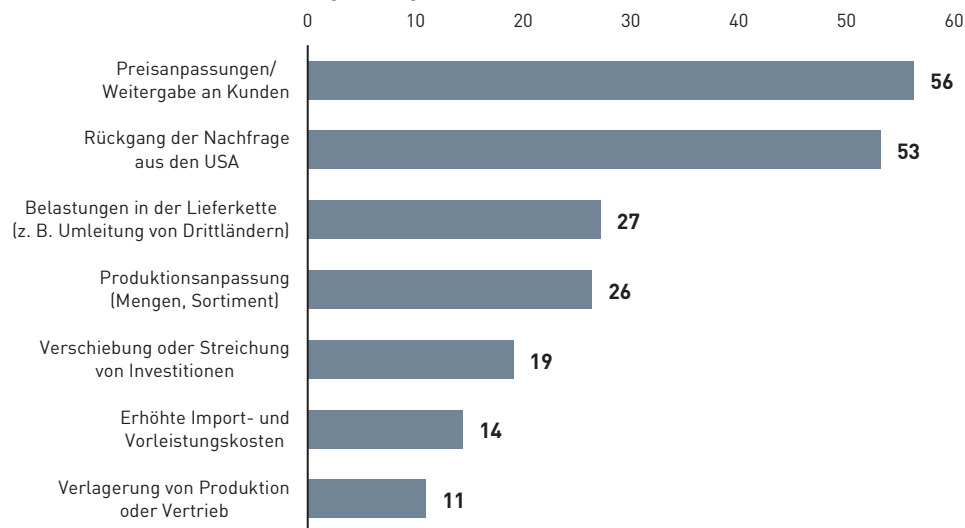


Quelle: Industrieradar 2026; Frage: „Wie stark betroffen ist Ihr Unternehmen insgesamt durch die US-Handelspolitik?“.

Die Unterscheidung nach **Exportquote** zeigt ein klares Gefälle: Die mindestens mittelstarke Betroffenheit steigt von 27 % bei binnenorientierten Unternehmen (0–25 % Exportquote) auf 75 % bei Exportquoten von 76– 90 % und 70 % bei über 90 %. In der **höchsten Exportklasse ist zudem die Intensität am größten**: 43 % sind dort stark oder sehr stark betroffen, mehr als das Dreifache des Werts der binnenorientierten Gruppe (13 %).

Auswirkungen der US-Zölle

Anteile in %, Mehrfachnennungen möglich



Quelle: Industrieradar 2026; Frage: „Welche Auswirkungen haben bestehende oder angekündigte US-Zölle?“.

56 %

 reagieren auf US-Zölle
 mit Preisanpassungen oder
 Weitergabe an Kunden.

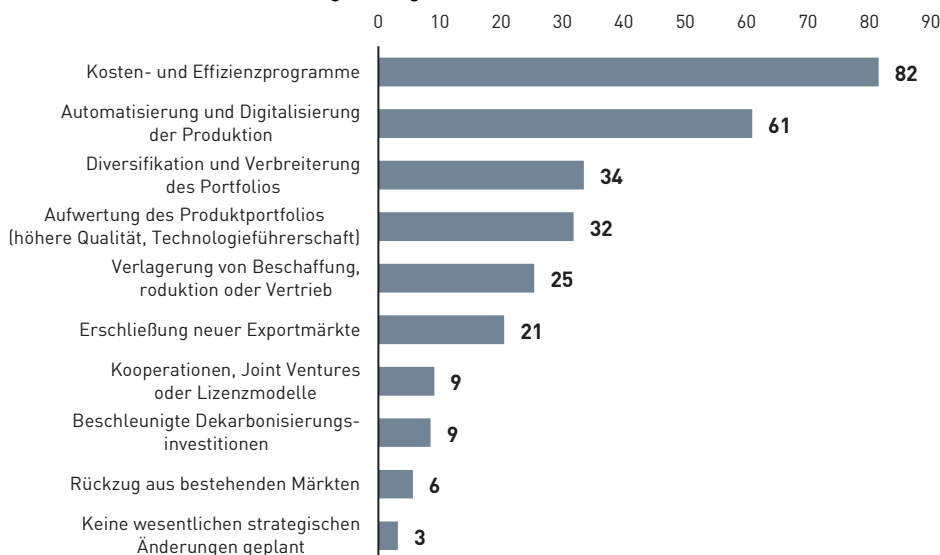
Bei den Betroffenen dominieren **Preisanpassungen (56 %)** und der **Rückgang der US-Nachfrage (53 %)**; es folgen Belastungen in der Lieferkette (27 %) und Produktionsanpassungen (26 %). Eine (Teil-)Verlagerung von Produktion oder Vertrieb, etwa in die USA, um die Zollbelastung zu vermeiden, nennen dagegen nur 11 %. Allerdings verschieben oder streichen bereits **19 % Investitionen**. Diese Investitionszurückhaltung könnte eine Vorstufe künftiger Standortentscheidungen sein.

