



## Industrieforum

Die globale Zeitenwende meistern

## Industriepolitik

Militärgüter als Chance für die Wirtschaft

## Industriekonjunktur aktuell

Industrie zwischen Stabilität und Umbruch

### **Bundessparte Industrie (BSI)**

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

### **Industriewissenschaftliches Institut (IWI)**

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

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

### **Industriellenvereinigung (IV)**

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



#### **Bundessparte Industrie der Wirtschaftskammer Österreich**

Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien

Telefon: 05 90 900-3460

Telefax: 05 90 900-113417

Internet: [wko.at/industrie](http://wko.at/industrie),

E-Mail: [bsi@wko.at](mailto:bsi@wko.at)

#### **Bundespräsidium**

Obmann Mag. Sigi MENZ, Ottakringer Getränke AG

Stellvertreter Vorstandsvorsitzender KommR DI

Dr. Clemens MALINA-ALTZINGER, Reform-Werke  
Bauer & Co. Ges.m.b.H.

Stellvertreter GF Thomas SALZER,  
Salzer Papier GmbH

kooptiert gem. § 63 (2) WKG:

COO Günter DÖRFLINGER, MBA, Christof

Industries Global GmbH

CEO Mag. Christian KNILL, Knill Energy

Holding GmbH

#### **Geschäftsführer**

Mag. Andreas MÖRK



#### **Industriewissenschaftliches Institut**

Mittersteig 10/4, 1050 Wien

Telefon: +43 1 513 44 11-0

Telefax: +43 1 513 44 11-2099

Internet: [www.iwi.ac.at](http://www.iwi.ac.at),

E-Mail: [office@iwi.ac.at](mailto:office@iwi.ac.at)

#### **Vorstand**

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

KommR. Karlheinz KOPF, Wirtschaftskammer  
Österreich, stv. Vorstandsvorsitzender des IWI

Gen.-Sekt. Mag. Christoph NEUMAYER

Industriellenvereinigung, stv. Vorstandsvor-  
sitzender des IWI

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

Mag. Markus BEYRER, Business Europe

Mag. Christian DOMANY, Unternehmensberater

Dr. Erhard FÜRST,

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

GF Mag. Andreas MÖRK, Bundessparte

Industrie, der Wirtschaftskammer Österreich,  
Kassier des IWI

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

#### **Kuratorium**

Vorsitzender Hon.Konsul KommR Veit

Schmid-Schmidfelden, Rupert Fertinger GmbH

#### **Geschäftsführer**

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

#### **Wissenschaftlicher Leiter**

Univ. Prof. DI Dr. Mikuláš Luptáček



#### **Industriellenvereinigung**

Schwarzenbergplatz 4, 1031 Wien, Österreich

Telefon: +43 1 71135 - 0

Internet: [www.iv.at](http://www.iv.at), [www.facebook.com/industriellenvereinigung](http://www.facebook.com/industriellenvereinigung),

[www.twitter.com/iv\\_news](http://www.twitter.com/iv_news)

E-Mail: [office@iv.at](mailto:office@iv.at)

#### **Präsidium**

Präsident Georg KNILL, Knill Gruppe

Vize-Präsidentin Dipl.-Ing. Dr. Sabine

HERLITSCKA MBA, Vorstandsvorsitzende

Infineon Technologies Austria AG

Vize-Präsident Philipp VON LATTORFF,

Geschäftsführer Boehringer Ingelheim

RCV GmbH & Co KG Regional Center Vienna

Vize-Präsident Dipl.-Ing. F. Peter MITTERBAUER,

Vorstandsvorsitzender MIBA AG

#### **Geschäftsführung**

Generalsekretär Mag. Christoph NEUMAYR

Vize-Generalsekretär Ing. Mag. Peter KOREN

Vize-Generalsekretärin Dr. Claudia MISCHENSKY



## editorial

Georg Knill  
Globale Zeitenwende: Veränderung ist  
die neue Normalität

## forum

Die globale Zeitenwende meistern

Sich den neuen Herausforderungen stellen

Interview:  
„Zölle sind Gift für den Welthandel und  
den Frieden.“  
Prof. Dr. Dr. Hans-Werner Sinn, Ökonom

## politik

Militärgüter als Chance für die  
Wirtschaft

Interview:  
„Österreichs Unternehmen spüren  
das gesteigerte Interesse.“  
Dr. Reinhard Marak, Geschäftsführer der  
Arbeitsgemeinschaft Sicherheit und  
Wirtschaft der WKO

Neue Serie: Wachstumsmarkt  
Südosteuropa: Potenziale für den  
Export nutzen

## konjunktur

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

Industrie zwischen Stabilität und Umbruch  
Mag. Andreas Mörk

## konjunktur nach branchen

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

# inhalt

## Globale Zeitenwende: Veränderung ist die neue Normalität

Die geopolitischen Umbrüche der vergangenen Jahre haben eine neue weltwirtschaftliche Realität geschaffen. Vom russischen Angriffskrieg auf die Ukraine über eine unberechenbare US-Handelspolitik bis hin zu technologischen Machtverschiebungen, die Welt ist von einem ständigen Wandel geprägt: Veränderung ist die neue Normalität.

Autor: Georg Knill

Das handelspolitische Gefüge, auf das sich Österreichs Wirtschaft in den letzten Jahrzehnten verlassen konnte, gerät zunehmend ins Wanken. Europa, und damit auch Österreich, steht an einer Weggabelung: Wir müssen uns neu beweisen, unsere Hausaufgaben machen und in der Standortpolitik Vollgas geben. Mehr denn je ist unser Standort von äußeren Einflüssen betroffen – seien es geopolitische Verwerfungen oder Handelskonflikte. In einer komplex vernetzten

Welt trifft das nicht nur Österreich allein, sondern auch unsere Handelspartner. Darauf haben wir wenig Einfluss. Umso entscheidender ist es, an jenen Stellschrauben zu drehen, die wir beeinflussen können: Die Qualität unseres Standorts zu verbessern. Diese hat in den letzten Jahren aus einer Vielzahl an Gründen abgenommen. Wir müssen wieder ambitioniert und mit Weitsicht daran arbeiten, Wachstum herzustellen, um Wohlstand abzusichern.



