

WP-Analyse

Zukunftsstandort Europa

Für eine innovative, wettbewerbsfähige und resiliente Europäische Union

Die Analyse zum Zukunftsstandort Europa untersucht die krisenbedingten und strukturellen Herausforderungen der EU im internationalen Wettbewerbsumfeld und liefert wirtschaftspolitische Handlungsoptionen zur Stärkung von (1) Innovationskraft, (2) Wettbewerbsfähigkeit und (3) Resilienz. Im ersten Kapitel wird eine wachsende Produktivitätslücke gegenüber den USA und China konstatiert, bedingt durch zu geringe Investitionen in Forschung und Entwicklung, fehlendes Risikokapital und eine starke Ausrichtung auf Mid-Tech-Sektoren. Der zweite Abschnitt zeigt, dass der europäische Wirtschaftsstandort unter strukturell hohen Energiepreisen, einer fragmentierten Binnenmarktarchitektur sowie einer zunehmend subventionsgetriebenen globalen Konkurrenz leidet. Im dritten Teil wird die sicherheitspolitische Dimension des Wirtschaftsstandorts betrachtet. Darunter fallen strategische Abhängigkeiten ebenso wie die zunehmende Einschränkung des Freihandels und wachsende geopolitische Bedrohungen.

Einleitung

Seit der COVID-19-Pandemie ist Europa mit einer Reihe tiefgreifender gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Krisen konfrontiert. Auf die pandemiebedingten Belastungen folgte der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine samt seinen sicherheitspolitischen und ökonomischen Konsequenzen für die EU und ihre Mitgliedstaaten. Mit der im Januar 2025 ins Amt berufenen US-Administration werden nunmehr auch die bis dato stets verlässlichen Pfeiler der transatlantischen Partnerschaft im Kern erschüttert. Es vergeht kaum ein Jahr, in dem auf europäischer Ebene nicht versucht wird, alle 27 Mitgliedstaaten auf gemeinsame Strategien zur Krisenbewältigung einzuschwören. Die teils abrupt eintretenden Krisensituationen werden wiederum überlagert von langfristigen globalen Strukturtrends, die in ihrer Gesamtheit den europäischen Wirtschaftsraum nachhaltig prägen und ein entschlossenes wirtschaftspolitisches Handeln erfordern. Dazu zählen insbesondere die tiefgreifenden Umwälzungen durch die digitale und ökologische Transformation („Twin Transition“) sowie die demografische Alterung. Darüber hinaus hält ein geopolitisch bedingter Protektionismus Einzug, der in eine zunehmende Abkehr vom Prinzip des universellen Freihandels und eine Renaissance industriepolitischer Initiativen mündet. Diese Entwicklungen stellen nicht nur die Wettbewerbsfähigkeit Europas auf die Probe, sondern werfen auch Fragen über die Zukunft offener Märkte und regelbasierter Handelsordnungen auf.

Abrupt eintretende Krisensituationen werden überlagert von langfristigen globalen Strukturtrends, die in ihrer Gesamtheit ein entschlossenes wirtschaftspolitisches Handeln erfordern.

Die umfassenden Herausforderungen haben die politischen Entscheidungsträger:innen auf EU-Ebene dazu veranlasst, mehrere hochrangige Berichte zur Zukunft der EU in Auftrag zu geben. Der ehemalige italienische Premierminister Enrico Letta verfasste eine umfassende Analyse zur Zukunft des EU-Binnenmarkts (April 2024), Mario Draghi, ehemaliger Präsident der Europäischen Zentralbank und ehemaliger italienischer Premierminister schrieb eine

Strategie zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit Europas (September 2024). Und Sauli Niinistö, ehemaliger Präsident Finnlands, verfasste einen Report zur Stärkung der Resilienz der EU (Oktober 2024). Die drei Papiere ergeben zusammen wichtige Blaupausen, die nun Einzug in den politischen Problembehandlungsprozess der EU finden werden.

Der vorliegenden Analyse liegen diese Erkenntnisse zugrunde. Ihr Gegenstand sind die drängendsten Herausforderungen und Lösungsansätze für den Wirtschaftsstandort Europa und die gewerbliche Wirtschaft. Betrachtet werden **drei Standortdimensionen**: (1) der **Innovationsstandort**, (2) der **Wettbewerbsstandort** und (3) der **Resilienzstandort** Europa. Zu Beginn eines jeden Kapitels werden die wesentlichen  **Standortherausforderungen anhand von einschlägigen Zahlen** herausgestellt, um daran anschließend die jeweiligen  **wirtschaftspolitischen Gestaltungserfordernisse** aufzuzeigen. Sie gewährleisten, dass die EU auch in Zukunft innovativ, wettbewerbsfähig und resilient bleibt.

1. Innovationsstandort Europa

Im Vergleich zu den USA und China weist die **EU merkliche Defizite** im Bereich technologischer Innovation auf – insbesondere bei sogenannten **Zukunftstechnologien**. Ein zentraler Grund dafür liegt in der industriellen Ausrichtung vieler europäischer Unternehmen: Diese konzentrieren sich häufig auf die Produktion bereits ausgereifter Technologien, anstatt neue, bahnbrechende Entwicklungen voranzutreiben. Infolgedessen investieren europäische Unternehmen im Durchschnitt weniger in Forschung und Innovation als etwa ihre US-amerikanischen Konkurrenten. Die **geringere Investitionstätigkeit** führt zu einer insgesamt schwächeren Innovationsdynamik, wodurch sich die bestehende Innovationslücke zu anderen großen Wirtschaftsräumen weiter vergrößert. Der **Mangel an Risikokapital** ist einer der zentralen Gründe für diese Entwicklung. Er senkt die Chancen, disruptive Innovationen herzovzubringen, die dazu in der Lage wären, ganze Märkte neu zu strukturieren. Ein zusätzliches Hemmnis stellt der demografischen Wandel dar. Er geht mit einer **alternden Bevölkerung** und einem **rückläufigen Erwerbspersonenpotenzial** einher und führt schrittweise zu einem **Rückgang der Arbeitsproduktivität**.

Die Herausforderungen in Zahlen

Geringere Produktivität verantwortlich für Wohlstandsunterschied zu den USA

Seit der Finanzkrise 2008 verzeichnet die Europäische Union ein deutlich geringeres Wirtschaftswachstum als die Vereinigten Staaten. Diese Entwicklung schlägt sich zunehmend auch im relativen Wohlstand der Bevölkerung nieder: Das kaufkraftbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf lag im Jahr 2023 in den USA um 36 % höher als in der EU. Hauptursache dieser auseinanderlaufenden Entwicklungen sind Unterschiede im Produktivitätsniveau. Etwa 70 % des Rückstands lassen sich auf die geringere Arbeitsproduktivität in Europa zurückführen. Daneben tragen auch Unterschiede in der Erwerbsbeteiligung sowie bei der durchschnittlichen Arbeitszeit zur wachsenden Lücke bei. Das sogenannte „Labour Gap“ trägt die restlichen rund 30 % zum Wohlstandsrückstand gegenüber den USA bei.

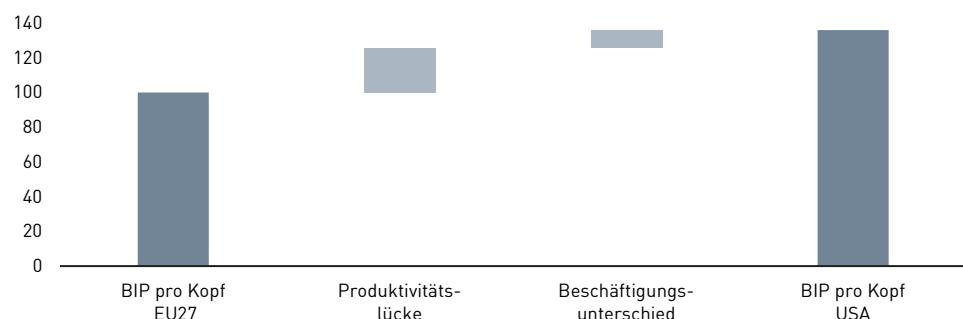
Etwa

70 %

des Wachstumsrückstands
der EU lassen sich auf die
geringere
Arbeitsproduktivität
zurückführen.

BIP pro Kopf kaufkraftbereinigt, 2023

Index EU27 = 100



Quelle: Eurostat, Draghi (2024), AMECO

Besonders deutlich wird die Problematik der Produktivitätslücke beim Vergleich der Produktivitätsentwicklung im Zeitverlauf. Über einen langen Zeitraum hinweg war das Wachstum der Arbeitsproduktivität der zentrale Treiber des BIP-Wachstums in den G20-Staaten. In den meisten entwickelten Volkswirtschaften hat sich dieses Wachstum jedoch seit den 1970er-Jahren spürbar verlangsamt und zeigt seither einen weitgehend rückläufigen Trend ([van Ark 2023](#)).

Doch die Entwicklung verläuft keineswegs einheitlich: Zwischen den Ländern bestehen erhebliche Unterschiede, sowohl in der Dynamik als auch in der zeitlichen Ausprägung der Produktivitätsentwicklung. Besonders auffällig ist der Vergleich zwischen dem Euroraum und den USA. Während der Euroraum bis in die 1990er-Jahre ein höheres Produktivitätswachstum verzeichnete – die Arbeitsproduktivität pro Stunde stieg in den 1980er-Jahren im Durchschnitt um rund +2,3 % jährlich, verglichen mit lediglich +1,4 % in den USA –, hat sich dieses Verhältnis seither umgekehrt. Seit den 1990er-Jahren ist das Produktivitätswachstum in den USA vergleichsweise stabil geblieben, während es im Euroraum signifikant nachgelassen hat. In den 2020er-Jahren hat sich diese Entwicklung weiter zugespitzt: Trotz multipler Krisen verzeichneten die USA zuletzt ein durchschnittliches jährliches Produktivitätswachstum von rund +1,5 %, während der Euroraum lediglich ein marginales Plus von etwa +0,1 % erreichte.

Die USA verzeichneten in den 2020ern ein durchschnittliches jährliches Produktivitätswachstum von rund

+1,5 %.

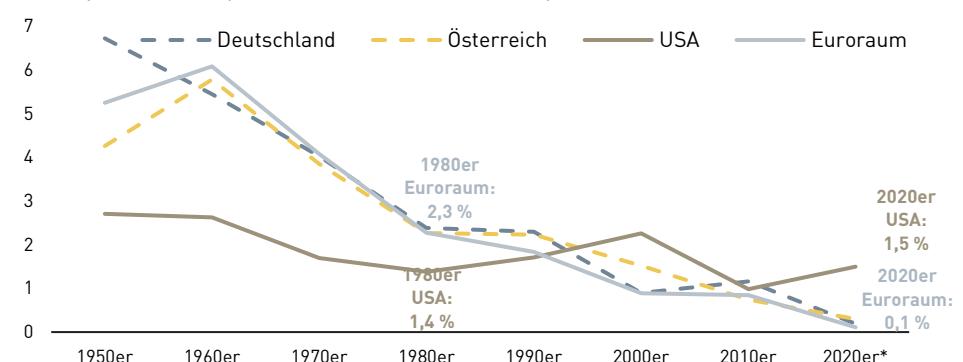
Im Euroraum waren es lediglich etwa

+0,1 %.

Diese ausgeprägte Divergenz im Produktivitätswachstum trägt wesentlich zur Vergrößerung der transatlantischen Produktivitätslücke bei. Der Unterschied im gesamtwirtschaftlichen Wohlstand zwischen den beiden Wirtschaftsräumen dürfte künftig weiter wachsen.

Entwicklung der Produktivität

Arbeitsproduktivität pro Stunde, durchschnittliche jährliche Wachstumsrate, in %



Quelle: The Conference Board Total Economy Database, eigene Berechnungen.

*Anmerkung: Die 2020er beinhalten die Jahre 2020, 2021, 2022 und 2023, sowie eine Prognose für 2024.

In der EU wird zu wenig in Forschung und Entwicklung (F&E) investiert

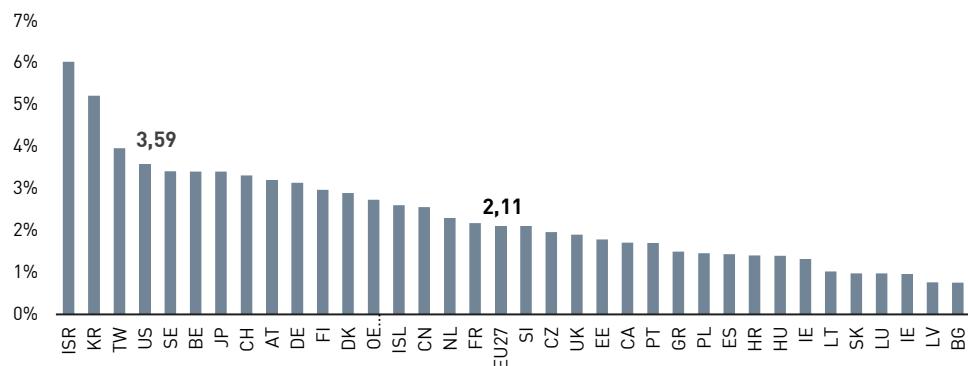
Ein weiterer zentraler Faktor für den Innovationsrückstand Europas gegenüber den USA ist die vergleichsweise schwache private Investitionstätigkeit im Bereich F&E. Obwohl mit der Lissabon-Strategie bereits im Jahr 2000 das ambitionierte Ziel formuliert wurde, die F&E-Ausgaben in der EU bis 2010 auf 3 % des BIP anzuheben, ist es bis heute nicht gelungen dieses Niveau zu erreichen.

F&E-Ausgaben gelten als zentrales inputorientiertes Maß für die Innovationsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Sie spiegeln wider, in welchem Umfang Ressourcen – insbesondere aus dem privaten Sektor – für die Generierung neuen Wissens und die Entwicklung neuer Technologien eingesetzt werden. Im internationalen Vergleich liegt die EU mit ihren Investitionen weiterhin deutlich hinter den Innovationsführern. Unter den OECD-Staaten weist Israel mit Abstand die höchsten F&E-Ausgaben in Relation zum BIP auf, gefolgt von Südkorea, Taiwan und den USA. Auch Japan, die Schweiz und China positionieren sich über dem EU-Durchschnitt. Während die USA mit einem hohen Anteil an privaten Investitionen in Hochtechnologien die Dynamik des Innovationssystems maßgeblich tragen, gelingt es der EU bislang nicht, vergleichbare Anreize und Rahmenbedingungen zu schaffen, die private F&E-Aktivitäten in ausreichendem Maße mobilisieren.

Insbesondere China hat seine Ausgaben für F&E in den vergangenen Jahrzehnten massiv ausgeweitet und sich damit zu einem der bedeutendsten Akteure im globalen Innovationsystem entwickelt. Während die F&E-Quote Chinas im Jahr 1995 noch unter 0,6 % des BIP lag, konnte das Land bereits 2013 die Europäische Union bei den absoluten Ausgaben überholen. Aktuell beläuft sich Chinas F&E-Quote auf 2,6 % des BIP¹ (Bezugsjahr: 2022). Sie befindet sich damit deutlich über dem Niveau der EU, deren F&E-Ausgabenquote bei lediglich 2,11 % lag.

F&E-Ausgaben als Anteil am BIP, 2022

In %



Quelle: OECD

Anmerkung: Für CH, UK, AU und NZ waren nur Werte für 2021 verfügbar.

Eine langfristige Betrachtung der globalen F&E-Ausgaben zeigt, dass die beiden führenden Technologiemächte – China und die USA – ihre Investitionen in Forschung und Entwicklung seit Beginn des geo- und wirtschaftspolitisch bedingten Technologiekriegs im Jahr 2017 deutlich ausgeweitet haben. Während der Abstand der F&E-Ausgaben zwischen China und der EU im Jahr 2017 noch bei 11,3 % lag, stieg er bis 2022 auf 33,2 %. Gegenüber den USA

In der Lissabon-Strategie (2020) wurde das Ziel formuliert, die F&E-Ausgaben der EU

bis 2010

auf 3 % des BIP zu steigern. Es wurde bis heute nicht erreicht.

Der Abstand der F&E-Ausgaben zwischen China und der EU war 2022

3-mal

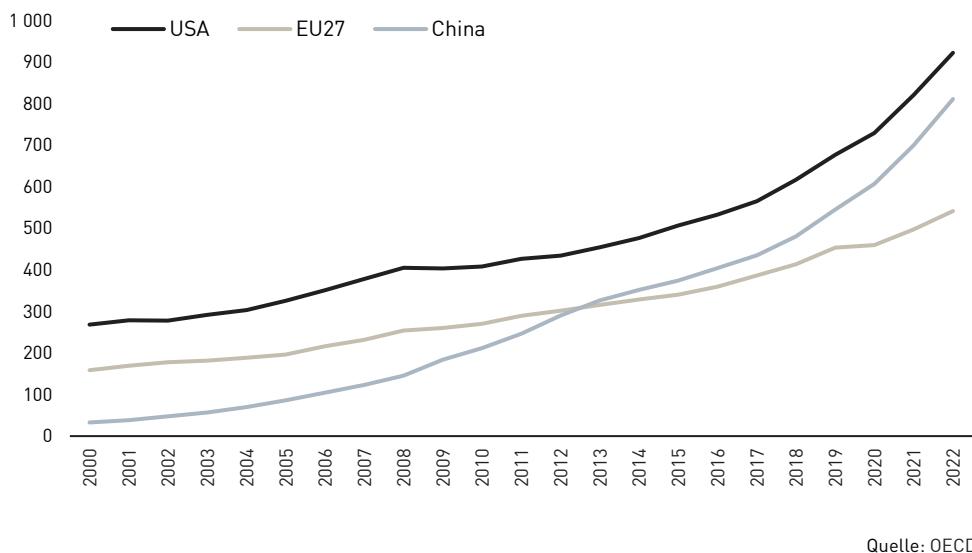
so groß wie noch 2017.