Strategische Maßnahmen der nächsten 24 Monate: Industriebetriebe setzen auf mehr Effizienz

Geopolitische Spannungen, die zunehmende Fragmentierung der Weltwirtschaft und der vermehrte Wettbewerbsdruck wirken sich auf die Entscheidungen von Unternehmen aus. 97 % der befragten Industrieunternehmen in Österreich geben an, ihre strategischen Maßnahmen in den kommenden zwei Jahren an die veränderten globalen Rahmenbedingungen anzupassen. Im Vordergrund stehen dabei mit Abstand Maßnahmen zur Steigerung von Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit: 82 % der befragten Unternehmen planen die Einführung von Kosten- und Effizienzprogrammen, während 61 % die Automatisierung und Digitalisierung ihrer Produktion vorantreiben wollen. Deutlich seltener setzen die Unternehmen auf eine Diversifikation und Verbreiterung ihres Portfolios (34 %) sowie auf die Aufwertung ihrer Produkte (32 %). Besorgniserregend ist, dass bereits ein Viertel der Unternehmen über eine Verlagerung von Beschaffung, Produktion oder Vertrieb in den kommenden 24 Monaten nachdenken.

Strategische Maßnahmen der nächsten 24 Monate

Anteile in %, bis zu drei Nennungen möglich



82 %

setzen auf Kosten- und Effizienzprogramme.

Quelle: Industrieradar 2026; Frage: „Mit welchen Maßnahmen reagiert Ihr Unternehmen strategisch in den nächsten 24 Monaten?“.

Erst mit deutlichem Abstand folgt die marktseitige Anpassung: **Diversifikation und Portfolioverbreiterung (34 %)** und **Produktaufwertung in Richtung Qualität und Technologieführerschaft (32 %)**. 21 % erschließen neue Exportmärkte – angesichts der Entwicklungen in den USA und im China-Wettbewerb ein naheliegender, aber kein einfacher Weg. **Ein Viertel (25 %) nennt bereits die (Teil-)Verlagerung von Beschaffung, Produktion oder Vertrieb** als strategische Maßnahme der nächsten 24 Monate. Verlagerung ist damit keine hypothetische Option mehr, sondern Teil des aktiven Maßnahmenkatalogs eines erheblichen Teils der Industrie. Aufschlussreich ist schließlich, was *nicht* gewählt wird: Der Rückzug aus bestehenden Märkten (6 %) und Kooperationen, Joint Ventures oder Lizenzmodelle (9 %) bleiben Randstrategien. Der dominante Reaktionsmodus ist Produktivitätssteigerung, flankiert von Verlagerungs- und Rückzugselementen.

Vorrangig versuchen die Unternehmen somit, über **Effizienzpotenziale und Automatisierung** die Stückkosten am bestehenden Standort zu senken. Danach folgen produkt- und marktseitige Anpassungen. Erst in weiterer Folge rücken Verlagerung oder Personalanpassungen in den Fokus.