Georg Knill, Präsident der Industriellenvereinigung

Foto: V/Alexander Müller



## Standort Österreich ist zu teuer und ...

Wir befinden uns in der längsten Rezession seit dem Zweiten Weltkrieg. Wachstum findet derzeit um uns herum statt, aber nicht in unserem Land. Grund dafür ist die Kombination von nicht-wettbewerbsfähigen Rahmenbedingungen, die der Industrie seit langem zusetzen. In den letzten vier Jahren sind die Gehälter in der Industrie um insgesamt 30 Prozent gestiegen, in Deutschland waren es im gleichen Zeitraum 18 Prozent. Mit den stark gestiegenen Lohnnebenkosten sind auch die Lohnstückkosten regelrecht explodiert. Hinzu kommt die Energiepreissituation: Österreichs Unternehmen zahlen im internationalen Vergleich signifikant höhere Strompreise. Im Vergleich zu den USA sind sie etwa drei- bis viermal so hoch. Damit wird ein zentrales Element industrieller Produktion zu einem gravierenden Wettbewerbsnachteil.

Neben den Kosten ist es auch der regulatorische Aufwand, der die Wirtschaft zusätzlich bremst. Die Bürokratie hat in ihrer Komplexität und ihrem Umfang ein Maß erreicht, das die Unternehmen regelrecht erdrückt. Zwischen 10 und 15 Milliarden Euro kostet den Unternehmen die Erfüllung bürokratischer Auflagen. Eine Summe, die in keinem Verhältnis zum Nutzen steht. Wenn man sich bewusst macht, dass diese Mittel in Innovation, Digitalisierung oder Forschung fließen könnten, wird klar, welches Potenzial durch Fehlsteuerung verschenkt wird.

## ... muss zurück zu passenden Rahmenbedingungen

Kurzfristig braucht es eine spürbare Entlastung der Unternehmen, um die Wettbewerbsfähigkeit wiederherzustellen. Dazu gehört die Umsetzung der Strompreiskompensation. Österreich hat sie nur für 2022 gewährt, während viele anderen EU-Länder dieses wichtige Standortinstrument bis 2030 verlängert haben. Ebenso essenziell ist eine Senkung der Lohnstückkosten, sei es durch die Senkung der Lohnnebenkosten oder der Erhöhung des Arbeitsvolumens – mehr Vollzeit, weniger

**Es muss uns klar sein, dass es auch langfristige Reformen braucht, um den Standort fit für die Zukunft aufzustellen. Es braucht den Willen und Mut für echte Strukturreformen.**

Teilzeit oder auch ein späterer Pensionsantritt. Das reduziert nicht nur den Druck auf die Unternehmen, sondern trägt auch dazu bei, Arbeitsplätze langfristig zu sichern. Schließlich muss auch die Bürokratielast wieder gesenkt werden. Was über Jahre hinweg an Regeln und Berichtspflichten angehäuft wurde, muss nun mit dem gleichen Nachdruck wieder vereinfacht bzw. abgeschafft werden. Es geht nicht um ein Weniger an Kontrolle, sondern um ein Mehr an Effizienz.

Gleichzeitig muss uns klar sein, dass es auch langfristige Reformen braucht, um den Standort fit für die Zukunft aufzustellen. Es braucht den Willen und Mut für echte Strukturreformen. Das betrifft unter anderem die Pensionen, wo wir das System als Ganzes konsolidieren müssen. Auch in der Bildung liegen große ungenutzte Potenziale: etwa durch eine bessere Abstimmung zwischen Bund, Ländern und Gemeinden, mehr Fokus auf MINT-Fächer und stärkere Verbindungen zwischen Ausbildung und Arbeitswelt. Deshalb braucht es auch in der Verwaltung klarer Zuständigkeiten, treffsichere Förderungen und praktikable Regelungen. Vor allem braucht es eine Vision, wie der Industriestandort in Österreich aussehen soll. Wo wollen wir hin?

Es geht darum Österreich wieder an die Weltspitze zu führen. Es geht um die Fähigkeit unseres Landes, Wohlstand, Arbeitsplätze und soziale Sicherheit auch in unsicheren Zeiten zu sichern. Veränderung ist, das hat die Vergangenheit deutlich gemacht, keine Ausnahme mehr, sondern ein Dauerzustand. Österreich kann diesen Wandel erfolgreich gestalten. Mit einer Standortpolitik, die das auch will. ■



## Die globale Zeitenwende meistern

**Die Welt ist in Bewegung. Bisher geltende Spielregeln werden durch Umbrüche und Krisen außer Kraft gesetzt. Auch die Wirtschaft ist davon massiv betroffen und muss sich auf die neuen Anforderungen einstellen.**

Wirtschaftlich verharnt Österreich auch 2025 in der Rezession. Laut den Prognosen der EU-Kommission ist Österreich heuer der einzige EU-Staat, dessen Wirtschaft schrumpft. Auch die Inflation bleibt mit 2,9 Prozent deutlich über dem EU-Schnitt und dem Zielwert von zwei Prozent. Das prognostizierte Defizit wird mit 4,4 Prozent der Wirtschaftsleistung den zulässigen Wert von 3,0 Prozent deutlich übersteigen. Die Gründe dafür sind bekannt: Hohe Energiekosten, kriselnde Industrie und die EU-weit fünfthöchsten Arbeitskosten. Es ist eine Abwärtsspirale, aus der sich Österreich bisher nicht befreien konnte, wir erleben eine beispiellose Negativentwicklung, wie es sie seit den 1950er-Jahren nicht mehr gab.