¹ Tatsächlich dürften die F&E-Ausgaben in China höher sein als die offiziellen Zahlen angeben, da die Unternehmen über die Nutzung der Ressourcen staatlicher Universitäten eine „Sachleistung“ erhalten, die sich nicht vollständig in ihren Bilanzen niederschlägt.

wuchs der Abstand im gleichen Zeitraum von 31,6 % auf 41,3 %. Besonders auffällig ist dabei, dass China den Rückstand gegenüber den USA kontinuierlich verringern konnte: Lag der Abstand der chinesischen zu den US-amerikanischen F&E-Ausgaben 2017 noch bei rund 23 %, schrumpfte er bis 2022 auf lediglich 12 %.

Entwicklung der Bruttoausgaben für Forschung und Entwicklung

In Mrd. USD, kaufkraftbereinigt



Quelle: [OECD](#)

Diese Trends verdeutlichen, dass die europäische Innovationspolitik nicht nur ökonomisch, sondern auch geopolitisch auf dem Prüfstand steht. Das wachsende Investitionsgefälle weist auf eine strukturelle Schwäche des europäischen Innovationssystems hin. Die geringere Dynamik bei privaten F&E-Investitionen wirkt sich direkt auf die Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit der europäischen Industrie aus – insbesondere in forschungsintensiven Schlüsselbranchen, in denen technologische Führungsrollen zunehmend durch hohe Innovationsintensität definiert werden.

Die europäische Innovationspolitik steht nicht nur ökonomisch, sondern auch geopolitisch auf dem Prüfstand.

Europa verharrt in der „Mid-Tech“-Falle

Die EU-Mitgliedstaaten investieren nicht nur im internationalen Vergleich zu wenig in F&E. Sie setzen auch ihre Schwerpunkte anders als die führenden Innovationsnationen. So zeigt ein differenzierter Blick auf die Verteilung der privatwirtschaftlichen F&E-Ausgaben signifikante Unterschiede in der technologischen Ausrichtung: In der EU entfällt mit rund 48 % ein erheblicher Anteil der F&E-Investitionen auf sogenannte „Mid-Tech“-Industrien, also Branchen mit mittlerem Technologiegehalt. Der Anteil der Hochtechnologiebranchen liegt hingegen bei lediglich 44 %. Demgegenüber fließen in den USA etwa 85 % der privaten F&E-Ausgaben in „High-Tech“-Industrien, während nur rund 11 % dem mittleren Technologiesegment zuzurechnen sind. Auch chinesische Unternehmen setzen mittlerweile einen Schwerpunkt im „High-Tech“-Bereich: Rund 47 % der privatwirtschaftlichen F&E-Ausgaben entfallen auf Hochtechnologiebranchen. Gleichzeitig ist die industrielle Struktur Chinas weiterhin durch seine traditionelle Rolle als „Werkbank der Welt“ geprägt – über 30 % der F&E-Investitionen gehen nach wie vor in Mid-Tech-Industrien.

In der EU entfallen rund

48 %

der F&E-Investitionen auf sogenannte Mid-Tech-Industrien.

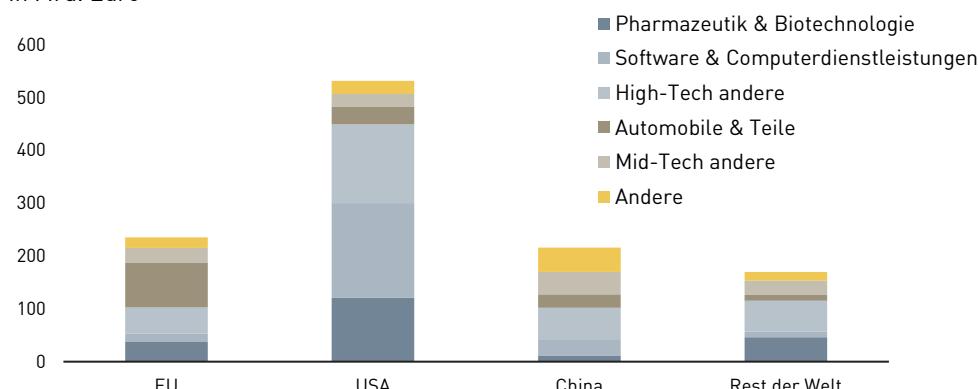
In den USA hingegen fließen etwa

85 %

in das High-Tech-Segment.

Privatwirtschaftliche Ausgaben für F&E nach Technologielevel, 2023 (Top 2000 Unternehmen)

In Mrd. Euro



Quelle: eigene Berechnungen nach Nindl et al. 2024, basierend auf Dietrich et al 2024.

Vor dem Hintergrund des globalen Innovationswettlaufs lohnt sich auch ein international vergleichender Blick auf zentrale Schlüsseltechnologien wie Quantencomputing, Künstliche Intelligenz (KI), Halbleiter und Life Sciences. Sie gelten als entscheidende Innovationstreiber und sind essenziell für den technologischen Wandel in Wirtschaft und Gesellschaft.

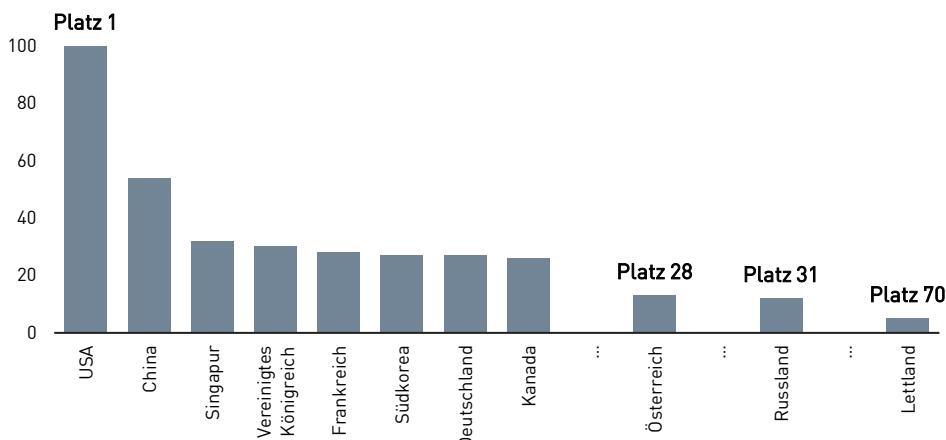
In zahlreichen digitalen Schlüsselbereichen dominieren mittlerweile die USA und China das weltweite Innovationsgeschehen. Besonders deutlich wird das im Bereich der Künstlichen Intelligenz. Der Global AI Index, der die internationale Wettbewerbsfähigkeit der KI auf Basis von Indikatoren wie Forschung, Entwicklung, Investitionen und Umsetzung misst, führt seit Jahren die USA unangefochten auf Platz eins. Im Jahr 2024 konnten die Vereinigten Staaten ihren Vorsprung sogar weiter ausbauen. Innerhalb der EU schaffen es lediglich zwei Mitgliedstaaten in die Top 10 des Rankings: Frankreich und Deutschland. Frankreich hat in den vergangenen Jahren gezielt in den Ausbau seines KI-Ökosystems investiert – mit einem besonderen Fokus auf generative KI – und konnte dadurch im Ranking von Platz 10 im Jahr 2021 auf Platz 5 im Jahr 2024 aufsteigen. Lettland belegt mit Platz 70 die schlechteste Position eines EU-Landes.

In zahlreichen digitalen Schlüsselbereichen dominieren die USA und China das weltweite Innovationsgeschehen.

Mit Deutschland und Frankreich schaffen es nur zwei EU-Länder in die TOP-10 des Global AI Index.

Länderplatzierung im Global AI Index, 2024

Platzierung und Punkte von ausgewählten Ländern



Quelle: Tortoise.

Anmerkung: Der „Global AI Index“ stützt sich auf 122 Indikatoren, die von 24 verschiedenen öffentlichen und privaten Datenquellen und 83 Ländern erhoben werden. Diese sind auf sieben Kategorien aufgeteilt: Talent, Infrastruktur, Betriebsumfeld, Forschung, Entwicklung, Regierungsstrategie und Handel.

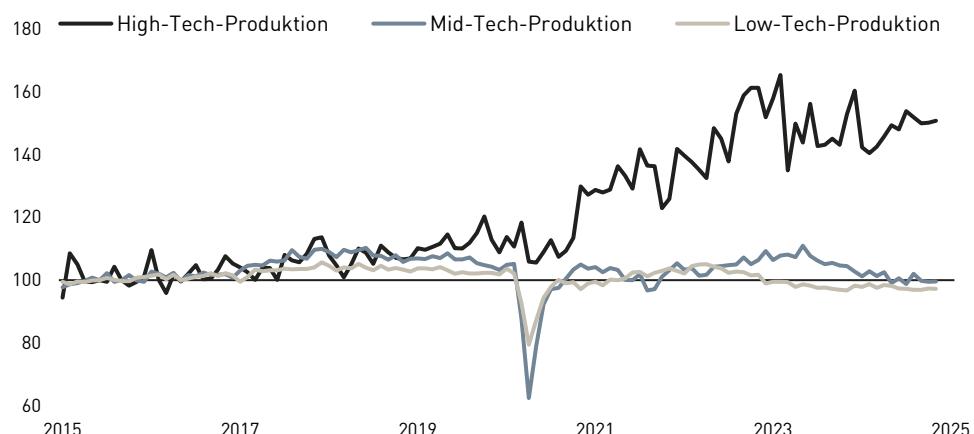
Die bislang starke Ausrichtung vieler europäischer Unternehmen auf sogenannte Mid-Tech-Industrien hat langfristig nachteilige Folgen für die Wettbewerbsfähigkeit des europäischen Wirtschaftsraums. Branchen mit mittlerem oder geringem Technologiegehalt bieten im Vergleich zu High-Tech-Sektoren nur begrenzte Skalierungs- und Wachstumspotenziale. In der Folge wird nicht nur die industrielle Entwicklung gebremst, sondern auch die Innovationsdynamik geschwächt und das Produktivitätswachstum nachhaltig eingeschränkt ([Draghi 2024](#)).

Der technologische Strukturwandel, der sich im globalen Maßstab seit Jahren vollzieht, begünstigt Unternehmen und Volkswirtschaften, die frühzeitig auf Hochtechnologien setzen. Daten von Eurostat zeigen, dass High-Tech-Industrien – etwa in den Bereichen Informations- und Kommunikationstechnologien, Biotechnologie oder Halbleiter – seit Beginn der 2020er-Jahre überdurchschnittliche Wachstumsraten aufweisen. Diese Entwicklung betrifft nicht nur Produktionsmengen, sondern schlägt sich auch deutlich in höheren Umsatz- und Gewinnzuwachsen nieder ([Fuest et al. 2024](#)).

Der technologische Strukturwandel begünstigt Unternehmen und Volkswirtschaften, die frühzeitig auf Hochtechnologien setzen.

Industrieproduktion der EU-27 nach Technologielevel

Index 2015 = 100, Produktionsvolumen



Quelle: [Eurostat](#); Stand: 18.02.2025.

Fehlendes Risikokapital hemmt Wachstum und Innovationen

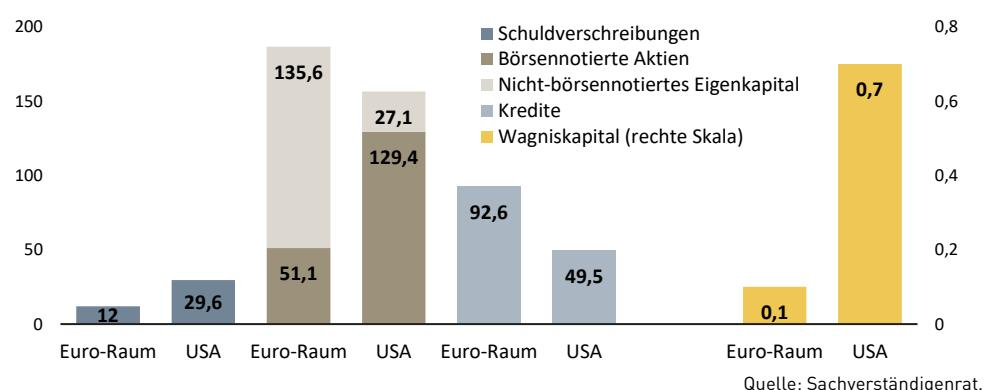
Zur erfolgreichen Bewältigung der Herausforderungen im Zuge der „Twin Transition“ – also der gleichzeitigen ökologischen und digitalen Transformation – bedarf der europäische Wirtschaftsraum nicht nur eines höheren Gesamtvolumens an Investitionen, sondern insbesondere eines besseren Zugangs zu risikofreundlichem Kapital. Gemeint ist damit Kapital, das in Unternehmen oder Projekte mit erhöhtem Risiko fließt, aber gleichzeitig auch überdurchschnittliches Ertragspotenzial beinhaltet. Es ist essenziell, um junge, wachstumsstarke und technologieorientierte Unternehmen zu identifizieren und in ihrer Skalierungsphase gezielt zu unterstützen ([McKinsey](#), [DB Research](#)).

Zur erfolgreichen Bewältigung der Herausforderungen im Zuge der „Twin Transition“ benötigen Unternehmen einen besseren Zugang zu Risikokapital.

Im internationalen Vergleich weist die Europäische Union jedoch strukturelle Schwächen in der Unternehmensfinanzierung auf. In den meisten EU-Mitgliedstaaten dominiert traditionell die bankenbasierte Finanzierung. Kapitalmarktbasierte Finanzierungsinstrumente – etwa börsennotierte Aktien, Unternehmensanleihen oder Wagniskapital – spielen hingegen eine untergeordnete Rolle. Diese Einseitigkeit führt nicht nur zu einer geringeren Risikostreuung, sondern auch zu einem erhöhten Fremdkapitalanteil in den Bilanzen, was Unternehmen insbesondere in Krisenzeiten anfälliger macht.

Ein Blick auf zentrale Kennzahlen im transatlantischen Vergleich verdeutlicht die strukturellen Unterschiede besonders eindrücklich: Die Quote von Wagniskapitalinvestitionen im Euroraum beträgt lediglich 0,1 % des BIP – in den USA liegt sie mit 0,7 % beim Siebenfachen. Noch augenfälliger ist der Unterschied beim nicht-börsennotierten Eigenkapital: Dieses macht im Euroraum 135,6 % des BIP aus, während es in den USA lediglich 27,1 % beträgt.

Finanzierungsinstrumente nichtfinanzieller Unternehmen im Euro-Raum und den USA im Jahr 2022 in % des BIP



Die geringe Kapitalmarkttiefe in Europa stellt einen strukturellen Engpass für die Finanzierung von Innovation und Wachstum dar – insbesondere in technologieintensiven Sektoren mit hohen Entwicklungsrisiken und langen Amortisationszeiträumen. In diesem Zusammenhang gilt die Entwicklung eines leistungsfähigen Risikokapitalmarkts als zentrale Rahmenbedingung zur Förderung eines dynamischen und innovationsgetriebenen Unternehmertums.

Im Euroraum liegt die Wagniskapitalquote mit

0,1 % des BIP

weit unter dem US-Niveau von

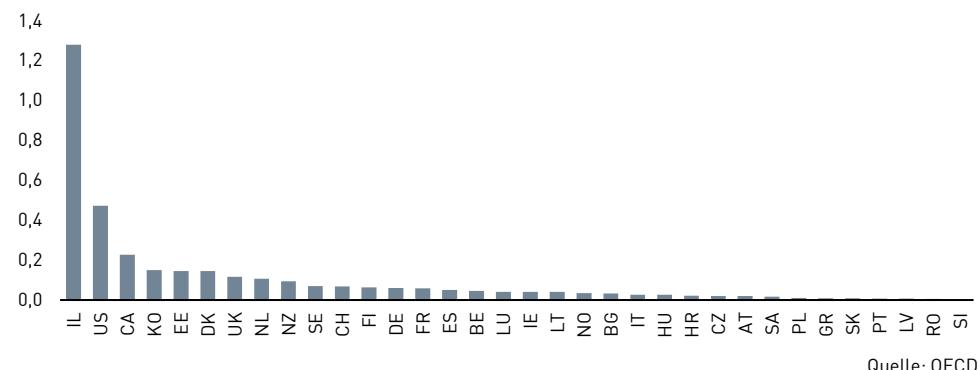
0,7 % des BIP.

Die geringe Kapitalmarkttiefe in Europa stellt einen strukturellen Engpass für die Finanzierung von Innovation und Wachstum dar.