Verlagerungswahrscheinlichkeit von Produktion und Fertigung hoch

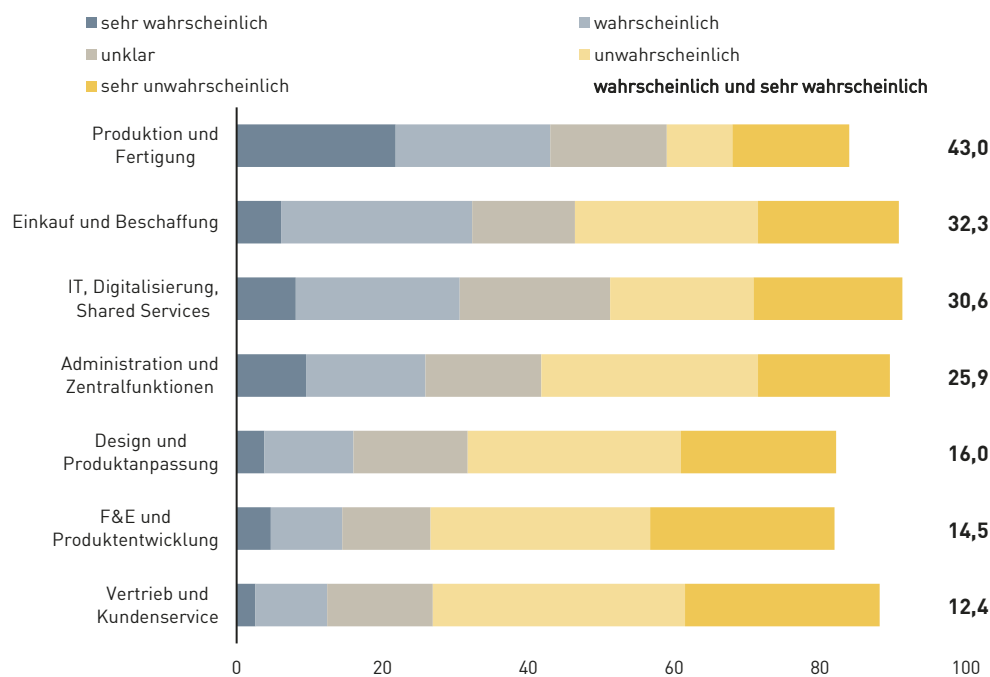
Für die Wirkung möglicher Verlagerungen auf Wertschöpfung und Beschäftigung ist nicht nur entscheidend, ob Unternehmen Standortverlagerungen in Betracht ziehen, sondern auch, welche Unternehmensfunktionen bzw. -bereiche davon betroffen wären. Deshalb wurde für sieben Unternehmensfunktionen – vom Vertrieb bis zur Produktion – getrennt abgefragt, welche Teile in den nächsten drei bis fünf Jahren mobil werden könnten.

- Der Bereich **Produktion und Fertigung** ist die einzige Funktion mit **positivem Verlagerungssaldo (+21)**. 43 % halten eine Teilverlagerung in diesem besonders beschäftigungsintensiven Bereich für wahrscheinlich oder sehr wahrscheinlich – darunter 22 % für sehr wahrscheinlich.
- Die kostensensiblen und vergleichsweise gut standardisierbaren Querschnittsfunktionen folgen mit Abstand: **Einkauf und Beschaffung** (32 % wahrscheinlich, Saldo -13), **IT, Digitalisierung und Shared Services** (31 %, -10) sowie **Administration und Zentralfunktionen** (26 %, -24). Ihre Standortbindung ist weiterhin vorhanden, aber weniger stark ausgeprägt. Die konzerninterne Vergleichbarkeit von Kosten, Leistungen und Prozessen erleichtert die Bündelung, Auslagerung oder Verlagerung dieser Funktionen.
- Deutlich standortgebundener sind die wissens- und marktnahen Funktionen: **Design und Produkthanpassung** (Saldo -42), **F&E und Produktentwicklung** (-50) und **Vertrieb und Kundenservice** (-56).

Verlagerung betrifft zuerst die Produktion.

Verlagerungswahrscheinlichkeit in den nächsten 3-5 Jahren nach Unternehmensfunktion

Anteile in %, Zahl rechts = wahrscheinlich + sehr wahrscheinlich



Quelle: Industrieradar 2026; Frage: „Wie wahrscheinlich sind (Teil-)Verlagerungen aus Österreich in den nächsten 3–5 Jahren?; Rest auf 100 % = „trifft nicht zu“.

43 %
halten eine Teilverlagerung von Produktion und Fertigung für wahrscheinlich.