Als Folge wird die heimische Industrie auch in diesem Jahr besonders stark schrumpfen. Der Wettbewerbsdruck auf der internationalen Bühne ist enorm. Unser Land ist aufgrund der viel zu stark gestiegenen Personal- und Energiekosten zum Schlusslicht in Europa geworden. Obwohl die entsethenden Kosten nicht in voller Höhe an die Kunden weitergegeben werden können, hat sich

Österreich aus dem Markt gepreist. Diese Phase der chronischen Stagnation wird nicht durch Warten und Hoffen auf Besserung enden, standortpolitische Maßnahmen sind nun dringend notwendig. Die Bundesregierung kündigt im Regierungsprogramm an: „Um einen Abfluss der Wirtschaftsleistung sowie Deindustrialisierung am Standort konsequent zu verhindern, setzen wir Maßnahmen, die unternehmerische Freiheit, Innovationskraft, Wertschöpfung und Arbeitsplätze in und für Österreich sichern.“ Wann und wie diese umgesetzt werden, bleibt abzuwarten.

### Strompreiskompensation

Fest steht, um wieder auf die Überholspur zu kommen, müssen die hausgemachten Strukturprobleme schnell und effizient gelöst werden. Neben der Konsolidierung des Haushaltes, müssen mutige Reformschritte und dringend auch Offensivmaßnahmen gesetzt werden. Eine der Hauptbelastungen der heimischen Unternehmen betrifft die Energiekosten. Vor allen die energieintensive Industrie muss hier enorme

Belastungen stemmen. Darum hat die voestalpine Anfang Mai in einem Brief an die Bundesregierung Fairplay für Österreichs energieintensive Industrie und daher die weitere Nutzung der Strompreiskompensation gefordert. Die meisten EU-Staaten nutzen dieses Instrument seit mehr als zehn Jahren und haben es zum Teil bereits bis 2030 verlängert – nur Österreich nicht. Mit der Nichtnutzung der Strompreiskompensation wird der energieintensiven Industrie in Österreich nachhaltiger Schaden im Wettbewerb zugefügt, wie von der voestalpine betont wird. „Für Unternehmen wie die voestalpine ist die Strompreiskompensation ein wichtiger Faktor für Wettbewerbsfähigkeit und Investitionen, damit wir auch künftig unsere insgesamt 23.600 Arbeitsplätze in Österreich absichern können. Wir erbringen unsere Leistungen für Österreich, wir schaffen etwa jährlich einen Produktionswert von 21,5 Mrd. Euro und leisten direkt und indirekt insgesamt 2,4 Mrd. Euro an Steuern und Sozialbeiträgen in Österreich pro Jahr. Wir sind einer der kraftvollsten Wirtschaftsmotoren des Landes. Dafür möchten wir im Gegenzug darauf vertrauen können, dass die Politik zukunftstaugliche Rahmenbedingungen für unsere Wettbewerbsfähigkeit sichert“, so Herbert Eibensteiner, CEO voestalpine AG.

## Internationale Faktoren

Zu den hausgemachten Problemen kommen aber noch internationale Entwicklungen, die die österreichische Wirtschaft hart treffen. Die heimischen Betriebe werden aus mehreren Richtungen in die Zange genommen. China hat

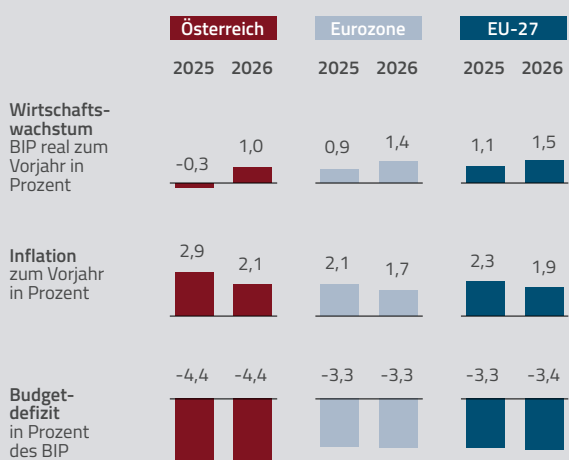


US-Präsident Donald Trump stellt mit seinen Zöllen die internationale Wirtschaft vor enorme Probleme.

technologisch stark aufgeholt und geht staatlich subventioniert in den Export nach Europa – beflügelt auch durch den immer wieder auflodernden Zollstreit mit den USA. Hier entsteht eine Preisschlacht, bei der die österreichischen Unternehmen nicht mithalten können.

Zusätzlich stellt uns die von US-Präsident Donald Trump verhängten Zölle vor große Probleme. Wie hier die Entwicklung weiter geht, lässt sich schwer sagen, da der US-Präsident einen Zick-Zack-Lauf der Extraklasse hinlegt. Nun werden die Abgaben auf Stahl- und Aluminium-Importe in die USA verdoppelt – von 25 auf 50 Prozent. Ein Schritt, der auch österreichische Unternehmen hart trifft. Im Zollstreit mit der EU hat Trump nach einem Telefonat mit EU-Präsidentin von der Leyen angekündigt, die vorgesehene Zölle auf Waren aus der EU in Höhe von 50 Prozent bis zum 9. Juli auszusetzen. Die Verhandlungen werden nun mit Hochdruck fortgesetzt. Dazu Christoph Neumayer, Generalsekretär der Industriellenvereinigung: „Dialogbereitschaft ist nun entscheidend. Die

### EU-Wirtschaftsprognose bis 2026



Quelle: EU Kommission



Fortsetzung der Gespräche mit den USA über eine mögliche Einigung ist der richtige Weg.“ Gleichzeitig muss die EU ihre Interessen konsequent vertreten und gegebenenfalls maßvoll reagieren. „Ein Handelskrieg kennt nur Verlierer. Deshalb gilt es, Eskalationen zu vermeiden und auf eine Einigung zu setzen“, so Neumayer weiter.