Auch der internationale Vergleich verdeutlicht, dass Risikokapital in der EU weiterhin erheblichen Aufholbedarf hat. Innerhalb der Union finden sich nur wenige Mitgliedstaaten mit höheren Venture-Capital-Investitionen in Relation zum BIP. Die internationale Spitzengruppe wird von außereuropäischen Staaten dominiert: Unter den fünf führenden Ländern sind mit Israel (1,28 % des BIP), den USA (0,47 %), Kanada (0,23 %) und Südkorea vier Nicht-EU-Staaten. Von den EU-Mitgliedern kann lediglich Estland mit vergleichsweise hohen Quoten in diese Gruppe vordringen. Der ungewichtete Durchschnitt der von der OECD erfassten EU-Staaten liegt bei Venture-Capital-Investitionen bei lediglich 0,04 % des BIP – ein Wert, der die strukturelle Schwäche Europas bei der Bereitstellung risikofreudigen Kapitals deutlich unterstreicht.

Venture-Capital-Investitionen, 2023

in % des BIP



Dieses Defizit trifft gerade Jungunternehmen häufig am stärksten, obwohl sie als Schlüssel-faktor für die wirtschaftliche Dynamik gelten. Denn sie bringen neue Produkte und Dienstleistungen auf den Markt, sind oft innovationsgetriebener als etablierte Firmen und fördern durch Wettbewerb den strukturellen Wandel.

Ein internationaler Vergleich über die letzten zehn Jahre zeigt einen besonders dynamischen Trend in den USA. Laut aktuellem Global Entrepreneurship Monitor (GEM) stieg dort die Rate der Jungunternehmen von rund 14 % im Jahr 2014 auf knapp 20 % im Jahr 2024. Diese Entwicklung verweist auf ein besonders gründungsfreundliches Umfeld und eine ausgeprägte Startup-Kultur. Häufig wird in diesem Zusammenhang auf den Einfluss soziokultureller Faktoren verwiesen, wie einer vergleichsweise hohen Risikobereitschaft – sowohl von Unternehmer:innen als auch Investor:innen – in der US-amerikanischen Gesellschaft. China verzeichnet im selben Zeitraum eine gegenläufige Entwicklung. Nach einem Höchststand von rund 16 % im Jahr 2014 sank die Rate der Jungunternehmen bis 2024 auf knapp 5 %. Der rückläufige Trend lässt auf eine zunehmende Marktkonsolidierung, wachsende Eintrittsbarrieren oder verschärzte politische Rahmenbedingungen für Neugründungen schließen. Parallel dazu ist in der chinesischen Bevölkerung auch die Angst vor dem Scheitern deutlich gestiegen: Während 2014 noch rund 40 % der Befragten diese Angst äußerten, waren es zuletzt bereits 62 % – ein Anstieg, der möglicherweise zur sinkenden Gründungsbereitschaft beiträgt.

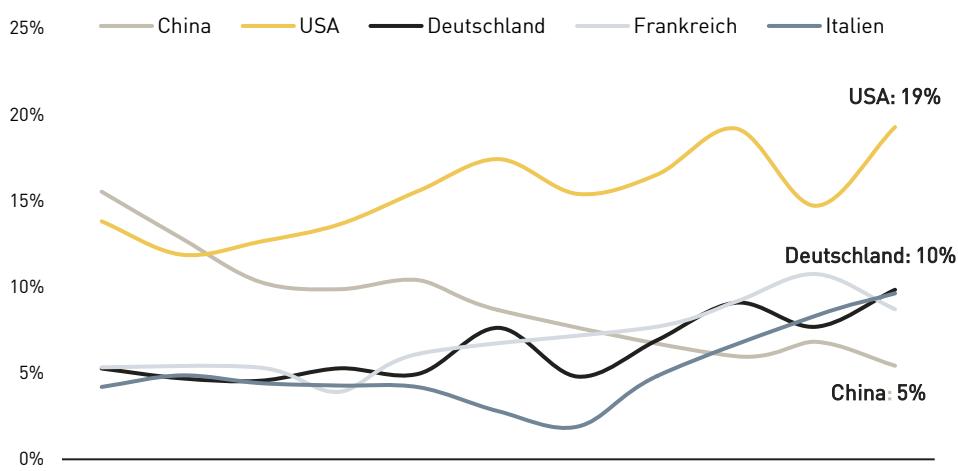
Ein verhalteneres, aber insgesamt stabileres Bild zeigt sich in den drei größten europäischen Volkswirtschaften. Deutschland konnte die Gründungsquote seit 2014 langsam, aber kontinuierlich steigern. Im Jahr 2024 lag sie bei knapp 10 %. Ähnliche Entwicklungen zeigen sich in Frankreich und Italien, wo die Rate ebenfalls von einem niedrigen Ausgangsniveau gewachsen ist und zuletzt jeweils unter 10 % lag. Die Angst vor dem unternehmerischen Scheitern bewegt sich in diesen Ländern seit Jahren auf relativ konstantem Niveau und liegt zwischen 40 und 50 %.

Die USA profitieren von einem besonders gründungsfreundlichen Umfeld. Im Zeitraum zwischen 2014 und 2024 stieg die Rate der Jungunternehmen von

14 %
auf knapp
20 %.

Rate der Jungunternehmen im internationalen Vergleich, 2014 - 2024

Anteil der Jungunternehmer:innen an der erwerbsfähigen Bevölkerung in %



Quelle: Global Entrepreneurship Monitor 2024.

Demografischer Wandel erhöht Druck auf den Arbeitsmarkt

Neben Investitions- und Innovationsaspekten tragen auch Unterschiede in der Erwerbsbeteiligung sowie im Umfang der geleisteten Arbeitsstunden wesentlich zu den Wohlstands- und Produktivitätsdifferenzen zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten bei. Ein entscheidender struktureller Faktor ist dabei die demografische Entwicklung – insbesondere im erwerbsfähigen Alter.

Eine Projektion der Bevölkerungsentwicklung zeigt, dass die Zahl der 15- bis 64-Jährigen – also der potenziell Erwerbstätigen – innerhalb der EU bis zum Jahr 2040 im Vergleich zu 2024 um rund 6,5 % sinken wird. Damit verringert sich auch der Anteil dieser Altersgruppe an der Gesamtbevölkerung: von aktuell etwa 64 % auf rund 59 %. Diese demografische Schrumpfung hat direkte Auswirkungen auf das Arbeitskräftepotenzial und stellt den europäischen Wirtschaftsraum vor erhebliche Herausforderungen in Bezug auf Wachstum, Produktivität und soziale Sicherungssysteme. Im Gegensatz dazu verzeichnen die USA und die OECD insgesamt im gleichen Zeitraum einen demografischen Zuwachs in der erwerbsfähigen Bevölkerung. In den Vereinigten Staaten wird ein Anstieg der 15- bis 64-Jährigen um 5,5 % erwartet, in der OECD insgesamt einer um 0,1 %. Auch der relative Rückgang des Anteils dieser Altersgruppe an der Gesamtbevölkerung fällt mit rund 2 Prozentpunkten in den USA und 3 Prozentpunkten im OECD-Schnitt in beiden Fällen moderater aus als in der EU mit über 4 Prozentpunkten.

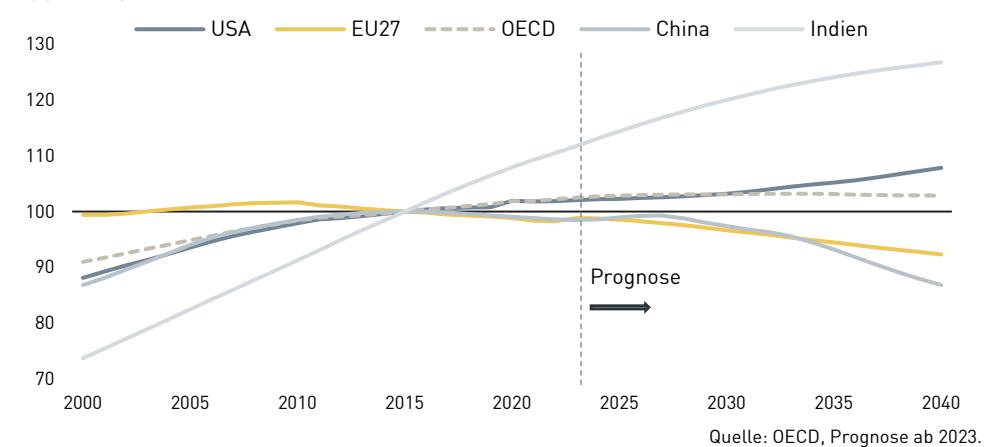
Die Zahl der potenziell Erwerbstätigen wird innerhalb der EU im Zeitraum zwischen 2024 und 2040 um

**6,5 %
sinken.**

Besonders markant ist der demografische Wandel in China: Dort wird die Zahl der 15- bis 64-Jährigen bis 2040 um etwa 12 % bzw. 118 Millionen Personen zurückgehen. Der Anteil dieser Gruppe an der Gesamtbevölkerung reduziert sich um 6,2 Prozentpunkte auf etwa 63 %. Dieser Rückgang ist im internationalen Vergleich außergewöhnlich stark und wird sich durch die restriktive Migrationspolitik Chinas und die nach wie vor spürbaren Folgen der Ein-Kind-Politik weiter intensivieren. Seit 2017 ist die Fertilitätsrate von 1,8 auf nur noch eine Geburt pro Frau im Jahr 2023 gesunken. Eine Kompensation durch Zuwanderung – wie sie etwa in Teilen Europas und Nordamerikas möglich erscheint – ist unter den derzeitigen politischen Rahmenbedingungen kaum zu erwarten.

Entwicklung der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter (15 - 64 Jahre)

Index: 2015=100

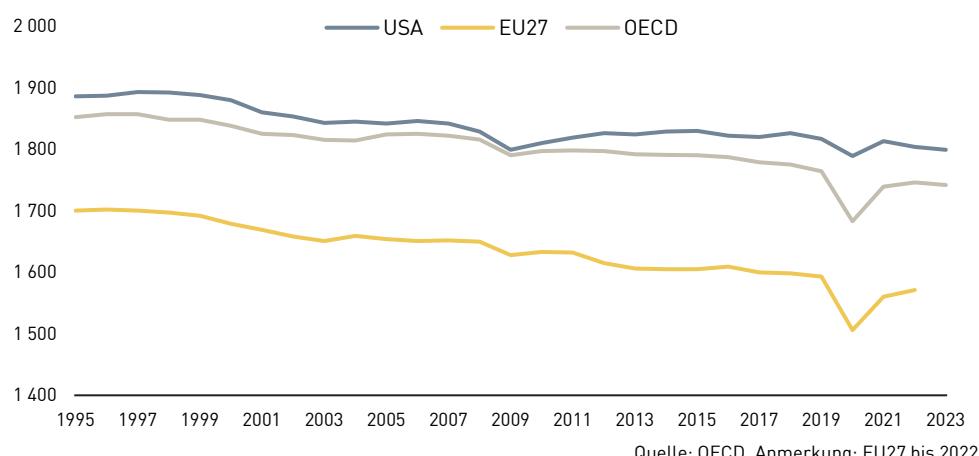


Auch der Blick auf die geleistete Arbeitszeit weist auf einen klaren strukturellen Nachteil der EU gegenüber ihren globalen Mitbewerber:innen hin. So betrug im Jahr 2023 die durchschnittliche tatsächlich geleistete Wochenarbeitszeit von Erwerbstätigen im Alter von 15 bis 64 Jahren in den EU-27-Staaten 35,9 Stunden. Dabei bestehen deutliche Unterschiede

zwischen den Mitgliedstaaten: Die höchsten Wochenarbeitszeiten wurden in Griechenland (39,8 Stunden), Rumänien (39,5 Stunden), Polen (39,3 Stunden) und Bulgarien (39,0 Stunden) registriert. Am unteren Ende der Skala finden sich die Niederlande mit durchschnittlich 30,9 Stunden, Dänemark mit 33,3 Stunden und Österreich mit 33,5 Stunden (Eurostat 2023). Noch deutlicher wird die Differenz im internationalen Vergleich der tatsächlich geleisteten Jahresarbeitszeit pro Erwerbsperson. Im Jahr 2022 lag diese in der EU-27 bei durchschnittlich 1.571 Stunden – deutlich unter dem Wert der Vereinigten Staaten (1.811 Stunden) sowie unter dem OECD-Durchschnitt von rund 1.752 Stunden.

Durchschnittlich geleistete Arbeitszeit pro Erwerbsperson

In Stunden/Jahr



Die tatsächlich geleistete Jahresarbeitszeit pro Erwerbsperson lag 2022 in der EU-27 bei durchschnittlich

1.571 Stunden

– deutlich weniger als in den USA mit

1.811 Stunden

und unter dem OECD-Durchschnitt von rund

1.752 Stunden.



Wirtschaftspolitische Lösungsansätze

Die wachsende Produktivitätslücke zu globalen Wettbewerber:innen und die skizzierten Herausforderungen verdeutlichen einen dringenden wirtschaftspolitischen Handlungsbedarf auf nationaler und europäischer Ebene. Eine zukunftsorientierte Wirtschafts- und Industriepolitik muss **Forschung, Technologie und Innovation (FTI)** als strategische Hebel begreifen, um Europas Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu stärken.

F&E-Investitionen strategisch priorisieren

Angesichts des wachsenden Innovationsgefälles zu globalen Technologieführern ist eine signifikante **Aufstockung der öffentlichen und privaten F&E-Ausgaben** dringend geboten. Der nächste Mehrjährige Finanzrahmen (MFR) der EU sollte eine klare **Schwerpunktsetzung zugunsten von Forschung und Innovation** enthalten. Dies bedeutet insbesondere, das nächste Forschungsrahmenprogramm (FP10) mit einem Budget von mindestens 200 Milliarden Euro auszustatten und so auf das Innovationspotenzial in **strategisch relevanten Zukunftsfeldern** wie Künstlicher Intelligenz, Halbleitern, Life Sciences und Quantentechnologien zu setzen. Die EU muss darüber hinaus ihre **technologische Souveränität** sichern, indem sie gezielt **Schlüsseltechnologien entlang der gesamten Innovationskette** – von der Grundlagenforschung bis zur industriellen Skalierung – fördert. Eine solche Politik würde nicht nur die Innovationskraft stärken, sondern auch die geopolitische Resilienz Europas erhöhen.

Das nächste Forschungsrahmenprogramm (FP10)
Sollte mit einem Budget von mindestens

200 Mrd. Euro
ausgestattet werden.

Innovative Unternehmen gezielt fördern

Start-ups und Scale-ups spielen eine zentrale Rolle in dynamischen Innovationsökosystemen. Ihre Skalierung wird jedoch in Europa vielfach durch mangelndes Risikokapital, fragmentierte rechtliche Rahmenbedingungen und bürokratische Hürden erschwert. Ein

einheitliches europäisches Rechtsregime für Start-ups und innovative Unternehmen („28. Regime“) könnte laut Europäischer Kommission Abhilfe schaffen, indem es rechtliche Fragmentierung abbaut, grenzüberschreitende Expansion erleichtert und europäische Gründungen im globalen Wettbewerb stärkt. Gleichzeitig gilt es, das **European Innovation Council (EIC)** als Förderagentur für disruptive Innovationen nach dem Vorbild der Defense Advanced Research Projects Agency (DARPA) auszubauen, insbesondere im Bereich von Dual-Use-Technologien.

Digitale und grüne Transformation als Leitbild europäischer FTI-Politik

Die digitale und ökologische Transformation der Wirtschaft sollte weiterhin als strategischer Referenzrahmen der europäischen FTI-Politik dienen. Dies erfordert gezielte Investitionen in digitale Infrastrukturen – etwa in High Performance Computing (HPC), 6G oder europäische Datenökosysteme wie GAIA-X – ebenso wie die Förderung datengetriebener Innovationen über die European Digital Innovation Hubs (EDIHs). Insbesondere für KMU sind diese Hubs wichtige Anlaufstellen für die Entwicklung digitaler Kompetenzen, den Zugang zu KI-Lösungen sowie zur Integration datenbasierter Geschäftsmodelle. Zudem bedarf es klarer politischer Zielsetzungen im Bereich Künstliche Intelligenz: Anstatt bestehende Mittel lediglich umzuschichten, braucht Europa dezidierte Förderinitiativen für KI-Innovationen, flankiert von einer innovationsfreundlichen Regulierung. Ziel muss es sein, europäische Wertschöpfung in der KI zu sichern und international Anschluss an die technologische Spitze zu halten.

Europa benötigt dezidierte Förderinitiativen für KI-Innovationen, flankiert von einer innovationsfreundlichen Regulierung.

Humankapital stärken: Fachkräfte gewinnen, Qualifikationen entwickeln

Angesichts des demografischen Wandels und der technologischen Herausforderungen ist der Aufbau und Erhalt eines exzellenten Humankapitalstocks eine Schlüsselfrage. Politische Maßnahmen sollten daher auf die Förderung von High-Skilled Migration (z. B. durch Fast-Track Visa für MINT-Talente) sowie auf eine europäische Stipendienoffensive für internationale Studierende in Zukunftsdisziplinen ausgerichtet sein. Gleichzeitig muss Lebenslanges Lernen europaweit zum Standard werden: Unternehmen – insbesondere KMU – benötigen auf nationaler Ebene gezielte Anreize und Förderformate, um in Weiterbildungsmaßnahmen zu investieren. Auch die regionale Mobilität von Arbeitskräften sollte gestärkt werden, um Fachkräfteengpässe in einzelnen Regionen oder Branchen auszugleichen und die wirtschaftliche Resilienz zu erhöhen.