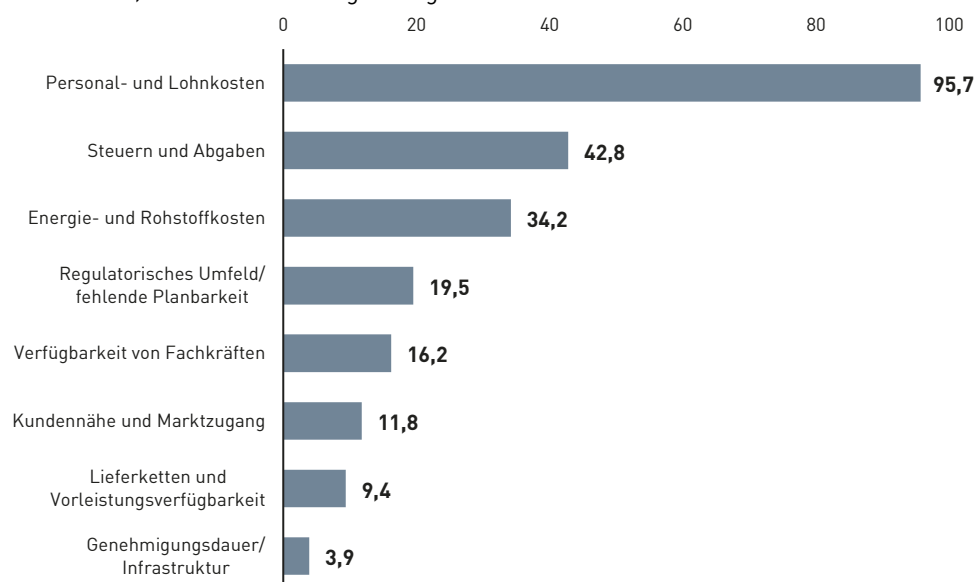
Insgesamt folgt die **Verlagerungsneigung** einem klaren Muster: Besonders mobil sind Funktionen, deren Abläufe standardisiert, deren Kosten und Leistungen zwischen Standorten gut vergleichbar und deren Tätigkeiten organisatorisch relativ leicht abtrennbar sind.

In diesen Bereichen lassen sich mögliche Kostenvorteile einer Bündelung, Auslagerung oder Verlagerung einfacher berechnen und realisieren. **Wissens- und kundennahe Funktionen** sind dagegen stärker an **eingespielte Teams**, unternehmensspezifisches Erfahrungswissen und bestehende Kundenbeziehungen gebunden. Ein Standortwechsel wäre hier häufiger mit dem Verlust schwer übertragbarer Kompetenzen und Beziehungen verbunden. **Bei Produktion und Fertigung** treten die **österreichischen Kostennachteile** besonders deutlich hervor, weil sie sich unmittelbar in den Stückkosten und damit in **konzerninternen Standortvergleichen** niederschlagen.

Die Ergebnisse deuten weniger auf einen bevorstehenden Komplettabzug hin als auf eine **funktionsteilige Verlagerung**: **F&E, Design und Vertrieb** weisen eine **stärkere Standortbindung** auf, während **Teile der Fertigung als deutlich mobiler eingeschätzt werden**. Durch einen solchen Kompositionseffekt könnte die gemessene Wertschöpfung je Beschäftigten kurzfristig rechnerisch steigen. Mittelfristig ist dies jedoch problematisch: **Industrielle Innovation lebt von der räumlichen Nähe zwischen Entwicklung und Fertigung**, und die internationale Erfahrung zeigt, dass **Entwicklungsfunktionen Produktionsverlagerungen mit zeitlicher Verzögerung folgen können**.²

Gründe für wahrscheinliche Verlagerungen

Anteile in %, bis zu drei Nennungen möglich



Quelle: Industrieradar 2026; Frage: „Falls Verlagerung (sehr) wahrscheinlich: Was sind die wichtigsten Gründe?“.

96 %

der verlagerungsgeneigten Unternehmen nennen Personal- und Lohnkosten als Grund.

Warum wird verlagert? Die Antwort der betroffenen Unternehmen ist eindeutig: **96 % nennen Personal- und Lohnkosten**. Damit führt praktisch jedes verlagerungsgeneigte Unternehmen die Arbeitskosten unter seinen Hauptgründen. Dahinter folgen **Steuern und Abgaben (43 %)** sowie **Energie- und Rohstoffkosten (34 %)** und damit dieselben Kostenblöcke, die bereits die Standortbewertung negativ abgeschnitten haben. Das regulatorische Umfeld (20 %) und die Verfügbarkeit von Fachkräften (16 %) werden hingegen nicht als entscheidende Gründe für Verlagerungen genannt.