### EU Binnenmarkt mit neuer Strategie

Die von der EU-Kommission Ende Mai vorgestellte Binnenmarktstrategie ist ein wichtiger Schritt für eine erfolgreiche Zukunft – auch für die heimischen Betriebe. Umfasst der Binnenmarkt doch 26 Millionen Unternehmen und 450 Millionen Konsument:innen, was Europa zum zweitgrößte Wirtschaftsraum der Welt macht. Und schon jetzt sind zwei Drittel der rot-weiß-roten Ausfuhren sind für andere EU-Länder bestimmt. Die EU-Kommission will mit der vorgelegten Strategie den



**„Ein Handelskrieg kennt nur Verlierer. Deshalb gilt es, Eskalationen zu vermeiden und auf eine Einigung zu setzen.“**  
Christoph Neumayer, Generalsekretär der Industriellenvereinigung

Binnenmarkt weiter stärken und bestehende Hindernisse für Handel und Investitionen abbauen. Dabei konzentriert sie sich auf die zehn größten Hindernisse, darunter komplizierte

Unternehmensgründung, begrenzte Anerkennung von Berufsqualifikationen, Fehlen gemeinsamer Standards und restriktive und divergierende nationale Regeln für Dienstleistungen. Mit der Strategie soll der Binnenmarkt einfacher, nahtloser und stärker werden. „Die EU-Kommission hat damit einen Prozess in Gang gesetzt, der nun konsequent weiterverfolgt werden muss. Nicht-tarifäre Handelshemmnisse wirken im Binnenmarkt teilweise wie Zölle – im Warenbereich mit rund 44 Prozent, im Dienstleistungsbereich sogar mit über 100 Prozent. Es muss jetzt entschlossen an deren Abbau gearbeitet und der Binnenmarkt sukzessive vollendet werden“, so Neumayer.

### Freihandelsabkommen Mercosur

Die aktuellen wirtschaftlichen Schwankungen und Handelsspannungen machen es zudem dringend notwendig, die Riege der Handelspartner zu erweitern und neue Handelsabkommen abzuschließen. „Wir brauchen Freihandelsabkommen mit Ländern wie Indien, Mexiko und Australien – und wir müssen bestehende Abkommen endlich ratifizieren. Das Mercosur-Abkommen liegt auf dem Tisch. Österreich sollte seine ablehnende Haltung gegenüber Mercosur überdenken“, appelliert Neumayer und spricht den aufrechten Nationalratsbeschluss an, in dem sich Österreich gegen das Mercosur-Abkommen ausspricht. Aufgrund der Unberechenbarkeit Donald Trumps müssen dringend neue Märkte erschlossen werden. „Südamerika ist ein enormer Absatzmarkt“, sagt auch Wirtschaftsminister Wolfgang Hattmannsdorfer. Er würde wohl die Sorgen der Bauern ernst nehmen und auf die Einhaltung von Qualitätsstandards pochen. „Doch nur mit Freihandel ist es möglich, dass wir unseren Wohlstand und die Jobs in Österreich halten können. Wenn es uns nicht gelingt, unsere Produkte weltweit zu verkaufen, gibt es bei uns keinen Sozialstaat“, so Hattmannsdorfer. Wir könnten uns dann keine Schulen, keine Spitäler oder Altersheime mehr leisten. „Wir müssen Europa neu denken, wenn wir nicht wollen, dass Europa in Schönheit stirbt.“ ■

Autorin: Herta Scheidinger



# „Wir brauchen eine glaubwürdige und verlässliche Industriestrategie“

**Thomas Bründl, Vizepräsident der IV OÖ und CEO der Starlim Spritzguss GmbH, über Standortprobleme, Deregulierung und Planungssicherheit.**

*Herr Bründl, wie beurteilen Sie die aktuelle wirtschaftliche Lage der Industrie?*

Thomas Bründl: Die derzeitige Situation ist geprägt von Unsicherheit, Volatilität und mangelnder Planbarkeit. Geopolitische Spannungen, wie das unberechenbare Agieren des US-Präsidenten Donald Trump oder der andauernde Krieg in der Ukraine, erzeugen spürbare Verunsicherung. Sie bremsen Investitionsentscheidungen, führen zu Zurückhaltung und wirken sich belastend auf die wirtschaftliche Entwicklung aus. Positive Signale bleiben meist kurzfristiger Natur.

*Was sagen Sie zu den Budgetplänen der Regierung?*

Erste gute Ansätze zur Konsolidierung des Haushaltes sind enthalten, die notwendigen Struktur-reformen fehlen aber wie auch kurzfristige Offensivmaßnahmen, um die Wirtschaft wieder anzukurbeln. Sparen bedeutet nicht, alles mit dem Rasenmäher zu kürzen, sondern das verfügbare Geld intelligent einzusetzen, um auch wieder Wachstum zu generieren.

Europa hat sich in den vergangenen Jahren immer stärker auf Regulierung konzentriert, während Asien nicht nur produziert, sondern längst auch innovativ führend ist. Die Innovationszyklen dort sind wesentlich kürzer. Wir hingegen lähmen uns zunehmend selbst durch Bürokratie. Es braucht ein Umdenken, sonst verlieren wir endgültig den Anschluss.

*Was sind aus Ihrer Sicht die drei wichtigsten Maßnahmen?*

Erstens: eine entschlossene und spürbare Deregulierung. Zweitens: eine verlässliche, europaweit abgestimmte Energiestrategie mit wettbewerbsfähigen Preisen. Drittens: Maßnahmen zur Dämpfung der Lohnstückkosten. Digitalisierung und

Automatisierung können dabei unterstützen. Aber ohne Leistungsbereitschaft werden wir unsere Position nicht halten.

*Ihre Unternehmen, starlim und sterner, stellen technische Silikonformteile her und beschäftigen weltweit rund 1.885 Mitarbeiter:innen, davon 1.200 in Österreich. Wie reagieren Sie auf die Lage?*



Wir haben unsere Investitionen in Österreich zurückgefahren und stattdessen im Ausland, vor allem in China, ausgebaut. Mit einem internationalen Produktionsnetzwerk können wir geopolitischen Risiken besser begegnen. Unser Headquarter bleibt in Europa – aber das Wachstum findet derzeit woanders statt.

*Was braucht es konkret, um Österreich wieder zukunftsfit zu machen?*

Planungssicherheit und Vertrauen. Unternehmen investieren nur dort, wo sie auf stabile Rahmenbedingungen vertrauen können. Kurzfristige Anreize wie Investitionsfreibeträge können helfen, langfristig braucht es aber ein überzeugendes Standortkonzept.