Kapitalmarktunion und Finanzierung von Innovation

Ein leistungsfähiger europäischer Kapitalmarkt ist Voraussetzung für die Finanzierung von Forschung, Innovation und Start-up-Wachstum. Der Fokus sollte auf einem sukzessiven Ausbau der Kapitalmarktunion (neuerdings auch Spar- und Investitionsunion genannt) liegen: Dazu zählen eine stärkere Zentralisierung der Aufsicht über die Wertpapiermärkte (z. B. durch einen graduellen Ausbau der ESMA mit freiwilligen Opt-in-Modellen), die Harmonisierung des Insolvenzrechts, der Abbau steuerlicher Hürden für grenzüberschreitende Investitionen sowie die Weiterentwicklung der Bankenunion. Darüber hinaus ist die Schaffung einer neuen Rechtsform für grenzüberschreitend tätige Banken denkbar, die eine effizientere Allokation von Kapital im Binnenmarkt erlaubt. Um langfristig privates Kapital für zukunftssichernde Investitionen zu mobilisieren, sollte die zweite und dritte Säule der Altersvorsorge gezielt gestärkt werden. Steuerliche Anreize, transparente Vorsorgeprodukte und professionelle Vermögensverwaltung könnten einen bedeutenden Beitrag zur Kapitalmobilisierung leisten – analog zu erfolgreichen Modellen in den USA, UK oder den Niederlanden.

Ein leistungsfähiger europäischer Kapitalmarkt ist Voraussetzung für die Finanzierung von Forschung, Innovation und Start-up-Wachstum.

Der Fokus sollte daher auf einem sukzessiven Ausbau der Kapitalmarktunion liegen.

2. Wettbewerbsstandort Europa

Der ambitionierte europäische Kurs in der Klimapolitik bietet laut Mario Draghi (2024) eine strategische Chance für die EU, sich in zahlreichen **Schlüsseltechnologien der Zukunft** an die Spitze setzen – vorausgesetzt, **Dekarbonisierung und wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit** werden konsequent gemeinsam gedacht und umgesetzt. Ein zentrales Hindernis auf diesem Weg sind jedoch die hohen **Energiepreise** in Europa. Aktuell zahlen europäische Unternehmen rund dreimal so viel für Erdgas wie ihre Wettbewerber:innen in den USA. Der zunehmende **subventionsgetriebene (preisliche) Wettbewerbsdruck** aus anderen Wirtschaftsräumen stellt ein zusätzliches existenzielles Risiko für den europäischen Wirtschaftsstandort dar. Dabei hat Europa bereits heute in bestimmten Bereichen – etwa bei Windenergie oder der Produktion von Elektrolyseuren – eine international führende Stellung. Diese technologischen Vorsprünge gilt es nunmehr gezielt zu verteidigen. Denn nur wenn es gelingt, bedeutende Schlüsselindustrien in Europa zu halten und auszubauen, kann die Dekarbonisierung auch als Treiber wirtschaftlichen Wachstums wirken.



Die Herausforderungen in Zahlen

Europäische Industriestandorte stehen vor großen Herausforderungen

Insbesondere europäische Volkswirtschaften mit traditionell stark ausgeprägten industriellen Sektoren – etwa Deutschland, Italien oder Österreich – befinden sich aktuell in einer Phase wirtschaftlicher Schwäche. Die anhaltende Industrieresession dieser Länder wirkt sich negativ auf das gesamtwirtschaftliche Wachstum aus und lässt die Sorge über eine zunehmende De-Industrialisierung wachsen.

Insbesondere europäische Volkswirtschaften mit traditionell stark ausgeprägtem Industriesektor befinden sich aktuell in einer Phase wirtschaftlicher Schwäche.

Eine Analyse für die Eurozone, die das kumulierte Wirtschaftswachstum im Zeitraum 2022 bis 2024 dem jeweiligen Anteil des verarbeitenden Gewerbes an der gesamten Bruttowertschöpfung zu Beginn dieses Zeitraums gegenüberstellt, zeigt eine deutlich negative Korrelation: Je höher der Industrieanteil, desto schwächer fällt in der Regel das Wirtschaftswachstum aus. Besonders auffällig ist der Vergleich zwischen stark industrieorientierten und gleichzeitig energieabhängigen Volkswirtschaften wie Deutschland und Österreich – die durch hohe Erdgaspreise und strukturelle Schwächen im industriellen Kern belastet sind – und wachstumsstärkeren Ländern wie Spanien, deren Wirtschaftsstruktur zum einen stärker dienstleistungs- und tourismusbasiert ist und die zudem von niedrigeren Energiepreisen profitieren. Während erstere mit stagnierenden oder gar rückläufigen Wirtschaftsleistungen zu kämpfen haben, profitierten letztere von einer schnelleren Erholung nach der Pandemie, einer geringeren Energieabhängigkeit und einer stärkeren Binnennachfrage.

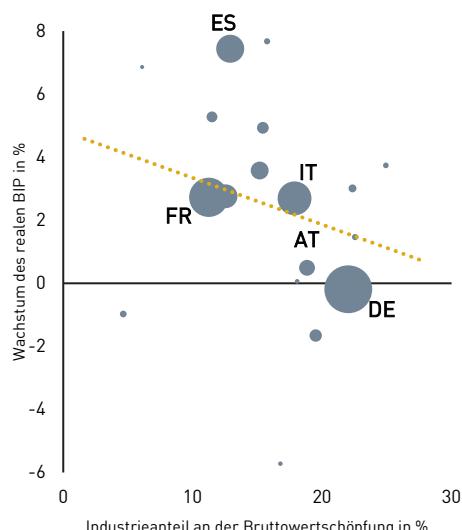
Diese Entwicklung wirft grundlegende Fragen nach der Zukunft industrieller Wertschöpfung in Europa auf – nicht nur mit Blick auf kurzfristige Konjunkturimpulse, sondern auch im Hinblick auf langfristige Wettbewerbsfähigkeit und technologische Souveränität. Der internationale Vergleich zeigt, dass strategisch ausgerichtete Industriepolitik ein wirksames Instrument sein kann, um industrielle Kapazitäten gezielt auszubauen, Schlüsseltechnologien zu fördern und eine stärkere Position in globalen Wertschöpfungsketten zu erlangen. Besonders deutlich wird dies am Beispiel Chinas: Durch staatlich koordinierte industriepolitische Eingriffe ist es dem Land in den vergangenen zwei Jahrzehnten gelungen, in zahlreichen strategischen Technologiefeldern – etwa bei Batterien und Photovoltaik – die internationale Technologieführerschaft zu erreichen. Parallel dazu konnte China seinen Anteil an der globalen industriellen Wertschöpfung kontinuierlich steigern.

Es drängen sich Fragen im Hinblick auf die langfristige Wettbewerbsfähigkeit und technologische Souveränität der europäischen Industrie auf.

Im Jahr 2023 entfielen rund 29 % der weltweiten Wertschöpfung im verarbeitenden Gewerbe auf China. Zum Vergleich: Der Anteil der EU lag im selben Jahr bei 17 %, jener der USA – laut letztverfüglichen Daten – im Jahr 2021 bei 16 %.

BIP-Performance und Industrieanteil im Euroraum

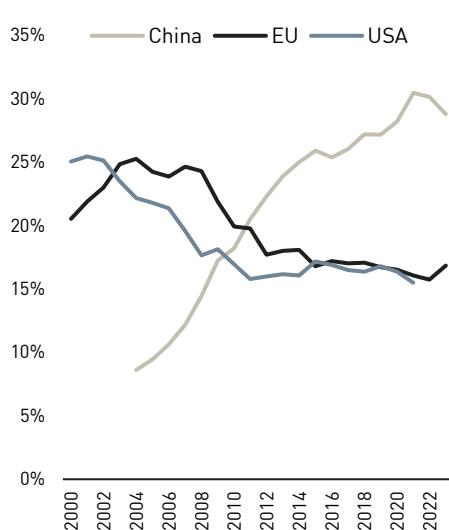
in %; Punktgröße = Anteil am BIP der EZ*



Quelle: [Federal Reserve](#).
Anmerkung: *Skaliert auf 40. Ohne Irland und Malta.
Zeitraum: Q1 2022 bis Q3 2024

Anteil an der globalen Bruttowertschöpfung des verarbeitenden Gewerbes

in %



Quelle: eigene Berechnung nach Weltbank.

Im Jahr 2023 entfielen rund 29 % der globalen Industrie-Wertschöpfung auf China.

Die EU kam auf 17 %.

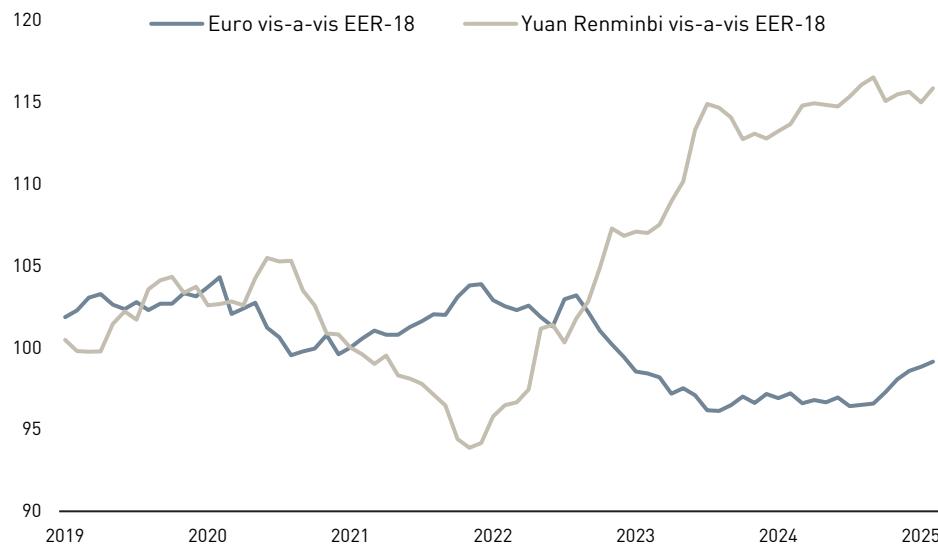
Verlust der internationalen Wettbewerbsfähigkeit

Insbesondere die Energiekrise hat die preisliche Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen auf wichtigen Exportmärkten verschlechtert. Im Vergleich zu internationalen Wettbewerbern sieht sich die europäische Industrie mit deutlich höheren Produktionskosten konfrontiert, die sich in steigenden Erzeugerpreisen niederschlagen.

Ein Indikator für diese Entwicklung sind die handelsgewichteten realen effektiven Wechselkurse der Eurozone. Bezogen auf die [18 wichtigsten Exportmärkte \(EER-18\)](#) der Eurozone zeigt sich seit 2022 ein spürbarer Rückgang der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der Eurozonen-Exporteure – insbesondere im Vergleich zu China. Europäische Produkte haben sich im relativen Preisvergleich deutlich verteuert, was vor allem auf krisenbedingt gestiegene Energie- und Vorleistungskosten zurückzuführen ist. [Analysen der Europäischen Zentralbank \(EZB\)](#) legen nahe, dass der Rückgang nahezu vollständig durch den Wettbewerbsdruck aus China verursacht wurde. Dies deutet darauf hin, dass die Belastung der europäischen Industrie nicht allein auf die Energiepreisspitzen zurückzuführen ist, sondern maßgeblich durch die gleichzeitige Exposition gegenüber den chinesischen Produktionskapazitäten verstärkt wurde.

Im Vergleich zu internationalen Wettbewerbern sieht sich die europäische Industrie mit deutlich höheren Produktionskosten konfrontiert, die sich in steigenden Erzeugerpreisen niederschlagen.

Preisliche Wettbewerbsfähigkeit in den 18 wichtigsten Exportmärkten der Eurozone
 Realer effektiver Wechselkurs, bereinigt mit Produzentenpreisindex, Index: Jan. 2021=100



Quelle: EZB, Anstieg = Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit ggü. Partnerländer.

Die tatsächlichen Auswirkungen von Veränderungen in der preislichen Wettbewerbsfähigkeit zwischen der EU und anderen Wirtschaftsräumen hängen davon ab, inwieweit beide direkt auf denselben Exportmärkten miteinander konkurrieren. Hier ist es China und anderen aufstrebenden Ländern – insbesondere aus Südostasien – mittels Jahrzehntelanger industrie-politischer Anstrengungen gelungen, ihre Volkswirtschaften zunehmend als globale Wettbewerber zu etablieren.

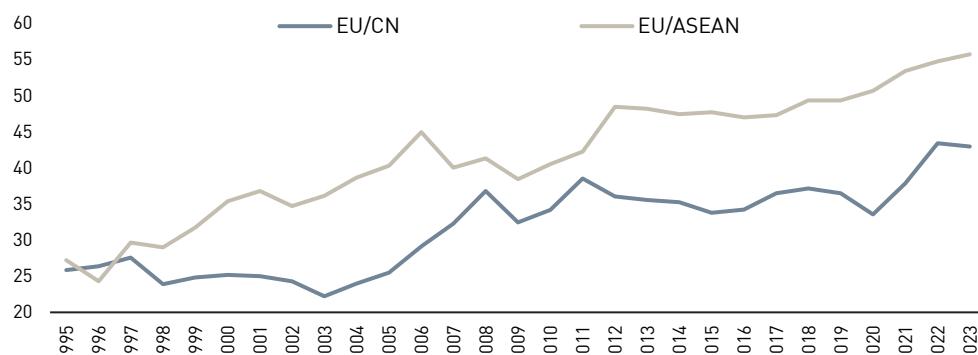
Während in der Vergangenheit günstige Zwischenprodukte aus diesen Regionen die Produktionskosten für Unternehmen in Europa senkten, stellen ihre Erzeugnisse heute eine Herausforderung dar, da beide Wirtschaftsräume nun mit ihren Endprodukten auf denselben Märkten konkurrieren. Waren vor zwei Jahrzehnten die Länder Asiens häufig vor allem in niedrigpreisigen Sektoren wie Kleidung, Schuhe oder Kunststoffen wettbewerbsfähig, begannen mit dem technologiepolitisch geförderten Aufstieg Chinas und der ASEAN-Länder in der Wertschöpfungskette hochentwickelte europäische Industrien unter Druck zu geraten ([Cherif & Hasanov 2024](#)). Tatsächlich ist die Zahl der Sektoren – darunter hochwertige Branchen wie die Automobilindustrie und der Spezialmaschinenbau –, in denen sowohl die EU als auch China bzw. die ASEAN-Mitglieder zugleich einen *Revealed Comparative Advantage (RCA)*² haben kontinuierlich angestiegen.

Früher senkten günstige Zwischenprodukte aus Asien die Produktionskosten europäischer Unternehmen – heute konkurrieren deren Endprodukte direkt mit europäischen auf denselben Märkten.

² Der *Revealed Comparative Advantage (RCA)* ist ein Maß zur Analyse des Handelsmusters eines Landes oder einer Region in einem bestimmten Sektor oder bei einem bestimmten Produkt im Vergleich zu anderen Ländern. Es basiert auf der Idee der komparativen Vorteile und gibt an, wie wettbewerbsfähig ein Land in einer bestimmten Branche im internationalen Handel ist. $RCA > 1$: Das Land hat einen komparativen Vorteil in diesem Produkt oder Sektor, d. h., es exportiert relativ mehr davon als der weltweite Durchschnitt. $RCA < 1$: Das Land hat keinen komparativen Vorteil in diesem Produkt oder Sektor, d. h., es exportiert relativ weniger davon als der weltweite Durchschnitt.

Sektoren mit komparativem Vorteil (RCA) von EU und China bzw. ASEAN-Ländern gegenüber dem Rest der Welt

in %



Anmerkungen: Sektoren mit einem $RCA > 1$ sowohl in der EU als auch in China / ASEAN, gemessen als Anteil an der Gesamtzahl der Sektoren, in denen die EU einen $RCA > 1$ aufweist. Insgesamt werden für jedes Jahr 259 Sektoren berücksichtigt. Gewichtung nach Exportanteil / Produkt.

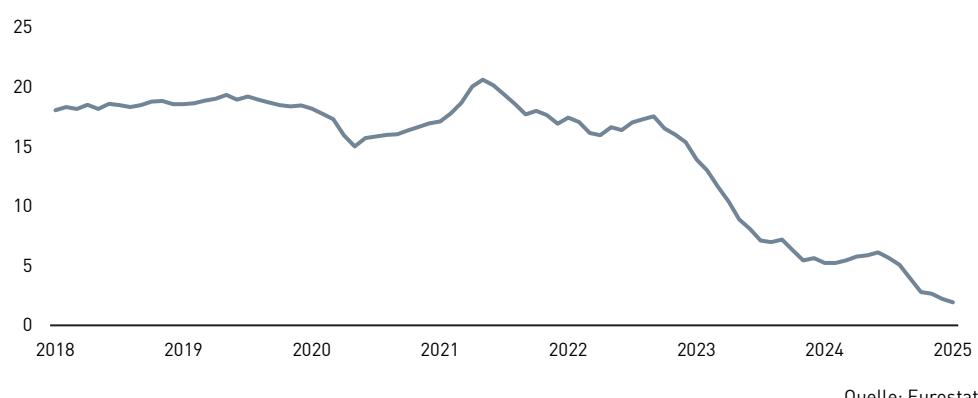
Quelle: eigene Berechnungen basierend auf [UNCTAD](#); Stand: 27.11.2024.