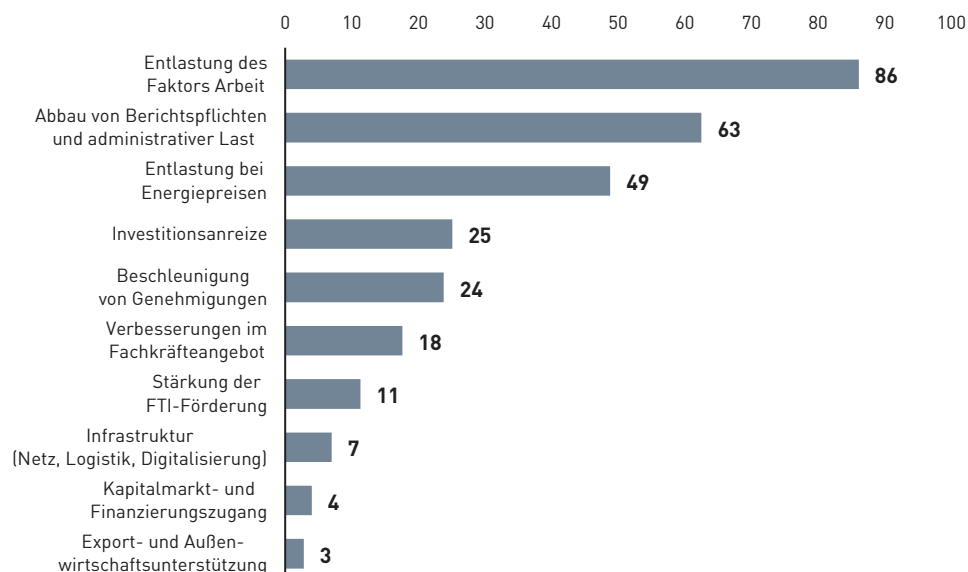
² Die Literatur (siehe Pisano & Shih, 2009 und Fuchs & Kirchain, 2010) legt nahe, dass eine dauerhafte **Entkopplung von Fertigung und Entwicklung** riskant sein kann; die Befragungsergebnisse signalisieren einen möglichen **ersten Schritt in diese Richtung**.

Wirtschaftspolitische Prioritäten: Kosten senken, Investitionen beschleunigen, Binnenmarkt stärken

Die Industrie wünscht sich in erster Linie eine Korrektur jener Standortfaktoren, die in der Befragung als größte Wettbewerbsnachteile identifiziert wurden: **Arbeitskosten, Bürokratie, Energiepreise und Planbarkeit**. Die Antworten auf die Prioritätenfrage spiegeln somit die **Problemdiagnose der gesamten Studie** wider. Dort, wo Österreich im internationalen Standortvergleich am schlechtesten abschneidet, erwartet die Industrie auch die **wirksamsten Entlastungsmaßnahmen**.

Maßnahmenprioritäten auf nationaler Ebene

Anteile in %, bis zu drei Nennungen möglich



Quelle: Industrieradar 2026; Frage: „Welche drei Maßnahmen wären am wirksamsten für die industrielle Wettbewerbsfähigkeit?“.

86 %

nennen die Entlastung des Faktors Arbeit als zentrale nationale Maßnahme.

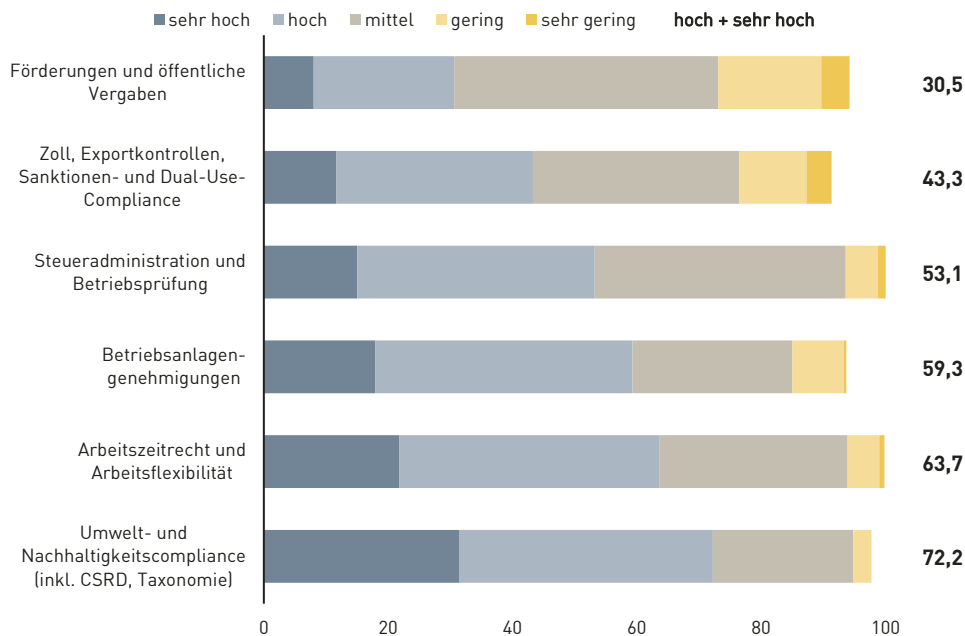
Auf nationaler Ebene steht die **Entlastung des Faktors Arbeit** mit großem Abstand an erster Stelle. In der gewichteten Auswertung nennen **86 % der Unternehmen** geringere Lohnnebenkosten oder eine Entlastung bei der Einkommensteuer als eine der drei wirksamsten Maßnahmen zur Stabilisierung der industriellen Wettbewerbsfähigkeit. An zweiter Stelle folgt der **Abbau von Berichtspflichten und administrativer Last** mit **63 %**. Bürokratie bindet Managementkapazitäten, erhöht Fixkosten, verlängert Entscheidungsprozesse und verschlechtert die Position österreichischer Standorte in **konzerninternen Vergleichen**. Die Entlastung bei Energiepreisen liegt mit **49 %** an dritter Stelle. Sie bleibt damit trotz der starken Dominanz des Faktors Arbeit ein zentrales Thema. Dahinter folgen **Investitionsanreize** mit **25 %** und die **Beschleunigung von Genehmigungen** mit **24 %**.