*Und auf europäischer Ebene?*

Wir brauchen eine glaubwürdige und verlässliche Industriestrategie – nicht bloß Absichtserklärungen. Wenn andere Länder wie Deutschland Strompreiskompensationen zusichern und wir in Österreich solche Instrumente ablehnen, verlieren wir an Attraktivität. Europa muss hier als Einheit agieren. Zudem braucht gerade ein exportstarkes Land wie Österreich neue Märkte. Handelsabkommen wie Mercosur dürfen nicht ewig aufgeschoben werden. Wenn wir zu zögerlich sind, sind andere schneller. ■

Für die PORR braucht Österreich einen Zehnjahresplan, um die Vorteile und den Handlungsbedarf darzustellen.



## Sich den neuen Herausforderungen stellen

**Für die heimischen Industriebetriebe sind die Rahmenbedingungen nach wie vor sehr ungünstig. Die aktuellen Herausforderungen drücken auf die Stimmung.**

**W**ir haben bei Unternehmen aus verschiedenen Branchen nachgefragt, wie sie die Situation beurteilen, inwieweit sie von den US-Zöllen betroffen sind und welche Maßnahmen nun am Standort dringend notwendig sind.

### Karl-Heinz Strauss, PORR AG

Der Tiefbau bleibt eindeutig der Wachstumsmotor der Branche, insbesondere aufgrund des breitflächigen Ausbaus des Transportnetzes und der Energieinfrastruktur im Zuge der Energietransformation. Beides sind Kern-kompetenzen der PORR. Das deutsche Sondervermögen wird in den nächsten Jahren für eine enorme Aktivität im Infrastrukturausbau sorgen und hier ist die PORR natürlich bestens positioniert. Schon jetzt ist unser Auftragseingang im Segment DE im 1. Quartal +81 Prozent angestiegen. Aber die Deutschen sind nicht die einzigen: Auch in Polen und Rumänien laufen ähnliche Infrastrukturprogramme, von denen die PORR profitieren kann. Der Wohnbau zieht langsam an. Aber auch im Hochbau gibt es Wachstumsimpulse zum Beispiel beim Gesundheitsbau und anspruchsvollen Bereichen wie Datacenter, Reinräumen und Industriebau. Hier

haben wir uns in den vergangenen Jahren als Spezialistin, die alles aus einer Hand bietet, etabliert.

Die angekündigten US-Zölle betreffen uns nur insofern als die globale Wirtschaft dadurch von Unsicherheit und uneinheitlichen Wachstumsaussichten geprägt ist. Europa und auch die europäische Bauindustrie entwickeln sich insgesamt stabil. Die PORR ist nicht in den USA tätig und hat dies auch in absehbarer Zeit nicht vor: Wir konzentrieren uns – wie man sieht mit Erfolg – auf unsere sieben Heimmärkte Österreich, Deutschland, Schweiz, Polen, Rumänien, Tschechien und die Slowakei.

Welche Maßnahmen sind für den Standort notwendig? Ich sage immer: Österreich braucht wie jeder vernünftige Standort einen Zehnjahresplan, der darstellt, welche Vorteile dieses Land gegenüber anderen hat, wo noch Handlungsbedarf besteht und welche Maßnahmen als Nächstes getroffen werden müssen. Denn das Problem ist, dass viele an sich gescheite Ideen und Vorhaben aus parteipolitischen Interessen eingebremst werden. Ein übergeordneter Zehnjahresplan würde hier Vorrang haben und die Vorgabe für alle

Ministerien darstellen, unabhängig von Parteizugehörigkeit.

### Roman Eberstaller, CEO Sunpor

Die Dämmstoffindustrie ist Hauptabnehmer unserer Produkte und eng mit dem Bausektor verbunden. Dieser hat an Schwung verloren, wir erwarten jedoch in den kommenden Jahren eine Erholung des Marktes. Chancen für unser Branche sehe ich insbesondere in der EU-Gebäuderichtlinie, die CO<sub>2</sub>-Reduktion und Kosteneffizienz im Wohnungsbau anstrebt und somit als Wirtschaftsmotor dienen kann. Gleichzeitig ist die Verunsicherung bei Konsument:innen durch globale und politische Krisen aktuell besonders groß. Langfristige Investitionen, wie z. B. Bau- und Sanierungsprojekte, werden daher eher verzögert.

Die US-Zölle haben keine unmittelbare Auswirkung auf unser Unternehmen, jedoch teilweise auf unsere Kund:innen. Durch die volatile Zoll-Situation entsteht eine globale Verunsicherung der Wirtschaft, die langfristige Investments für Unternehmen schwieriger plan- und realisierbar macht.

Die größten Herausforderungen für die Industrie stellen hohe Energiekosten sowie die im internationalen Vergleich besonders starken Anstiege der letzten Jahre bei Lohn- und Gehaltskosten. Um die internationale Wettbewerbsfähigkeit unserer Industrie sicherzustellen, braucht es hier vergleichbare Rahmenbedingungen.

### Rohit Aggarwal, CEO Lenzing Gruppe

Die Lenzing Gruppe hat ihren Erholungskurs im ersten Quartal des Jahres 2025 fortgesetzt und dank unseres Performance-Programms deutliche Umsatz- und Ergebnissteigerungen erzielt. Die Unsicherheit der Märkte und damit auch die eingeschränkte Ergebnisvisibilität haben sich durch eine zunehmend aggressive Zollpolitik weiter verschärft. Daher werden wir nicht nachlassen und die eingeleiteten Maßnahmen entschlossen umsetzen, um den Turnaround vollständig zu vollziehen und unsere Position als



Sunpor fordert vergleichbare Rahmenbedingungen.

führendes integriertes Faserunternehmen weiter zu stärken.

Unsere österreichischen Standorte haben nach wie vor wichtige Vorteile gegenüber der Konkurrenz, insbesondere aus Asien, und sind daher von großer strategischer Bedeutung. Wir sind aber an unseren europäischen Standorten im Allgemeinen einem hohen Kostendruck und einer zunehmenden Regulierungsdichte ausgesetzt. Um diese Standortnachteile zu kompensieren, setzen wir auf Innovation, die Diversifizierung des Ener-

**„Durch die volatile Zoll-Situation entsteht eine globale Verunsicherung der Wirtschaft, die langfristige Investments für Unternehmen schwieriger plan- und realisierbar macht.“**

Roman Eberstaller, CEO Sunpor

giemixes und Kosteneinsparungen, und hoffen auf eine kluge Industriepolitik. Es braucht die Anstrengungen aller Beteiligten, auch der Politik, um die internationale Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.