China hat sich mittlerweile zum bedeutendsten Wettbewerber in jenen Industriesektoren entwickelt, in denen europäische Länder traditionell besonders stark sind – etwa in der Automobilindustrie, im Maschinenbau oder in der chemischen Industrie. Der chinesische Anteil an den weltweiten Exporten von Industriegütern steigt kontinuierlich, während der europäische Marktanteil zurückgeht. Besonders deutlich zeigt sich dieser Trend im Fahrzeugbereich. Im Zeitraum Jänner bis November 2024 sank der europäische Export von Fahrzeugen und Fahrzeugteilen gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 16,4 %. Noch markanter fällt der Rückgang bei den Nettoexporten von Personenkraftwagen ins Gewicht: Zwischen 2022 und 2024 ist der Handelsüberschuss der EU gegenüber China in diesem Segment um 86 % eingebrochen.

Im Zeitraum Jänner bis November 2024 ist der europäische Export von Fahrzeugen und Fahrzeugteilen gegenüber dem Vorjahreszeitraum um **-16,4 %** zurückgegangen.

Nettoausfuhren von Fahrzeugen aus der EU nach China

In Mrd. Euro, rollierende 12-Monats-Summen



Nach dem Platzen der Immobilienblase im Jahr 2021 verlagerte China seine Investitionsschwerpunkte massiv in andere strategisch bedeutsame Industriesektoren – etwa in Bereiche wie erneuerbare Energien, Elektromobilität, Halbleiter oder Maschinenbau. Diese Investitionen führten zu einem raschen Ausbau der Produktionskapazitäten, denen jedoch keine ausreichende binnengewirtschaftliche Nachfrage gegenübersteht. Der stagnierende private Konsum im chinesischen Binnenmarkt verhindert eine vollständige Inlandsverwertung der industriellen Überkapazitäten. Um diese Diskrepanz auszugleichen, setzt China verstärkt auf den Außenhandel. In den vergangenen vier Jahren kam es infolgedessen zu einem

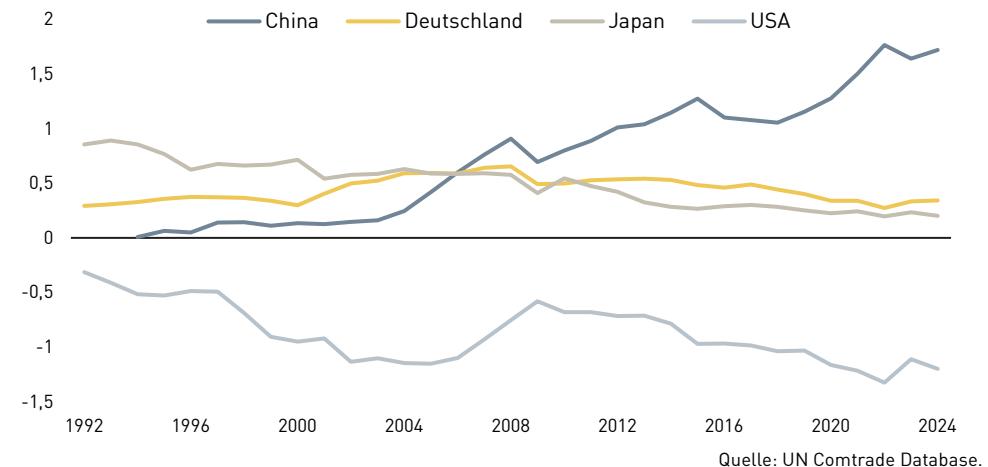
erheblichen Anstieg chinesischer Exporte. Der Handelsbilanzüberschuss mit Industriegütern stieg deutlich an und erreicht inzwischen rund 10 % des chinesischen Bruttoinlandsprodukts bzw. 1,7 % des globalen BIP – ein Wert, der international als historisch hoch angesehen wird und als Ergebnis einer potenziell handelsverzerrenden Wirtschaftspolitik gilt.

Der Handelsbilanzüberschuss Chinas mit Industriegütern erreicht inzwischen rund

1,7 %
des globalen BIP.

Außenhandelsüberschuss mit Industriegütern

In % des globalen BIP; Industriegüter = SITC 5-9



Demgegenüber stagnieren die Ausfuhren der Eurozone seit geraumer Zeit. Besonders stark betroffen ist Deutschland, dessen traditionell exportstarker Industriesektor – insbesondere bei Investitionsgütern und langlebigen Industriewaren – rückläufige Auslandsnachfrage verzeichnet. Der zunehmende Druck auf den europäischen Außenhandel ist somit nicht nur auf konjunkturelle Schwächen in Drittstaaten zurückzuführen, sondern auch auf eine strukturelle Veränderung der globalen Handelsdynamik infolge von Chinas aktiver Exportstrategie.

Energiepreise als strukturelle Belastung für die industrielle Wettbewerbsfähigkeit

Die Energiepreiskrise des Jahres 2022 hat die strukturelle Verwundbarkeit der europäischen Wirtschaft gegenüber externen Angebots- und Preisschocks in aller Deutlichkeit offengelegt. Besonders stark betroffen ist immer noch die energieintensive Industrie, die mit historisch beispiellosen Preissteigerungen konfrontiert wurde. Ausgelöst wurde die Krise durch die drastische Reduktion russischer Erdgaslieferungen im Zuge des russischen Angriffs-kriegs gegen die Ukraine – Russland war bis dahin der wichtigste Gaslieferant Europas.

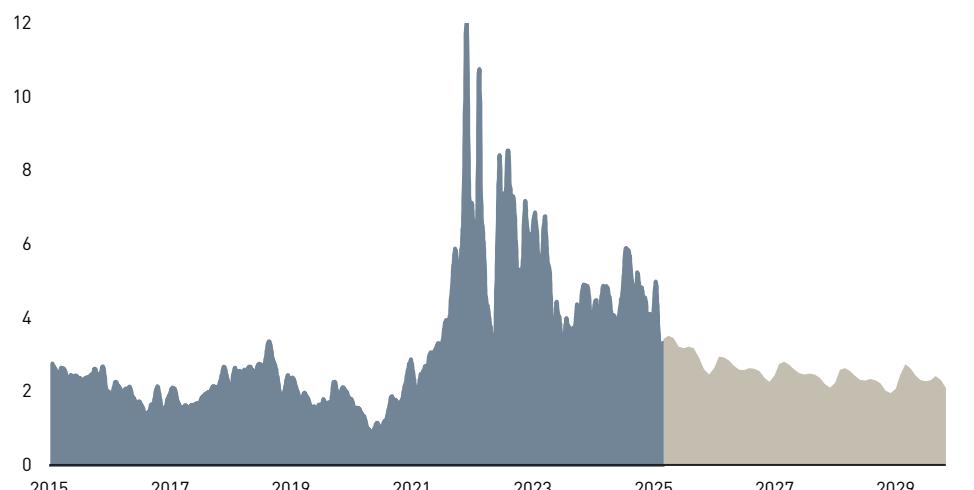
Im Verlauf des Jahres 2022 stieg der europäische Erdgaspreis zeitweise auf das Zehnfache seines langfristigen Durchschnittsniveaus. Zwar konnte durch umfangreiche staatliche Maßnahmen – etwa Preisdeckel, Subventionen und den beschleunigten Ausbau alternativer Versorgungsquellen – sowie durch eine Anpassung der industriellen Nachfrage eine gewisse Marktberuhigung erreicht werden, doch haben sich die Energiepreise bis 2023/24 nicht vollständig normalisiert. Die Energiekosten in Europa bleiben weiterhin deutlich höher als in anderen Industrieregionen. Besonders augenfällig ist das Preisgefälle gegenüber den Vereinigten Staaten: Europäische Unternehmen zahlen für Erdgas aktuell vier- bis fünffach höhere Preise als ihre US-amerikanischen Wettbewerber. Diese Kostenasymmetrie wirkt sich unmittelbar auf die internationale preisliche Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie aus und verschärft bestehende Standortnachteile.

Europäische Unternehmen zahlen derzeit

**4- bis
5-mal**

so viel für Erdgas wie ihre US-amerikanischen Wettbewerber:innen.

Verhältnis der EU-Gas-Benchmark zum US-Pendant
DutchTTF/Henry Hub in EUR/MWh, graue Fläche = Futures



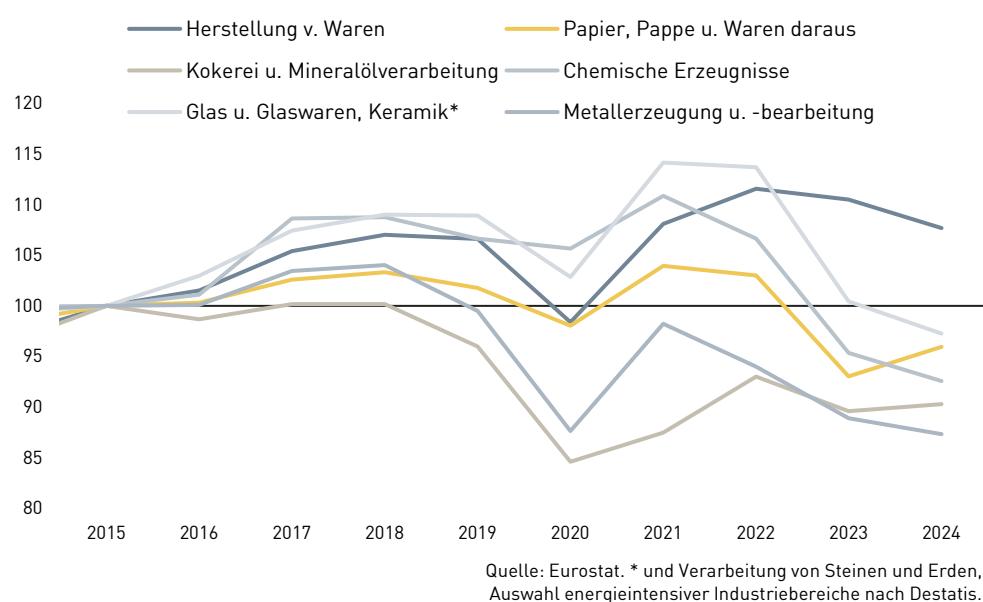
Quelle: Trading Economics, Barchart, Investing.com.

Von der Energiekrise am stärksten betroffen waren die energieintensiven Branchen. Sektoren wie die chemische Industrie, die Stahl- und Metallindustrie, die Glas- und Baustoffproduktion oder die Düngemittelherstellung sahen sich plötzlich mit explodierenden Gas- und Stromkosten konfrontiert. Viele Unternehmen drosselten kurzfristig ihre Produktion. Daten zeigen, dass die Industrieproduktion in gasintensiven Branchen im Jahr 2022 um durchschnittlich rund 8 % zurückging, während weniger energieabhängige Branchen ihre Produktion teilweise aufrechterhalten oder sogar steigern konnten. Tatsächlich blieb die Gesamtproduktion des verarbeitenden Gewerbes in Europa 2022 zunächst relativ robust: Im dritten Quartal 2022 lag die gesamte Industrieproduktion in der EU noch 3 % über dem Vorjahresniveau und dies trotz der Produktionseinbußen der energieintensiven Sektoren. Mittlerweile haben die Produktionsrückgänge allerdings auch das verarbeitende Gewerbe insgesamt erreicht. So ist die Produktion in der EU bereits seit zwei Jahren rückläufig und lag 2024 um -3,5 % unter dem Niveau des Jahres 2022.

Die Industrieproduktion in der EU ist seit zwei Jahren rückläufig und lag 2024 um -3,5 % unter dem Niveau von 2022.

Produktion energieintensiver Industrien ist seit 2022 stark eingebrochen

Industrieproduktion diverser Industriesektoren, Index: 2015=100



Bürokratie als Wettbewerbshemmnis

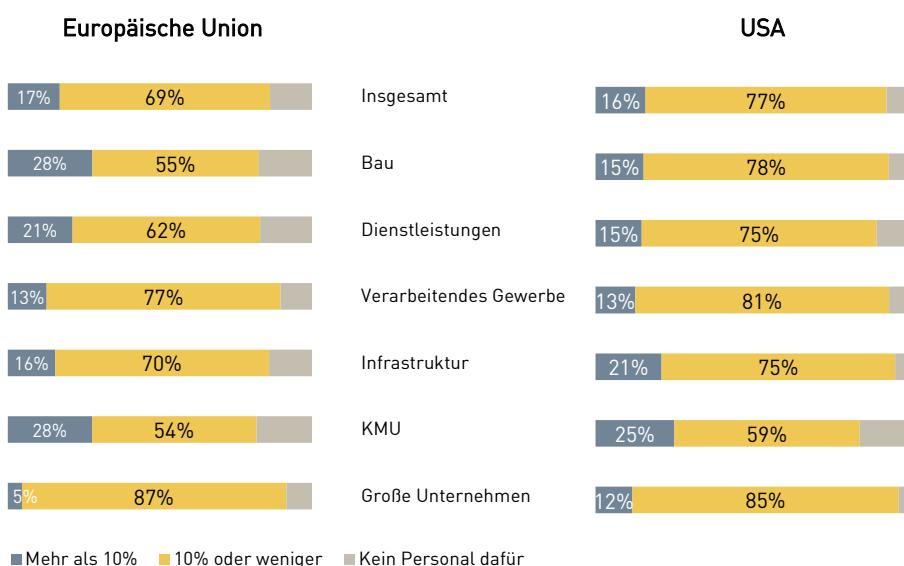
Ein oft schwer quantifizierbarer, jedoch auch wettbewerbsschädigender Effekt entstammt der zunehmenden Belastung der Unternehmen durch Bürokratie. Der aktuelle EIB Investment Survey, basierend auf Befragungen von über 12.000 Unternehmen in den EU-27 sowie rund 800 Betrieben in den USA, liefert aufschlussreiche Erkenntnisse zur regulatorischen Belastung von Unternehmen im transatlantischen Vergleich.

Ein zentrales Ergebnis betrifft den Anteil der Beschäftigten, die sich innerhalb der Unternehmen mit regulatorischen Anforderungen befassen. Betrachtet man speziell den Anteil der Unternehmen, bei denen 10 % oder mehr der Belegschaft mit bürokratischen Aufgaben betraut sind, zeigt sich ein insgesamt nur geringer Unterschied zwischen den beiden Regionen: In der EU liegt dieser Anteil bei 17 %, in den USA bei 16 %. Deutlichere Unterschiede werden jedoch bei der Betrachtung nach Unternehmensgröße sichtbar: In der EU beschäftigen rund 28 % der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) mindestens ein Zehntel ihres Personals mit regulatorischen Tätigkeiten, während dieser Anteil in den USA bei 25 % liegt. Bei Großunternehmen kehrt sich das Verhältnis um: Hier liegt der Anteil in der EU bei lediglich 5 %, während er in den USA 12 % beträgt.

**In der EU beschäftigen rund
28 % der KMU
mindestens
1/10 des Personals
mit regulatorischen
Aufgaben.**

Höherer Personalanteil für regulatorische Anforderungen in europäischen Unternehmen: Diskrepanz zwischen KMU und Großunternehmen ist in der EU stärker ausgeprägt

Anteil der Beschäftigten für regulatorische Anforderungen in Unternehmen 2024 – Branchen-, Größen-, und Gesamtvergleich zwischen EU und USA



Quelle: EIB Investment Survey 2024.

Diese Zahlen deuten auf eine strukturell stärkere Belastung europäischer KMU hin, die überproportional viele Ressourcen für die Einhaltung regulatorischer Vorgaben aufwenden müssen. Besonders für kleinere Betriebe, die häufig nicht über spezialisierte Compliance-Abteilungen verfügen, stellt dies eine erhebliche Herausforderung dar. Der zusätzliche Aufwand bindet Kapazitäten, die andernfalls in innovationsorientierte Bereiche wie Forschung, Digitalisierung oder Markterschließung fließen könnten – mit potenziell negativen Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen im internationalen Vergleich. Für Deutschland beziffert eine Studie des Ifo-Instituts (2024) den entgangenen Wohlstand durch überbordende Bürokratie auf bis zu 146 Mrd. Euro pro Jahr. Das entspricht grob 3–4 % der Wirtschaftsleistung.

Der zusätzliche Aufwand für Bürokratie bindet Kapazitäten, die andernfalls in innovationsorientierte Bereiche wie Forschung, Digitalisierung oder Markterschließung fließen könnten.