Standortpolitik muss an zwei Hebeln ansetzen: **Arbeitskosten entlasten und produktive Investitionen erleichtern.**

Auffällig ist demgegenüber die geringe Priorität klassischer **Zukunfts- und Unterstützungsinstrumente**: Fachkräftemaßnahmen werden von **18 %** genannt, FTI-Förderung von **11 %**, Infrastruktur von **7 %**, Kapitalmarkt- und Finanzierungszugang von **4 %** und Export- und Außenwirtschaftsunterstützung von **3 %**. Das bedeutet nicht, dass diese Themen unwichtig wären. Es zeigt vielmehr, dass sie in der aktuellen Lage von den Unternehmen nicht als die **unmittelbar wirksamsten Hebel** gesehen werden. Die Industrie bewertet Österreich bei Infrastruktur und F&E-Rahmenbedingungen weiterhin vergleichsweise positiv.

Bürokratiebelastung nach Rechtsbereichen

Anteile in %, Zahl rechts = hoch + sehr hoch

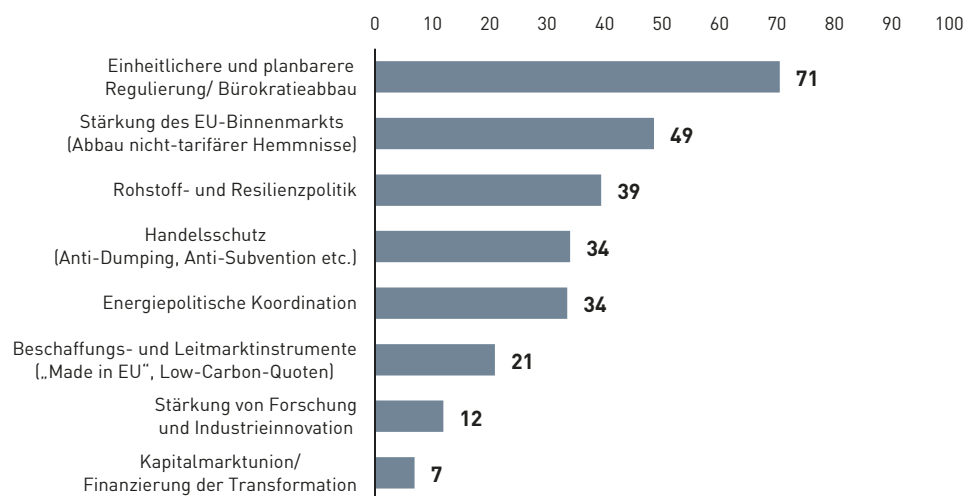


Quelle: Industrieradar 2026; Frage: „Wie hoch ist die Belastung (Zeit, Kosten, Unsicherheit) durch die folgenden Bereiche?“; Rest auf 100 % = „trifft nicht zu“.