### Leonhard Werner, Standortleiter von LAT Nitrogen Linz

Die aktuelle Geschäftssituation von LAT Nitrogen ist aufgrund der volatilen Gaspreise nach wie vor





Unterstützung für F&E fordert LAT Nitrogen Linz.

herausfordernd. Dennoch blickt der Standort Linz positiv in die Zukunft und fokussiert sich auf innovative Projekte, wie unter anderem das Dekarbonisierungsprojekt Green Ammonia Linz (GrAmLI), die das Unternehmen bei der Produktion von umweltfreundlichen Pflanzennährstoffen, Melamin sowie technischen Stickstoffprodukten unterstützen.

Die gegenwärtigen Herausforderungen erfordern entschlossenes Handeln und innovative Lösun-

**„Die Herausforderungen erfordern entschlossenes Handeln und innovative Lösungen, um die Wirtschaft nachhaltig zu revitalisieren.“**

Leonhard Werner, Standortleiter LAT Nitrogen Linz

gen, um die Wirtschaft nachhaltig zu revitalisieren. Um zukunftsfähig zu bleiben, benötigen wir eine verstärkte Unterstützung für Forschung und Entwicklung. Dies beinhaltet die staatliche Förderung für innovative Projekte und pragmatische Gesetzgebung in den Bereichen Dekarbonisierung und Kreislaufwirtschaft sowie die Schaffung von Anreizen für Unternehmen, in neue Technologien zu investieren. Der Ausbau und die Modernisierung der Infrastruktur wie z. B. Wasserstoff sind entscheidend. Investitionen in Verkehrsnet-



Kostendruck und Regulierungsdichte kritisiert Lenzing.

ze, digitale Infrastruktur und Energieversorgung werden Arbeitsplätze schaffen und die Wettbewerbsfähigkeit in Oberösterreich fördern.

### Robert Zeillinger, CEO SKF

Nach sehr guten Geschäftsjahren ist seit Q4/2024 auch bei SKF ein deutlicher Geschäftsrückgang zu verzeichnen. Mittelfristig stellen wir uns im Vergleich zum Spitzenjahr 2022 auf 20 Prozent weniger Umsatz ein. Entsprechende Anpassungen sind in Umsetzung, weitere Reduktionen im Moment nicht mehr zu erwarten. Die Auslastung für die kommenden zwei Quartale ist gut, zumindest bis Herbst ist die wirtschaftliche Lage deutlich positiver.

Die im internationalen Vergleich äußerst negative Entwicklung unserer Lohnstückkosten reduziert massiv unsere Wettbewerbsfähigkeit. Die Negativspirale aus hoher Inflation und daraus resultierenden hohen Lohn- und Gehaltsabschlüssen muss gestoppt werden.

Auch überzogene und unausgereifte Vorschriften im europäischen Raum belasten Unternehmen zusätzlich. Betriebsintern begegnen wir dem Kostendruck mit einer konsequenten Fokussierung auf hochwertige, weniger preissensible Produkte, mit Automatisierung und Digitalisierung sowie mit möglichst effizientem und flexiblem Einsatz unserer vorhandenen Arbeitskraft – je nach momentaner Auftragslage.





SKF ist durch Lohnstückkosten weniger wettbewerbsfähig.

### Andreas Kraler, geschäftsführender Gesellschafter der HELLA Gruppe

Wir haben in den Jahren der Pandemie und den von Niedrig- bis Nullzinspolitik geprägten Bau-boomjahren die erhöhte Nachfrage in Umsatzrekorde ummünzen können. Im Jahr 2024 lagen wir trotz europaweiter Rezession mit 185 Millionen Euro etwas über den Niveaus der Vorkrisenjahre. Wir blicken nun umsichtig und dennoch zuversichtlich auf dieses Geschäftsjahr. Eine Vielzahl an großvolumigen Objektaufträgen, bei denen unsere Sonnenschutzsysteme zum Einsatz kommen, ist beauftragt und in Umsetzung.

Der internationale Markt ist für uns von zentraler Bedeutung. Wir haben ganz bewusst die Entscheidung getroffen, nicht in eine Nische zu gehen, sondern auf Internationalität zu setzen. Im Jahr 2001 startete HELLA mit der internationalen Expansion. Zwischen 2004 und 2016 hat die HELLA Gruppe 15 Unternehmen übernommen. Damit konnten wir Marktanteile gewinnen, unser Produktportfolio erweitern und die Wertschöpfungstiefe ausbauen. Heute sind wir in neun europäischen Ländern mit eigenen Niederlassungen vertreten und setzen auf mehrere Vertriebskanäle. 25 Vertriebsstandorte sorgen dabei für maximale Kundennähe. Neben dem Kerngeschäft in Europa bedienen wir auch die Nachfrage nach intelligenten Sonnenschutzsystemen über die europäischen Grenzen hinaus, und liefern in über 60 Märkte.



HELLA setzt auf eine klare Markenpositionierung.