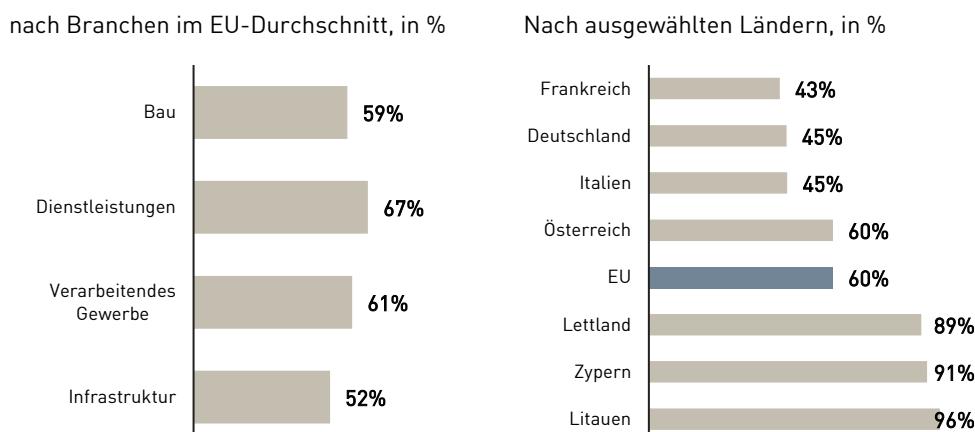
Fragmentierter Binnenmarkt hemmt Wachstum

Der EU-Binnenmarkt umfasst heute rund 450 Millionen Verbraucher:innen und 31 Millionen aktive Unternehmen, von denen die meisten KMU sind. Durch ihn ist der Handel zwischen den Mitgliedstaaten über die Jahre stetig gewachsen und er schuf bis heute schätzungsweise 56 Millionen zusätzliche Arbeitsplätze. Er ist der größte gemeinsame Markt der Welt und gilt als stärker integriert als die anderen großen Wirtschaftsräume ([EP](#), [EK](#)).

Zur Wahrheit gehört jedoch auch die Tatsache, dass der Binnenmarkt immer noch eine starke Fragmentierung aufweist, wie ein weiterer zentraler Befund des EIB-Surveys belegt: In der Umfrage wurden exportierende Unternehmen innerhalb der Europäischen Union befragt, ob ihr Hauptprodukt oder ihre Hauptdienstleistung in anderen Mitgliedstaaten abweichenden regulatorischen Anforderungen unterliegt. Im EU-Durchschnitt bejahten dies sechs von zehn Unternehmen – ein deutliches Zeichen dafür, dass einheitliche Marktregeln noch längst nicht flächendeckend umgesetzt sind. Besonders stark betroffen ist der Dienstleistungssektor: Zwei Drittel der dort tätigen Unternehmen stoßen beim grenzüberschreitenden Geschäft auf unterschiedliche Vorschriften, Standards oder Verbraucherschutzregelungen. Auffällig ist zudem ein geografisches Gefälle: In den neueren Mitgliedstaaten, etwa den baltischen Ländern, liegt der Anteil betroffener Unternehmen tendenziell höher als in westeuropäischen Staaten beziehungsweise Gründungsmitgliedern der Europäischen Gemeinschaft.

Dienstleister:innen und neue Mitgliedsstaaten besonders von Binnenmarktrestrktionen betroffen

Anteil der Unternehmen mit abweichenden Anforderungen für ihr Hauptprodukt oder ihre Hauptdienstleistung in anderen EU-Ländern



Quelle: EIB Investment Survey 2024.

Die Barrieren auf dem EU-Binnenmarkt sind nach 30 Jahren immer noch beträchtlich. Sie haben dazu beigetragen, dass in der Vergangenheit weniger Investitionen und Innovationen getätigt wurden als notwendig gewesen wären, um Wachstum und Produktivität auf das Niveau anderer großer Wirtschaftsräume zu heben. Neueste Schätzungen des IMF fassen diesen Befund in Zahlen: Sie kommen zu dem Ergebnis, dass die grenzüberschreitenden Handelskosten innerhalb Europas im Jahr 2020 durchschnittlich einem Zolläquivalent von 44 % für das verarbeitende Gewerbe entsprochen haben. Zum Vergleich: 15 % waren es zwischen den US-Bundesstaaten. Im Dienstleistungssektor erreichte der errechnete Quasi-Zollsatz innerhalb des Binnenmarkts sogar 110 %.

Der EU-Binnenmarkt vereint rund

450 Mio.

Verbraucher:innen und

31 Mio.

Unternehmen und hat schätzungsweise

56 Mio.

zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen.

2/3

der Dienstleistungsunternehmen stoßen beim grenzüberschreitenden Geschäft mit anderen EU-Ländern auf abweichende Anforderungen.

Die die grenzüberschreitenden Handelskosten auf dem Binnenmarkt für das verarbeitende Gewerbe entsprechen einem Zolläquivalent von

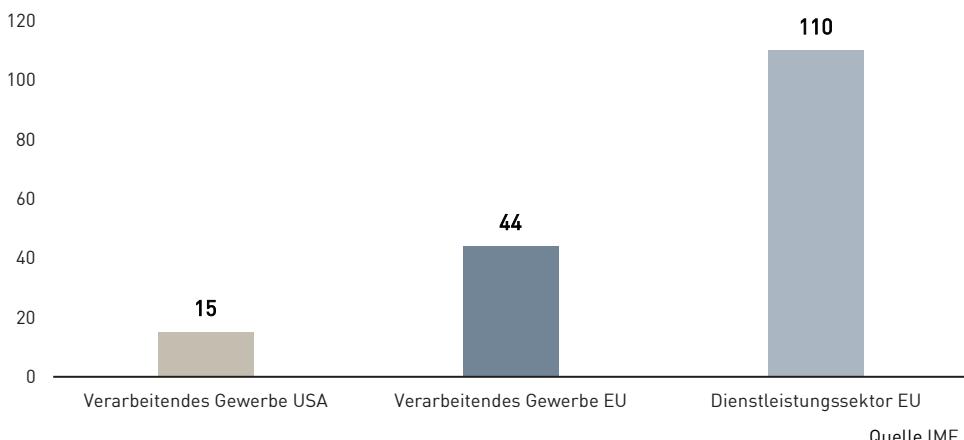
44 %.

Bei Dienstleistungen sind es

110 %.

Verbliebene Barrieren im EU-Binnenhandel, 2020

Zolläquivalente in %



Wirtschaftspolitische Lösungsansätze

Vor dem Hintergrund einer sich verschärfenden internationalen Standortkonkurrenz steht Europa vor der dringenden Aufgabe, seine industrielle Basis, seine Energieversorgung und seinen Binnenmarkt krisenfester, innovationsfreundlicher und investitionswirksamer zu gestalten. Die wirtschaftspolitischen Handlungserfordernisse betreffen dabei mehrere zentrale Politikfelder: **Energiepolitik, Binnenmarktintegration, Industriepolitik sowie Bürokratieabbau und Rechtssetzung**.

Leistbare und sichere Energieversorgung als Standortvoraussetzung

Die Wettbewerbsfähigkeit Europas hängt entscheidend von einer sicheren, bezahlbaren und diversifizierten Energieversorgung ab – insbesondere für energieintensive Industrien. Die Energiekrise der letzten Jahre hat offen gelegt, wie verwundbar der europäische Standort gegenüber externen Schocks ist. Um die notwendige Resilienz aufzubauen, ist ein **massiver Ausbau der Energieinfrastruktur** erforderlich: Dazu gehören neben der **Stromerzeugung** vor allem **grenzüberschreitende Transport- und Speicherkapazitäten** sowie **CO₂- und Wasserstoffnetze**. Nur durch eine vorausschauende und integrierte Infrastrukturplanung kann verhindert werden, dass es während der Transformation zu Engpassen kommt.

Die Wettbewerbsfähigkeit Europas hängt entscheidend von einer sicheren, bezahlbaren und diversifizierten Energieversorgung ab.

Ebenso wichtig für die **Sicherung wettbewerbsfähiger Energiepreise** ist eine entschlossene **Reform des Strommarktdesigns** – insbesondere eine **Entschärfung des „Merit-Order“-Mechanismus** durch rechtlich verankerte Krisenmechanismen, die temporäre Preissetzungskopplungen erlauben, ohne die Versorgungssicherheit zu gefährden. Auch eine **Senkung der Energiesteuern** – etwa durch steuerliche Abschreibungsmodelle für nachhaltige Technologien – würde Unternehmen unmittelbar entlasten, die Investitionsbedingungen verbessern und die Dekarbonisierung unterstützen.

Die EU sollte zudem eine **strategisch orientierte Außenwirtschaftspolitik** verfolgen, etwa durch **Energiepartnerschaften**, die gemeinsame Beschaffung von Erdgas und künftig auch Wasserstoff sowie eine aktive **Diversifikationspolitik** bei Bezugsquellen. Der Ausbau von LNG-Infrastruktur – insbesondere in Deutschland, Italien und Kroatien – ist dabei ebenso zentral wie die **technologische Offenheit** gegenüber sämtlichen CO₂-neutralen Optionen.

Industriepolitik: Klimaziele wirtschaftsfreundlich gestalten

Dekarbonisierung kann nur gelingen, wenn sie im Einklang mit Wettbewerbsfähigkeit verfolgt wird. Eine **industripolitische Strategie für Europa** kann hierbei das Produktivitätswachstum unterstützen. Eine **technologieoffene Förderpolitik** sollte sicherstellen, dass europäische Unternehmen auch unter verschärften internationalen Wettbewerbsbedingungen bestehen können.

Ein zentrales Instrument könnte hierbei ein „**Competitiveness Fund**“ im Rahmen des nächsten Mehrjährigen Finanzrahmens (MFR) sein, der industrielstrategisch relevante Investitionen auf europäischer Ebene (ko-)finanziert, sowie gemeinsam mit der strategischen Außenwirtschaftspolitik gezielte Leitmärkte („Lead Markets“) für klimafreundliche Produkte schafft. Durch **europäische Präferenzregelungen bei der öffentlichen Beschaffung** und **gezielte Förderprogramme** kann eine verlässliche Nachfragebasis geschaffen werden. Dies steigert **Skaleneffekte**, senkt Kosten und erhöht die Wettbewerbsfähigkeit CO₂-armer Produktionsmethoden.

Gleichzeitig gilt es, konkrete Maßnahmen zur unternehmerischen Transformation zu ergreifen – etwa durch den **Ausbau von Lade- und Betankungsinfrastruktur, die Förderung alternativer Antriebe** und die **Dekarbonisierung des Güterverkehrs**. Die infrastrukturellen Voraussetzungen hierfür sind weiterzuentwickeln – sowohl im Energie- als auch im Verkehrsbereich. Eine **industripolitisch begleitete Dekarbonisierung, die ökologische Zielsetzungen mit ökonomischen Notwendigkeiten verbindet**, kann Europa langfristig als globalen Technologiestandort positionieren.

Binnenmarkt vertiefen und erweitern

Ein funktionierender Binnenmarkt ist die tragende Säule der europäischen Wirtschaft. Um seine strategische Resilienz zu erhöhen, muss die **grenzüberschreitende Mobilität von Waren, Dienstleistungen und Arbeitskräften auch in Krisenzeiten garantiert** bleiben. Notwendig sind die **Durchsetzung bestehender Binnenmarktregeln** ebenso wie eine **Ex-ante-Prüfung neuer Dienstleistungsvorschriften** auf ihre Binnenmarktkonformität.

Der Binnenmarkt bietet nach wie vor ein erhebliches Potenzial zur **Effizienzsteigerung**: Modellrechnungen des ifo-Instituts zeigen, dass etwa eine **Senkung der Handelsbarrieren für Dienstleistungen** um 10 % die Bruttowertschöpfung in der EU mittelfristig um 0,5 % bzw. 77 Mrd. Euro steigern könnte. Eine weitergehende Reduzierung um 25 % könnte sogar eine mittelfristige Wachstumssteigerung der europäischen Wirtschaft von 2,3 % bzw. knapp 350 Mrd. Euro bewirken. Für Österreich würde das zweite Szenario einen **Wertschöpfungszuwachs** von 3,8 % bedeuten, kleinere dienstleistungsorientierte Länder wie Luxemburg oder Malta hätten sogar Zuwächse von 8,6 % bzw. 7,8 % zu erwarten.

Dekarbonisierung kann nur gelingen, wenn sie im Einklang mit Wettbewerbsfähigkeit verfolgt wird.

Eine Industriepolitik, die ökologische Zielsetzungen mit ökonomischer Vernunft verbindet, kann Europa langfristig als globalen Technologiestandort positionieren.

Eine Senkung der Handelsbarrieren für Dienstleistungen um

25 %

könnte die EU-Wertschöpfung mittelfristig um

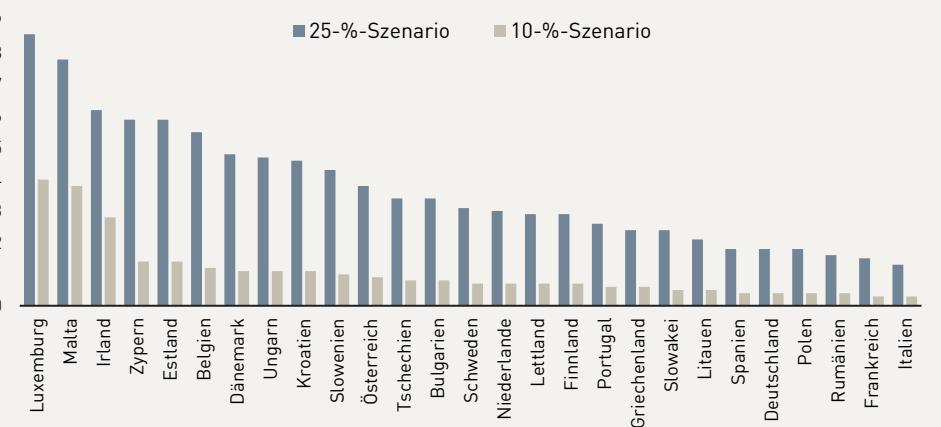
2,3 %

bzw.

350 Mrd. Euro steigern.

Effekte eines Abbaus der Handelsbarrieren für Dienstleistungen auf dem EU-Binnenmarkt

Veränderung der Bruttowertschöpfung in %



Quelle: [Dorn, Flach & Gourevich 2024](#).

Eine wirkliche Vollendung des Binnenmarkts setzt zudem voraus, dass digitale Infrastrukturen und der **digitale Binnenmarkt** entschlossen vorangetrieben werden. Besonders muss die **wirtschaftliche Dimension von Rechtsstaatlichkeit** gestärkt werden – insbesondere durch die Durchsetzung eines fairen Rechtsrahmens für Unternehmen, der europäische Grundfreiheiten schützt und wirtschaftliche Willkür verhindert. Nicht zuletzt sollten **bestehende Beschränkungen im Schengenraum aufgehoben** und dieser zukunftsorientiert weiterentwickelt werden, um auch die Mobilität der Arbeitskräfte zu stärken.

Bürokratieabbau und smartere Regulierung

Die zunehmende Belastung durch EU-weit heterogene Berichtspflichten, Zertifizierungsanforderungen und überbordende Regulierung bremst insbesondere kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Eine **umfassende EU-Bürokratieabbaustrategie** ist deshalb unerlässlich. Der erste Schritt sollte eine **Reduktion von Berichtspflichten um mindestens 25 %** (für KMU sogar um 35 %) sein. Zusätzlich sind bestehende Rechtsakte auf **Doppelgleisigkeiten und Zielkonflikte** zu überprüfen („Logistik-TÜV“).

Zukünftige Rechtssetzung muss sich stärker an der wirtschaftlichen Realität orientieren. Dies bedeutet eine **systematische Anwendung von Wettbewerbsfähigkeitsprüfungen und KMU-Tests** im gesamten Gesetzgebungsprozess – von der **Ex-ante-Folgenabschätzung** bis zur **Ex-post-Evaluierung**. Neue Rechtsakte sollten konsequent nach dem „**Think Small First**“-Prinzip gestaltet werden: praxisnah, verhältnismäßig und mit minimaler administrativer Belastung. Zentral ist auch das „**Once-Only**“-Prinzip – also das Ziel, dass Unternehmen Daten nur einmal an Behörden übermitteln müssen.

Neue Rechtsakte sollten konsequent nach dem „Think Small First“- und dem „Once-Only“-Prinzip gestaltet werden.

Zudem sollte die **Förderarchitektur der EU entbürokratisiert** und sogenannte „**Gold Plating**“-Praktiken in der nationalen Umsetzung vermieden werden. Die administrative Vereinfachung ist nicht nur ein Effizienzthema, sondern ein entscheidender Faktor für die Investitionsbereitschaft und wirtschaftliche Dynamik im Binnenmarkt.

3. Resilienzstandort Europa

Die **geopolitischen Verschiebungen** der letzten Jahre haben das Sicherheitsverständnis und -bedürfnis Europas grundlegend verändert. Zur lange vernachlässigten Dimension der militärischen **Verteidigung**, treten nun auch Erfordernisse rund um **wirtschaftliche, technologische und infrastrukturelle Resilienz**. Der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine, Chinas wachsender globaler Einfluss sowie die zunehmende **Fragmentierung der Weltwirtschaft** haben die Verwundbarkeit Europas offengelegt. **Strategische Abhängigkeiten** – etwa bei Energie, Rohstoffen oder Schlüsseltechnologien – gefährden die Versorgungssicherheit. Gleichzeitig gerät das bislang gültige Modell des regelbasierten Freihandels zunehmend unter Druck. Neue Machtkonstellationen und Konfrontationen rücken zudem klassische sicherheitspolitische Fragen wieder stärker in den Vordergrund – inklusive der Notwendigkeit einer eigenständigeren **europäischen Verteidigungsfähigkeit**.