Unter jenen Belastungen, die üblicherweise dem **Themenfeld Bürokratie** zugerechnet werden, steht – noch vor allen klassischen Verwaltungsthemen – die **Umwelt- und Nachhaltigkeits-Compliance einschließlich CSRD und Taxonomie: 72 %** bewerten sie als hohe oder sehr hohe Belastung, 31 % sogar als sehr hohe Belastung. Dahinter folgt das **Arbeitszeitrecht und die Arbeitsflexibilität (64 %)**. Neben Berichtspflichten sind es demnach insbesondere Einschränkungen bei der flexiblen Organisation der Arbeit, die den Industriebetrieben besonders zusetzen. Es folgen **Betriebsanlagengenehmigungen (59 %)** und die **Steueradministration einschließlich Betriebsprüfung (53 %)**. Am unteren Ende stehen **Compliance bei Zoll, Exportkontrollen, Sanktionen und Dual-Use-Gütern (43 %)** – angesichts der geopolitischen Lage ein durchaus beachtlicher Wert – und **Förderungen und öffentliche Vergaben (31 %)**.

Maßnahmenprioritäten auf europäischer Ebene

Anteile in %, bis zu drei Nennungen möglich



Quelle: Industrieradar 2026; Frage: „Welche drei Maßnahmen sollte die EU prioritär umsetzen?“.

71 %

 sehen auf EU-Ebene
 planbarere Regulierung
 und Bürokratieabbau als
 wichtigste Priorität.

Auf europäischer Ebene verschiebt sich die Prioritätensetzung. Hier steht eine **einheitlichere und planbarere Regulierung** beziehungsweise **Bürokratieabbau** mit **71 %** klar an erster Stelle. Für die Industrie ist die EU damit nicht nur als Fördergeber oder industriepolitischer Koordinator relevant, sondern vor allem als **Regulierungsraum**. An zweiter Stelle steht die **Stärkung des EU-Binnenmarkts** mit **49 %**. Dieser Befund ist wirtschaftspolitisch zentral: In einer Welt zunehmender Handelskonflikte, chinesischer Überkapazitäten und protektionistischer US-Politik wird der **Binnenmarkt selbst zum Standortinstrument**. **Rohstoff- und Resilienzpolitik** wird von **39 %** genannt, **Handelsschutz** von **34 %** und **energiepolitische Koordination** ebenfalls von **34 %**. Die Industrie erwartet von Europa also eine bessere Absicherung gegen **asymmetrische Wettbewerbsbedingungen, strategische Abhängigkeiten und externe Preisschocks**. **Beschaffungs- und Leitmarktinstrumente** wie „Made in Europe“ oder Low-Carbon-Quoten werden von **21 %** genannt. Sie werden deutlich seltener priorisiert als **Kostenentlastung und Bürokratieabbau**, können aber ergänzend wirken.

Insgesamt ergibt sich aus den Prioritäten ein klarer **wirtschaftspolitischer Auftrag**. National sollte der Schwerpunkt auf der **Entlastung des Faktors Arbeit**, dem **Abbau administrativer Lasten**, **wettbewerbsfähigen Energiepreisen** und **schnelleren Investitions- und Genehmigungsprozessen** liegen. Europäisch geht es vor allem um **weniger regulatorische Fragmentierung**, einen **stärkeren Binnenmarkt**, **wirksamere Resilienzpolitik** und **faire Wettbewerbsbedingungen im Außenhandel**. Die Prioritäten verdichten sich zu einer **umfassenden Standortagenda**, die **Kosten senkt**, **Verfahren beschleunigt** und den **europäischen Markt als industriellen Skalierungsraum stärkt**.

FAZIT: Die Befragungsergebnisse verdeutlichen, dass die österreichische Industrie aktuell mit mehreren zum Teil strukturellen Herausforderungen konfrontiert ist: **hohe Lohnstückkosten, hohe Energiepreise, steuerliche Belastung und langwierige Genehmigungsverfahren** treffen auf **wachsende Importkonkurrenz, Handelsumlenkungseffekte und geopolitische Unsicherheit**. Daraus ergibt sich eine gefährliche Kombination aus dem kostenbedingten **Verlust an preislicher Wettbewerbsfähigkeit** und **globalem Preis- und Wettbewerbsdruck**, insbesondere aus China, die den heimischen Unternehmen erheblich zusetzt.