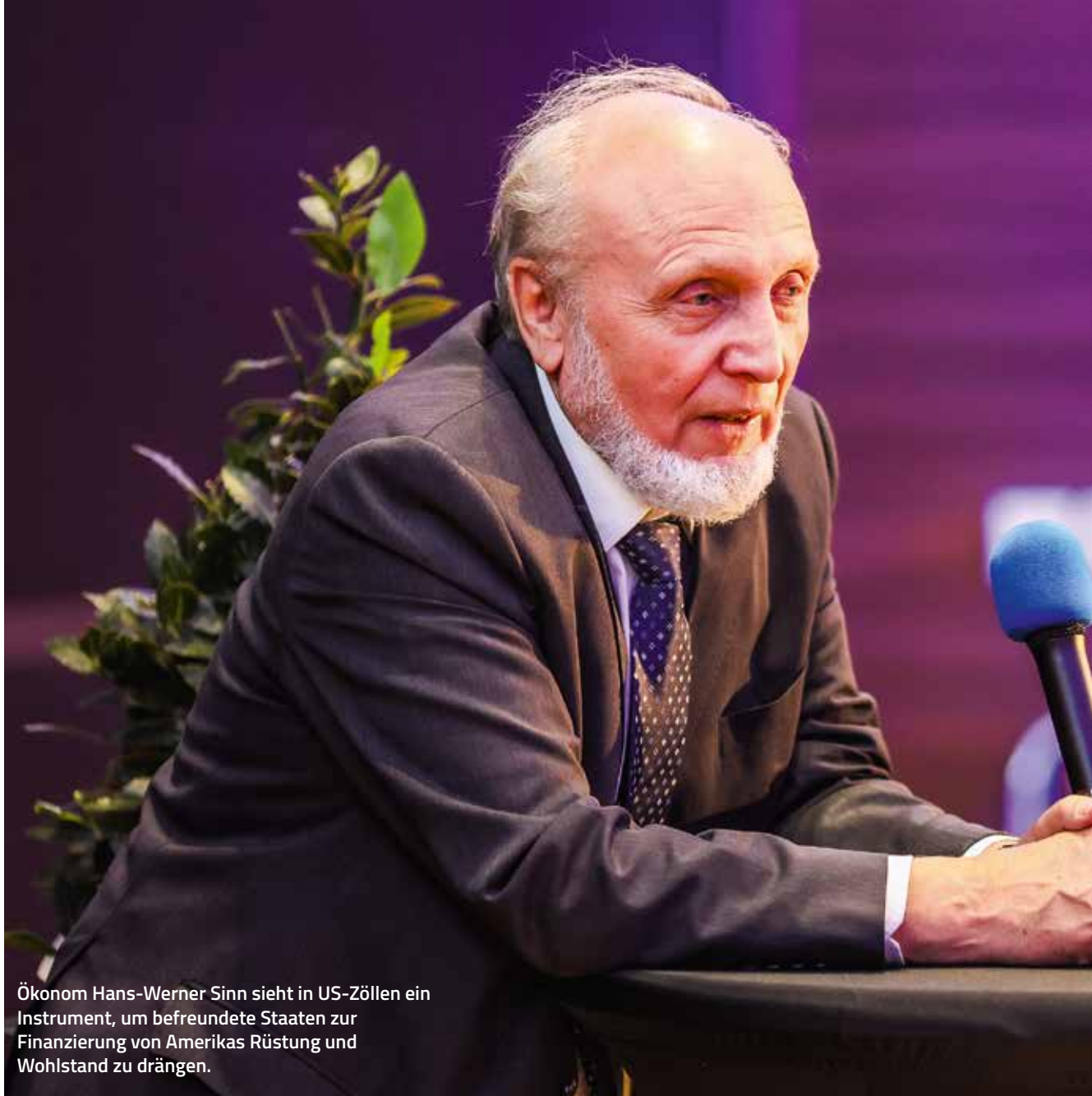
Deutschland ist unser größter Markt und außerdem wichtigster Wachstumsmarkt. Etwa die Hälfte des Gesamtumsatzes kommt aus der Bundesrepublik. Eine positive Prognose für das Baugewerbe in Deutschland spricht das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung erst für 2026 aus. 2024 war der prozentuelle Produktionsrückgang der gesamten deutschen Industrie massiver als das durchschnittliche Minus der gesamteuropäischen Industrie. Derartige Entwicklungen stellen auch für HELLA besondere Herausforderungen dar. Produzieren um jeden Preis, nur um die Auslastung abzusichern, kommt für uns aber nicht infrage, denn dies würde auf lange Sicht nicht der Strategie und Marken-

**„Die letzten Jahre haben uns gezeigt, dass wir kurzfristiger agieren müssen, agil sein – und dennoch gleichzeitig die Strategie konsequent verfolgen.“**

Andreas Kraler CEO Hella Gruppe

positionierung entsprechen. Die letzten Jahre haben uns gezeigt, dass wir kurzfristiger agieren müssen, agil sein – und dennoch gleichzeitig die Strategie konsequent verfolgen. Die Zeiten sind gesellschaftspolitisch und wirtschaftlich herausfordernd, aber für HELLA sehe ich viele Chancen. ■

Autorin: Herta Scheidinger



Ökonom Hans-Werner Sinn sieht in US-Zöllen ein Instrument, um befreundete Staaten zur Finanzierung von Amerikas Rüstung und Wohlstand zu drängen.

## „Zölle sind Gift für den Welthandel und den Frieden“

Der Ökonom Professor Hans-Werner Sinn über die Rückkehr des Protektionismus, Europas wirtschaftspolitische Selbstblockaden – und die gefährliche Logik hinter Trumps Strategie.

Die Weltwirtschaft steht an einem Kipppunkt: Handelskonflikte, geopolitische Spannungen und nationale Alleingänge gefährden den freien Austausch von Gütern und Kapital. Besonders die europäische Industrie leidet unter den

Folgen wachsender Unsicherheit – viele Standortnachteile sind dabei hausgemacht. Professor Hans-Werner Sinn, einer der profiliertesten Ökonomen im deutschsprachigen Raum, warnt vor einer neuen Ära des Protektionismus und fordert

Foto: Norbert Novak



eine Rückbesinnung auf marktwirtschaftliche Vernunft. Das Interview wurde im Rahmen des 62. Sparkassentags in Graz geführt.

**Herr Professor Sinn, wie beurteilen Sie die aktuelle geopolitische Lage – insbesondere mit Blick auf die europäische Industrie?**

Hans-Werner Sinn: Die Situation ist gefährlich, weil wettbewerbliche Zollerhebungen wie im Nachgang der US-amerikanischen Smoot-Hawley-Zölle drohen. Damals brach die Weltwirtschaft um 20 Prozent ein und der Welthandel um 60 Prozent. In Deutschland kamen die Nazis an die Macht. Zölle sind Gift für den Welthandel, für die internationale Arbeitsteilung und für den Frieden.