Die Herausforderungen in Zahlen

Strategische Abhängigkeiten gefährden Versorgungssicherheit

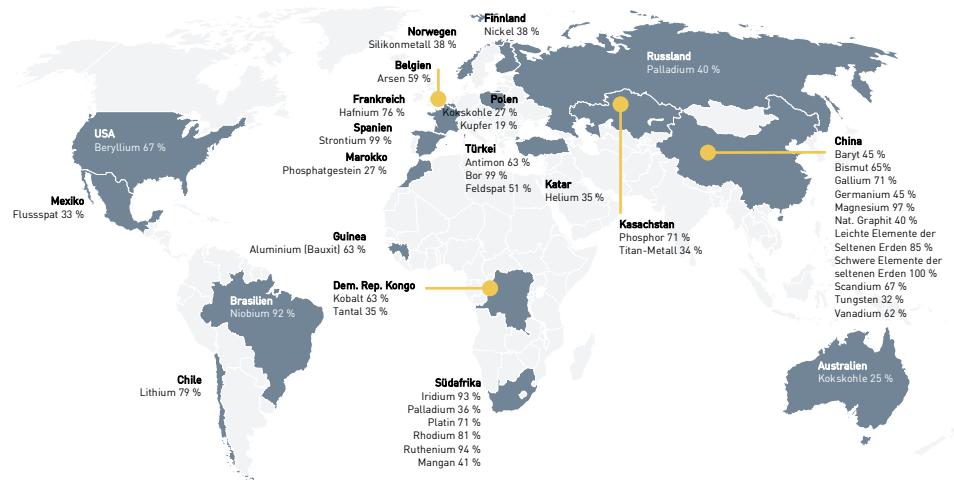
Die vielen Jahrzehnte der wirtschaftlichen Liberalisierung nach dem Zweiten Weltkrieg haben einen rasanten Anstieg grenzüberschreitender wirtschaftlicher Transaktionen und Formen politischer Kooperation mit sich gebracht. Im guten Glauben, den eigenen und zugleich den globalen Wohlstand durch die Inanspruchnahme komparativer Vorteile zu erhöhen, entstand während dieser Phase ein umfangreiches Netz an wechselseitigen Abhängigkeiten. Erste Risse bekam dieses harmonische Bild erstmals im Zuge der globalen Finanzkrise ab 2008, als die negativen Auswirkungen der Abhängigkeitsverhältnisse auf den internationalen Finanzmärkten offen zutage traten und sich vermehrt die Frage nach den eigenen Verwundbarkeiten gestellt wurde, die sich aus diesen Strukturen ergaben. Insbesondere seit den Lieferkettenstörungen während der COVID-19-Pandemie und der geostrategisch motivierten Manipulation der europäischen Gasversorgung zu Beginn des russischen Angriffskriegs auf die Ukraine wurden Abhängigkeiten neu bewertet sowie Wertschöpfungsketten analysiert und umstrukturiert, um dependenzbedingte Risiken zu minimieren.

Die Krisen der vergangenen Jahre ließen die negativen Auswirkungen von strategischen Abhängigkeiten offen zutage treten und Frage nach den eigenen Verwundbarkeiten aufkommen.

Besonders in der Versorgung mit kritischen Rohstoffen (Critical Raw Materials, CRM) entstehen erhebliche Risiken, wenn starke Abhängigkeiten von einzelnen Lieferländern bestehen. Beispielsweise sind Russland und Südafrika die größten globalen Zulieferer von Platingruppenmetallen, Australien für Lithium, die USA für Beryllium und Helium sowie Brasilien für Niob. Ein Blick auf die Weltkarte mit den wichtigsten CRM-Lieferanten der EU zeigt, dass China sowohl global als auch für die EU die wichtigste Bezugsquelle für einen Großteil der CRM ist, darunter Baryt, Bismut, Gallium, Germanium, Magnesium, natürliche Graphite, alle Seltenen Erden (schwere und leichte), Wolfram und Vanadium. Zudem gibt es mehrere Drittstaaten, die die EU mit CRM beliefern, wie Chile (Lithium), Guinea (Bauxit), Kasachstan (Titan, Phosphor), Mexiko (Flussspat), Norwegen (Siliziummetall), die Türkei (Antimon, Bor, Feldspat) und die USA (Beryllium). In geopolitischer Hinsicht besonders kritisch zu sehen ist, dass die EU bei bestimmten CRM ausschließlich von einem einzigen Land abhängig ist, wie etwa bei Seltenen Erden (100 % China), Bor (98 % Türkei) oder Platin (71 % Südafrika).

China ist sowohl global als auch für die EU die wichtigste Bezugsquelle für einen Großteil von kritischen Rohstoffen.

Wichtigste EU-Lieferanten einzelner kritischer Rohstoffe



Quelle: Europäische Kommission.

Neben kritischen Rohstoffen dürfte sich im Laufe des Jahres auch die einseitige Abhängigkeit Europas im Bereich moderner Halbleiter stärker bemerkbar machen. Elektronische Mikrochips sind essenziell für digitale Produkte und werden in vielen Bereichen wie Autos, Gesundheit, Kommunikation und Automatisierung eingesetzt. Sie sind entscheidend für die Herstellung von High-Tech-Gütern und Schlüsseltechnologien und gelten als unverzichtbar für die Bewältigung der Herausforderungen der Twin Transition. Aktuell befindet sich der weltweite Halbleitermarkt in einer Phase starken Wachstums. Für das Jahr 2025 wird ein globaler Umsatz von rund 640 Mrd. Euro erwartet. Der Bedarf an Halbleitern nimmt branchenübergreifend zu – insbesondere in zukunftsorientierten Anwendungsfeldern wie Künstlicher Intelligenz, dem Internet der Dinge (Internet of Things, IoT) sowie im Bereich des autonomen Fahrens ([Statista Market Insights](#)). Auf der anderen Seite wurde in den vergangenen Jahren in Europa deutlich zu wenig in Kapazitäten für fortgeschrittene Produktionsverfahren investiert, weshalb Expert:innen vor einer erneuten Chipkrise gegen Ende 2025 warnen ([Handelsblatt](#)).

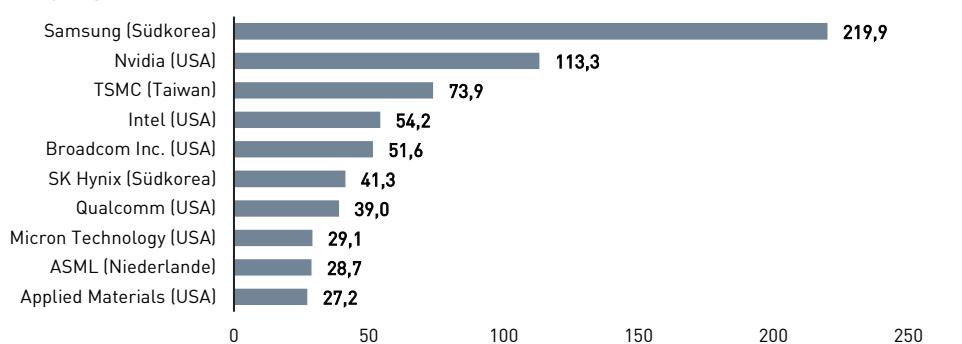
Diese Entwicklung trifft auf ein seit längerem bekanntes Problem für Europa: Die starke Konzentration der Chip-Produktion in Asien und die massive einseitige Abhängigkeit der EU-Mitgliedstaaten von langen Lieferketten. Vor allem Hersteller aus Taiwan und Südkorea, die zusammen etwa drei Viertel des Weltmarktes bedienen, prägen den globalen Halbleitermarkt. Im Januar 2025 belegte Samsung mit Erlösen von über 200 Milliarden US-Dollar weltweit den Spitzenplatz unter den Halbleiterunternehmen mit dem höchsten Umsatz und lag damit vor dem US-amerikanischen Chipdesigner Nvidia. Den dritten Rang nahm TSMC aus Taiwan ein. TSMC agiert als reiner Auftragsfertiger (Foundry), das heißt, das Unternehmen stellt Chips ausschließlich im Auftrag anderer Firmen her.

Die EU ist strategisch abhängig im Bereich moderner Halbleiter. Hersteller aus Taiwan und Südkorea bedienen rund

3/4
des globalen Marktes.

Top-10 der größten Chipunternehmen weltweit nach Umsatz 2025

In Mrd. USD



Quelle: Statista, CompaniesMarketCap.com.

Freihandel wird in seiner Existenz bedroht

Neben einer spürbar geringer werdenden politischen Unterstützung der Idee des liberalen Freihandels sind es in jüngerer Zeit insbesondere die geostrategischen und sicherheitspolitischen Ideen und Handlungen von großen Wirtschaftsmächten, die eine fundamentale Neujustierung des globalen Handels bewirken. Die beiden größten Handelsnationen der Welt, die Vereinigten Staaten und China, betrachten sich zunehmend als geopolitische Rivalen und mit ihnen werden geopolitische Überlegungen zunehmend zur treibenden Kraft für neue Handels- und Industriepolitiken.

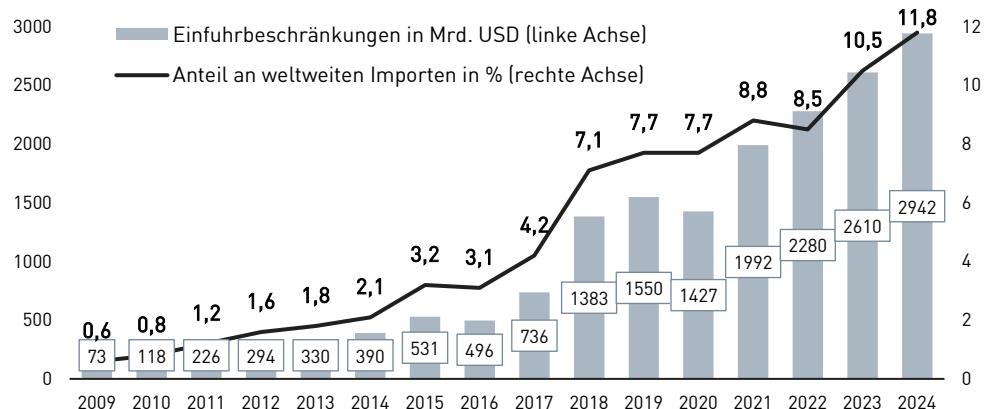
Die schiere Größe ihrer Volkswirtschaften und der politische Einfluss, den die beiden Weltmächte auf andere Länder und Regionen der Welt geltend machen, haben zur Folge, dass sich globale Handelsströme verschieben und mit ihnen die Tektonik des gesamten Welthandelssystems. So verzeichnet die Welthandelsorganisation (WTO) in ihren Daten insbesondere seit der ersten Amtszeit von US-Präsident Donald Trump eine weltweite Zunahme von protektionistischen Maßnahmen. Waren im Jahr seiner Amtsübernahme (2017) noch etwa 4 % der weltweiten Importe von einfuhrbeschränkenden Maßnahmen betroffen, so lag der Anteil zum Ende seiner Präsidentschaft im Jahr 2021 bereits bei 8,8 %. Seither haben handelsdiskriminierenden Politiken eine immer stärkere globale Ausbreitung gefunden. Im Jahr 2024 unterlagen laut Schätzung der WTO rund 12 % des weltweiten Imports einfuhrbeschränkenden Maßnahmen.

Seit Beginn der ersten Amtsperiode von US-Präsident Donald Trump 2017 ist der Anteil der weltweit von einfuhrbeschränkenden Maßnahmen betroffene Importe von ca.

4 %
auf etwa
12 %
im Jahr 2024 angestiegen.

Abb. 4: Weltweit von einfuhrbeschränkenden Maßnahmen betroffene Importe

In Mrd. USD und in % der weltweiten Importe



Anmerkung: Die Schätzung für 2024 basiert auf dem vorliegenden Datenbestand zu einfuhrbeschränkende Maßnahmen bis 15. Oktober 2024.

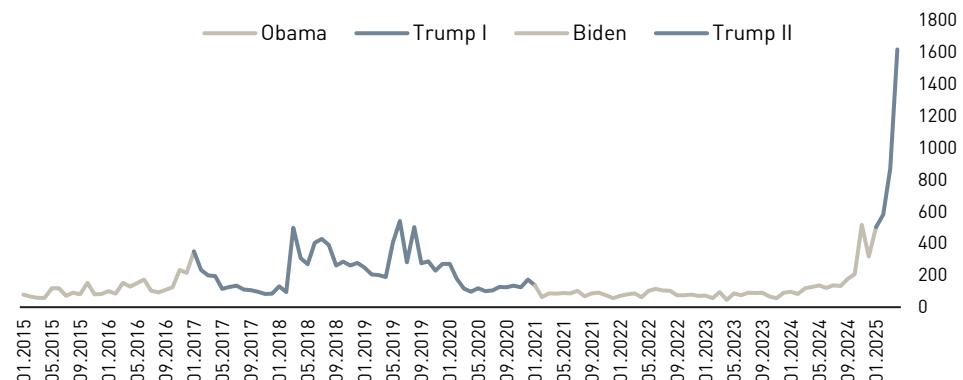
Quelle: WTO.

Der zweite Amtsantritt von Donald Trump als US-Präsident im Januar 2025 hat zu einem spürbaren Anstieg der Unsicherheit auf den internationalen Märkten geführt. Im Zentrum dieser Entwicklung steht die bislang kaum kalkulierbare Zollpolitik der neuen US-Regierung im Rahmen der sogenannten MAGA-Doktrin („Make America Great Again“). Am sogenannten „Tag der Befreiung“ (Liberation Day), wie ihn die US-Regierung selbst bezeichnete, kündigte Präsident Trump weitreichende Reziprokzölle gegenüber nahezu allen Handelspartnern der USA an. Zwar wurden diese Maßnahmen – mit Ausnahme gegenüber China – vorläufig wieder ausgesetzt, doch haben sie gezeigt, dass die US-Regierung dazu bereit ist, selbst pessimistische Expert:innenprognosen deutlich zu übertreffen. Würde der vorgestellte Zollplan in Gänze umgesetzt werden, könnte der durchschnittliche effektive US-Zollsatz laut Berechnungen von Oxford Economics auf über 25 % ansteigen. Ein historisch hoher Wert, der letztmals zu Beginn des 20. Jahrhunderts erreicht wurde.

Was in jedem Fall bleibt, ist eine weltweite, handelspolitische Verunsicherung. Sie lässt sich am Trade Policy Uncertainty Index (TPU) von Caldara et al. (2019) ablesen: Seit Trumps Rückkehr ins Amt sind die Werte des Index massiv angestiegen und erreichten am Messpunkt des 4. April – also zwei Tage nach dem Liberation Day – mit über 1660 Punkten ein neues Allzeit-hoch. Ein derart hohes Maß an Verunsicherung zeigte sich selbst während Trumps erster Amtszeit nicht – obwohl bereits der erste sino-amerikanische Handelskrieg damals erhebliche Ausschläge verursachte. Die aktuellen Extremwerte bringen eine erhebliche Bedrohung für die Weltwirtschaft mit sich. Sie hemmt die Investitions- und Strukturentscheidungen von Unternehmer:innen und lässt das Vertrauen in die Regelgebundenheit des internationalen Handels erodieren.

Trade Policy Uncertainty Index (TPU)

Index: Jän. 1960=100



Quelle: Caldara et al. 2019; Stand: 04.04.2025.

Dabei ist die grenzüberschreitende Bewegung von Menschen, Waren, Dienstleistungen und Kapital eine dezidierte politische Zielsetzung der EU, die sich nicht im Binnenmarkt erschöpft. Auch die gemeinsame Handelspolitik gegenüber Drittstaaten folgt diesem Ansinnen und hat in der Vergangenheit durch die positiven Effekte komparativer Kosten- und Standortvorteile zu enormen wohlfahrtssteigernden Effekten für die EU-Mitgliedstaaten und ihre Partner beigetragen. Jedoch sind in den letzten Jahren auch andere große Wirtschaftsmächte dabei, ihre eigenen regionalen und bilateralen strategischen Allianzen voranzutreiben – und das häufig, ohne – wie im Falle der EU – strenge normative Bedingungen an das jeweilige Gegenüber zu richten.

Der ursprüngliche Zollplan des „Liberation Day“ der US-Regierung hätte den durchschnittlichen effektiven US-Zollsatz auf

25 %
ansteigen lassen.

Ähnliche Werte gab es letztmals zu Beginn des 20. Jahrhunderts.

Unternehmen wissen aktuell nicht, wie dauerhaft die neuen Zölle sein werden, und zögern deshalb bei Investitionen und Strukturentscheidungen.