Österreichs Industrie reagiert auf diese Entwicklungen mit einem Mix aus **strategischen Maßnahmen**. Mit Blick auf die nächsten 24 Monate stehen im Wesentlichen **Kosten- und Effizienzprogramme**, die **Automatisierung und Digitalisierung der Produktion** sowie die **Diversifizierung, Verbreiterung und Aufwertung des Produktportfolios** im Fokus. Sorge bereitet vor allem die Tatsache, dass bereits ein Viertel der Betriebe eine **Verlagerung einzelner Unternehmensfunktionen** in Betracht zieht. Davon betroffen könnten mittelfristig insbesondere die **kosten- und häufig beschäftigungsintensiven Bereiche Produktion und Fertigung** sein.

Mit Blick auf die **nationale Ebene** liegen die Prioritäten klar im Bereich der **kostenseitigen Entlastung** insbesondere beim Faktor **Arbeit** und bei den **Energiepreisen**. Darüber hinaus gilt der **Abbau von Berichtspflichten und administrativer Last** als zentraler Entlastungsbaustein. Auf **europäischer Ebene** spielt der **Bürokratieabbau** eine ebenso zentrale Rolle, hier insbesondere in Form von **einheitlicherer und planbarerer Regulierung**. Daneben fordern die Unternehmen eine **Stärkung des EU-Binnenmarkts**, eine bessere **Rohstoff- und Resilienzpolitik** sowie **stärkeren Handelsschutz**.

Mit ihren **interessenpolitischen Schwerpunkten 2026+** setzt sich die WKO gezielt dafür ein, die **nationalen Standort- und internationalen Rahmenbedingungen** für die heimischen Betriebe zu verbessern. Folgende Handlungsbereiche werden dabei adressiert:

- **Entlastung für Unternehmen:** Kosten senken, Bürokratie abbauen
- **Energie:** Preise senken, Netze ausbauen
- **Internationale Chancen:** Proaktive Handelspolitik, Potenziale im Binnenmarkt ausschöpfen
- **Arbeitsmarkt und Bildung:** Fachkräfte gewinnen, Qualifizierung stärken
- **Innovation und Investition:** Wachstum ermöglichen

Über den WKO-Industrieradar

Der WKO-Industrieradar gibt Aufschluss über die **strukturellen Rahmenbedingungen des Industriestandorts Österreich** aus Sicht der in Österreich produzierenden Unternehmen. Der abgefragte Zeithorizont beträgt drei bis fünf Jahre. Thematisch erfasst die Befragung die Wettbewerbsposition der Betriebe in den Bereichen Kostenstruktur, Energie, Fachkräfte, Regulierung und Infrastruktur sowie die aus Unternehmenssicht wichtigsten strukturellen Herausforderungen. Darüber hinaus fragt sie nach strategischen Anpassungsmaßnahmen und der Wahrscheinlichkeit, dass einzelne Unternehmensfunktionen ganz oder teilweise aus Österreich verlagert werden.

Der mittelfristige Zeithorizont wurde bewusst gewählt. **Standortentscheidungen** werden auf Basis langfristiger Investitionspläne, konzerninterner Benchmarks und Kapazitätseinschätzungen getroffen. Wenn Unternehmen eine Teilverlagerung ihrer Produktion heute für wahrscheinlich halten, kann sich dies erst mehrere Jahre später in der Produktionsstatistik niederschlagen. Diese Funktion als Frühindikator unterscheidet den Industrieradar von der laufenden Konjunkturbeobachtung und macht ihn für die **Standortpolitik** relevant.

An der Befragung im Frühjahr 2026 nahmen **270 Industrieunternehmen** teil. Die Fragebögen wurden von Mitgliedern der Geschäftsführung, Standortleitungen, CFOs, COOs oder Personen in vergleichbaren Entscheidungsfunktionen beantwortet. Die Ergebnisse sind nach der Unternehmensgröße³ gewichtet. Die Prozentwerte spiegeln daher gewichtete Antwortanteile und nicht ungewichtete Unternehmensanteile wider: Ein Unternehmen mit 2.000 Beschäftigten erhält ein höheres Gewicht als eines mit 20 Beschäftigten. Dadurch werden Unternehmen mit einer potenziell großen Beschäftigungswirkung stärker berücksichtigt.

³ Zur Begrenzung des Einflusses einzelner Großunternehmen wurden die Antworten mit der Quadratwurzel der Zahl der unselbstständig Beschäftigten gewichtet.



Weitere
Publikationen
finden Sie auf
unserer Webseite!

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

Abteilungsleitung:
MMag. Claudia Huber

Chefredaktion:
Thomas Eibl

Autor/Ansprechpartner:
Peter Obinger,
peter.obinger@wko.at
Tel: +43 5 90 900 | 4252
23. Juli 2026