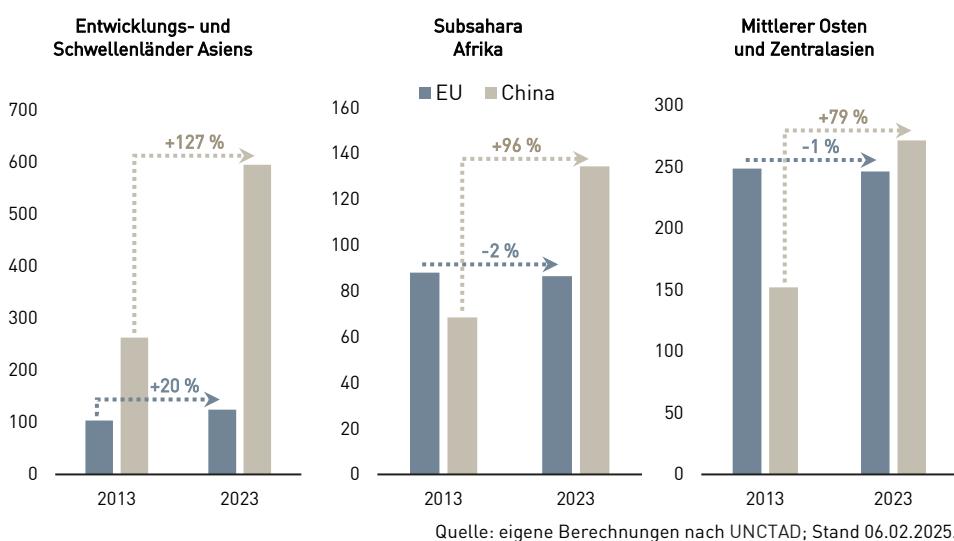
Allen voran lässt sich hier China anführen, das seit geraumer Zeit eine aktive, strategische Handelspolitik verfolgt. Dabei wird deutlich: China gewinnt handelspolitisch an Gewicht, die EU verliert zunehmend an Einfluss. So zeigt etwa ein Blick auf UN-Comtrade-Daten, dass es China während der letzten Dekade deutlich besser als Europa gelungen ist, seine Handelsbeziehungen in aufstrebende Wachstumsregionen auszubauen. Bei den Entwicklungs- und Schwellenländern Asiens ist hier der stärkste Zuwachs zu beobachten. Um insgesamt 127 % sind die chinesischen Exporte dorthin im Zeitraum zwischen 2013 und 2023 angewachsen. Zum Vergleich: Der EU gelang im selben Zeitraum lediglich eine Ausweitung seiner Ausfuhren in die Region um 20 %. Ähnliche Dynamiken zeigen sich auch für Subsahara Afrika. Während China seine Exporte um 96 % ausweiten konnte, gingen jene der EU sogar um 2 % zurück. Zu einem ebenfalls leichten Rückgang von EU-Ausfuhren (- 1%) kam es im gleichen Zeitraum auch im Mittleren Osten und Zentralasien. Demgegenüber steht ein chinesisches Plus von 79 %.

Auch andere große Wirtschaftsmächte sind dabei, ihre eigenen regionalen und bilateralen strategischen Handelsbeziehungen voranzutreiben.

Besonders erfolgreich: China!

Entwicklung der Handelsbeziehungen mit Zielregionen, 2013-2023

Exporte in die jeweilige Region in Mrd. USD zu laufenden Preisen



Geopolitische Entwicklungen bringen Verteidigungspolitische Herausforderungen mit sich
 Spätestens seit dem russischen Überfall auf die Ukraine im Februar 2022 sieht sich Europa mit einer neuen Dimension an sicherheitspolitischen Bedrohungen konfrontiert. Neben dem konventionellen Krieg an der EU-Ostgrenze haben es viele Mitgliedstaaten bereits mit hybriden Formen der Kriegsführung – darunter Angriffe auf Energieinfrastruktur und Telekommunikation, die Beeinflussung demokratischer Prozesse sowie der Einsatz von Migration als strategisches Druckmittel – auf dem eigenen Territorium zu tun. Mit den beiden Auftritten von US-Verteidigungsminister Pete Hegseth vor den NATO-Verbündeten und US-Vizepräsident J.D. Vance auf der Münchener Sicherheitskonferenz zu Beginn des Jahres 2025 ist zweifelsohne deutlich geworden, dass sich die sicherheitspolitische Ausrichtung der USA zunehmend weg von Europa hin zum pazifischen Raum verlagert und dass die EU künftig primär selbst für ihre Sicherheit verantwortlich sein wird. Die letztverfügbar Eurostat-Daten aus dem Jahr 2023 zeigen, dass nur 9 von 27 EU-Mitgliedsländer dem offiziellen NATO-Ziel von 2 % des BIP für Verteidigungsausgaben nachgekommen sind.

Lediglich

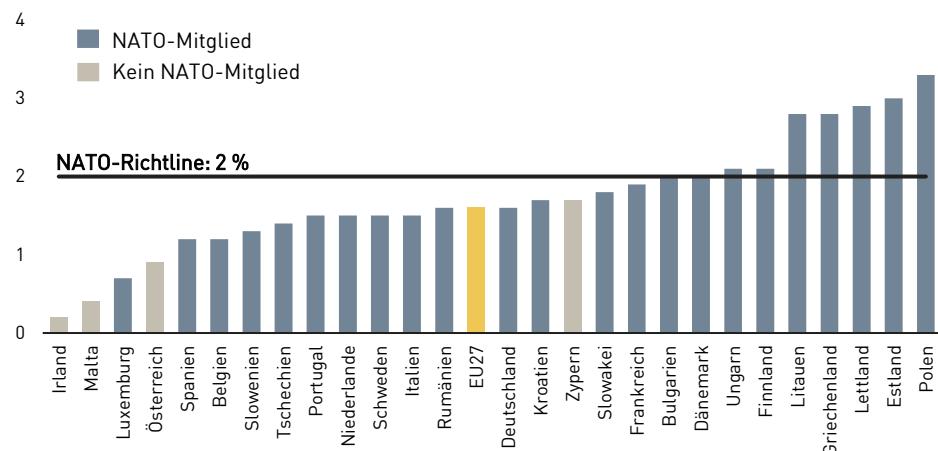
9 von 27

EU-Mitgliedsländer erfüllen die Vorgaben des offiziellen NATO-Ziels für Verteidigungsausgaben von

2 % des BIP.

Ausgaben der EU-Mitgliedstaaten für Verteidigung, 2023

In % des BIP



Quelle: European Defence Agency.

Seither haben sich die verteidigungspolitischen Bemühungen in vielen Ländern zwar verstärkt, allerdings gehen Expert:innen bei einem Rückzug der US-Streitkräfte aus Europa – ein Szenario, dessen Eintritt mittlerweile keineswegs mehr als unwahrscheinlich gilt – von weitaus höheren Ausgabefordernissen aus. Nach Einschätzung von Ökonom:innen von IfW-Kiel und Bruegel müsste Europa seine militärischen Kapazitäten deutlich ausweiten und etwa 50 zusätzliche Brigaden mit insgesamt rund 300.000 Soldaten aufbauen. Um diese Kräfte auszustatten, wären mindestens 1.400 neue Kampfpanzer sowie 2.000 Schützenpanzer notwendig – mehr, als derzeit insgesamt in den Heeresverbänden Deutschlands, Frankreichs, Italiens und des Vereinigten Königreichs vorhanden sind. Zusätzlich wäre eine jährliche Produktion von etwa 2.000 Langstreckendrohnen erforderlich, um den künftigen Bedarf zu decken. Dies würde kurzfristig eine Erhöhung der Verteidigungsinvestitionen um rund 250 Mrd. Euro jährlich (3,5 % des BIP) erforderlich machen.

Bei einem Rückzug der US-Streitkräfte aus Europa wäre kurzfristig eine jährliche Erhöhung der EU-Verteidigungsinvestitionen um rund

250 Mrd.
Euro erforderlich, was etwa
3,5 %
des BIP entsprechen würde.



Wirtschaftspolitische Lösungsansätze

Die sicherheitspolitischen Herausforderungen der letzten Jahre haben zu einer Neubewertung zentraler Standortfaktoren geführt. **Sicherheit, geopolitische Resilienz und außenwirtschaftliche Handlungsfähigkeit sind zu Kernelementen europäischer Wettbewerbsfähigkeit geworden.** Der Begriff der „offenen strategischen Autonomie“ bringt diese neue Realität auf den Punkt: Es geht darum, wirtschaftliche Offenheit zu erhalten und gleichzeitig strategische Abhängigkeiten zu verringern, kritische Infrastrukturen zu sichern und die wirtschaftliche Handlungsfreiheit Europas zu stärken.

Offene strategische Autonomie durch echte europäische Außenwirtschaftspolitik

Die europäische Außenwirtschaftspolitik steht zunehmend im Spannungsfeld zwischen offener Handelsordnung und geopolitischer Realität. Während andere Wirtschaftsräume wie China oder die USA ihre Außenwirtschaft explizit sicherheits- und industriepolitisch ausrichten, fehlt der EU bislang eine kohärente, strategisch verankerte Antwort. Eine moderne europäische Außenwirtschaftspolitik sollte daher das Ziel verfolgen, **sicherheitsrelevante Abhängigkeiten systematisch zu reduzieren**. Dies betrifft insbesondere die Sicherung kritischer Rohstoffe und Vorprodukte, etwa über gezielte **Rohstoffpartnerschaften, Investitionsabkommen** oder den **Ausbau europäischer Förderkapazitäten**.

Zugleich ist der **Aufbau resilenter internationaler Lieferketten** zentral. Die **Diversifizierung von Bezugsquellen und Transportwegen** sowie die gezielte Förderung von Produktion in strategischen Sektoren stärken die wirtschaftliche Widerstandsfähigkeit Europas. Auch die klimafreundliche Transformation der industriellen Wertschöpfung sollte im Sinne einer aktiven Außenwirtschaftspolitik flankiert werden – etwa durch den **Aufbau von Märkten für nachhaltige Produkte** und den **Zugang zu klimaneutraler Energie**. Ziel ist die Verbindung ökologischer Zielsetzungen mit strategischer Resilienz.

Der Aufbau resilenter internationaler Lieferketten zentral.

Eine strategisch ausgerichtete Handelspolitik als geopolitisches Instrument

Der internationale Handel bleibt für Europa eine zentrale Wohlstandsquelle. Umso wichtiger ist es, dass die **Handelspolitik** der EU **strategisch ausgerichtet, realitätsnah und an den eigenen Interessen orientiert** ist. Der **multilaterale Rahmen der WTO** sollte dabei nicht aufgegeben, sondern gestärkt werden – etwa durch eine Reform des Streitbeilegungssystems, neue Regeln für digitale Technologien, Umweltgüter und Dienstleistungen. KMUs gilt es gezielt im Welthandel zu unterstützen.

Die EU benötigt eine neue Handelspolitik, die strategisch ausgerichtet, realitätsnah und an den eigenen Interessen orientiert ist.

Parallel dazu braucht es eine **aktive bilaterale Handelspolitik**. **Neue Handels- und Investitionsabkommen** sollten rasch verhandelt, abgeschlossen und ratifiziert werden. Dabei gilt es, neben der klassischen Marköffnung auch **rohstoffbezogene Sicherheitsinteressen**, **digitale Kooperationsformate** und **Investitionsschutz** zu integrieren. Ergänzend ist eine **gezielte Informationspolitik** erforderlich, um die **Bedeutung des internationalen Handels** für Beschäftigung, Produktivität und Standortqualität sichtbarer zu machen. Besonderes Augenmerk sollte auf die **Wettbewerbsfähigkeit europäischer KMUs** gelegt werden. Handelsabkommen müssen **verständlich** kommuniziert, Ursprungsregeln vereinfacht und Zugangshürden abgebaut werden.

Sicherheits- und Verteidigungsindustrie als Bestandteil europäischer Standortpolitik

Eine handlungsfähige europäische Sicherheits- und Verteidigungspolitik setzt eine **leistungsfähige industrielle Basis** voraus. Die Stärkung der europäischen Verteidigungsindustrie ist daher **nicht nur sicherheitspolitisch geboten, sondern auch industrielpolitisch-strategisch sinnvoll**. Berechnungen zeigen, dass Ausgaben für militärische F&E langfristig die gesamtwirtschaftliche Produktivität steigern können – sowohl durch direkte inländische Effekte als auch durch internationale Spillover-Effekte. Durch eine **gemeinsame Beschaffung und Finanzierung von Rüstungsgütern** können **Kosten gesenkt**, Mehrfachstrukturen vermieden und die Entwicklung interoperabler Systeme erleichtert werden. Insbesondere durch EU-weite Standardisierung, gemeinsame Zertifizierungen und gezielte Spezialisierung lassen sich **Effizienzgewinne** heben und industrielle Kapazitäten konsolidieren.

Ausgaben für militärische F&E können langfristig die gesamtwirtschaftliche Produktivität steigern. Daher ist die Stärkung der europäischen Verteidigungsindustrie auch in industrielpolitisch-strategischer Hinsicht sinnvoll.

Zugleich braucht es geeignete finanzielle Instrumente. Der **Europäische Verteidigungsfonds (EDF)** sollte gezielt zur Förderung gemeinsamer F&E-Projekte, der Entwicklung strategischer Fähigkeiten sowie zur Stärkung innovationsgetriebener Kooperationen genutzt werden. Auch **KMUs sind in diesem Bereich besser zu integrieren** – etwa durch den erleichterten Zugang zu Finanzierungen und die Öffnung der Förderregeln bei der Europäischen Investitionsbank. Die sicherheitspolitische Dimension muss damit zu einem festen Bestandteil europäischer Industrie- und Standortpolitik werden. Eine starke europäische Verteidigungswirtschaft wirkt als **Innovationstreiber, Beschäftigungsmotor und geopolitisches Stabilitäts-element** gleichermaßen.

FAZIT:

Die Analyse zeigt, dass die EU im globalen Wettbewerb mit strukturellen Schwächen kämpft. Im Bereich **Innovation** bleibt Europa hinter den USA und China zurück. Gründe sind eine geringere Produktivität u.a. aufgrund einer starken Ausrichtung auf Mid-Tech-Sektoren, geringe F&E-Investitionen und ein Mangel an Risikokapital. Dies erschwert die Entwicklung und Skalierung neuer Technologien. Auch die Gründungsdynamik ist im transatlantischen Vergleich schwach. In zentralen Zukunftstechnologien wie Künstlicher Intelligenz droht Europa den Anschluss zu verlieren, was langfristig Wachstum und Wohlstand gefährdet. Erforderlich ist daher eine deutliche Erhöhung der F&E-Ausgaben im nächsten EU-Finanzrahmen und gezielte Investitionen in Schlüsseltechnologien. Der Aufbau eines leistungsfähigen Kapitalmarkts und innovationsfreundlicher Rahmenbedingungen für Start-ups wird als notwendig erachtet. Zudem braucht es eine aktive Fachkräftepolitik, die Zuwanderung und Weiterbildung fördert, um die demografisch bedingten Engpässe abzufedern.

Auch die **Wettbewerbsfähigkeit** ist unter Druck. Hohe Energiepreise, eine fragmentierte Binnenmarktarchitektur, überbordende Bürokratie und übermäßige Regulierung schwächen insbesondere industriestarke Länder wie Deutschland und Österreich. Gleichzeitig verzerrt und verschärft die subventionsgetriebene Konkurrenz aus China den internationalen Standortwettbewerb. Notwendig sind deshalb eine Reform des Strommarktdesigns, der Ausbau von Energie- und Wasserstoffinfrastrukturen und eine technologieoffene Industriepolitik mit gezielter Förderung klimafreundlicher Leitmärkte. Die Vollendung des Binnenmarkts und der Abbau von bürokratischen Lasten, insbesondere für KMUs, sind weitere zentrale Hebel.

Schließlich gewinnt die Frage nach der **Resilienz des Standorts** dramatisch an Bedeutung. Strategische Abhängigkeiten, geopolitische Spannungen und protektionistische Tendenzen machen eine neue Standortlogik der wirtschaftlichen Sicherheit notwendig. Die EU muss künftig wirtschaftliche Offenheit mit strategischer Resilienz verbinden – durch Diversifizierung von Lieferketten, gezielte Rohstoffpartnerschaften und gemeinsame europäische Rüstungsinitiativen. Nur so wird es Europa gelingen, gleichzeitig seine wirtschaftliche Stärke zu behaupten und geopolitisch handlungsfähig zu bleiben.

Es zeigt sich, dass die EU vor tiefgreifenden strukturellen Herausforderungen steht, die ihre Innovationskraft, Wettbewerbsfähigkeit und strategische Resilienz gleichermaßen betreffen. Mit einer koordinierten europäischen Strategie lässt sich jedoch ein weiterer Rückfall im globalen Standortwettbewerb verhindern. Die wirtschaftspolitischen Konzepte liegen mittlerweile auf dem Tisch; es ist nun an der Zeit, sie in wirksame Politikmaßnahmen zu überführen.



Weitere
Publikationen
finden Sie auf
unserer Website!

Medieninhaber/Herausgeber:

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

Abteilungsleitung:

MMag. Claudia Huber

Chefredaktion:

Thomas Eibl

Autor/Ansprechpartner:

Bernleithner, Borrmann,
Charalampidou, Eibl, Filip,
Obinger, Terasa,
thomas.eibl@wko.at
Tel: +43 5 90 900 | 3402

14. Mai 2025