***Welche Rolle sollte Europa angesichts der wachsenden Rivalität zwischen den USA und China im Welthandel einnehmen?***

Bei China wird US-Präsident Donald Trump vorsichtig bleiben, weil er Angst haben muss, dass ihm die Situation entgleitet. Bei den Freunden wird er nicht zimperlich sein. Er braucht die Zölle, um die Freunde zur Finanzierung der amerikanischen Rüstungsausgaben und des amerikanischen Wohlstands zu erpressen. Amerika ist im Ganzen und als Staat stark gegenüber dem Ausland überschuldet. Anstatt seine Schulden zurückzuzahlen, verlangt es Schutzgeld. Die Erpressung des ukrainischen Präsidenten Wolodymyr Selenskyj am 28. Februar, wo es darum ging, die Hälfte der Bodenschätze zu bekommen, damit die Luftaufklärung weitergeht, war ein Vorgeschmack darauf.

***Sie warnen regelmäßig vor protektionistischen Tendenzen. Welche konkreten Auswirkungen hätte eine neue US-Zollrunde unter Trump für die Industrie in Deutschland und Österreich?***

50 Prozent Zölle für alle EU-Produkte, wie sie jetzt beschlossen wurden, wären verheerend. Europa müsste sich von den USA abwenden. Aber es wird nicht zu solchen Zöllen kommen, weil Europa an-

**„Er braucht die Zölle, um die Freunde zur Finanzierung der amerikanischen Rüstungsausgaben und des amerikanischen Wohlstands zu erpressen.“**

derweitige Zugeständnisse machen wird, etwa bei der Finanzierung der amerikanischen Rüstung.

***Wie sehr belasten die aktuellen Unsicherheiten – von Energiepreisen bis zu gestörten Lieferketten – die Investitionsbereitschaft europäischer Unternehmen?***





Professor Hans-Werner Sinn sieht in moralisierenden Vorschriften ein großes Problem für die europäische Industrie.

Die Lieferketten sind nicht durch exogene Hemmnisse gestört, wohl aber durch eigene Zölle und Vorschriften. Die Energiepreise haben wir selbst durch eine ideologische Verbotspolitik in die Höhe getrieben. Die Stichwörter sind Grüne Energiewende, Atomverbot, Kohleverbot,

Neben der schon erwähnten Energiepolitik bedeutet der Dirigismus aus Brüssel eine massive Gefährdung. Die ESG-Gesetzgebung setzt moralisierende Vorschriften für Lieferketten, die gar nicht eingehalten werden können und den Vorleistungsimport behindern.

**„Die Lieferketten sind nicht durch exogene Hemmnisse gestört, wohl aber durch eigene Zölle und Vorschriften. Die Energiepreise haben wir selbst durch eine ideologische Verbotspolitik in die Höhe getrieben.“**

***Was müsste die österreichische, deutsche oder europäische Politik konkret tun, um wieder mehr Planungssicherheit und Investitionsanreize zu schaffen?***

Die Umsetzung der ESG-Gesetzgebung unterlaufen, wenn nicht sogar verweigern und mit der unilateralen Beschränkung von Brennstoffen aufhören, weil sie sowieso nichts bringt. Was wir hier nicht verbrennen, wird von den Lieferanten anderswo abgeladen und dort verbrannt. Die Welt ist groß, und die Einsicht der grünen Moralisierer klein.

Verbrennerverbot, Denaturierung der Gasleitungen und nicht zuletzt Deindustrialisierungsgesetz, wonach in Deutschland der Energieverbrauch um die Hälfte sinken muss, selbst wenn alles grün ist.

***Deutschland und Österreich gelten als Hochkostenstandorte. Halten Sie die heimische und auch europäische Industrie im internationalen Vergleich noch für wettbewerbsfähig?***

***Europa setzt sich in vielen Bereichen selbst unter Druck. Wo sehen Sie die größten Blockaden?***

Die hohen Kosten müssten durch entsprechende Produktivitätsgewinne abgefangen werden. Die haben wir nicht. Kernindustrien wie Automobilbau



und Chemie wurden in den letzten sieben Jahren nicht nur dezimiert, sondern um mehr als ein Fünftel reduziert.

**Welche Reformen wären aus Ihrer Sicht notwendig, um die Standorte Deutschland und Österreich nachhaltig zu stärken – Stichwort „Standortpaket“?**

Erstens eine aktivierende Sozialpolitik, die das Angebot an Arbeitskräften stärkt. Zweitens, aus dem gleichen Grund, eine Verlängerung der Lebensarbeitszeit. Drittens mehr Geld für die Schulen und die duale Ausbildung. Die duale Ausbildung ist insbesondere für die Immigranten wichtig. Bislang verweigern sie sich und kassieren lieber Bürgergeld. Viertens eine Reform des Kapitalmarktes, die es Start-ups leichter macht, an privates Geld zu kommen. Fünftens einen insgesamt kleineren Staatsanteil durch eine Begrenzung öffentlicher Ausgaben und der dafür nötigen Steuern, damit die private Wirtschaft wieder atmen kann. Sechstens weniger öffentliche Schulden, damit mehr Investitionsgeld für private Arbeitsplätze übrig bleibt.

**Sie kritisieren die europäische Energiepolitik als zu einseitig. Was wären aus Ihrer Sicht die richtigen Schritte für eine sichere und bezahlbare Energieversorgung?**

Bestehende Kernkraftwerke sollten wieder ans Netz gehen, ergänzt durch den Bau neuer Anlagen – idealerweise auch in Form kleiner, modularer Reaktoren. Insgesamt braucht es eine Stromversorgung, die sich stärker am Markt orientiert und weniger von ideologischen Vorgaben geleitet wird.

**Sie fordern mehr Pragmatismus in der Wirtschaftspolitik. Wo genau fehlt es Ihrer Meinung nach an Realitätssinn?**

Vor allem bei der Klimapolitik. Zwischen der Erkenntnis eines menschengemachten Klimawandels und dem Verbrennerverbot liegt der Markt für weltweit handelbare Brennstoffe. Solange die anderen Erdteile nicht mitmachen, ist der europäische Unilateralismus beim Energiesparen für die Katz.

**„Bislang ist Südamerika völlig unbedeutend für Europa. Aber das kann und sollte sich ändern. Uns bleibt keine andere Wahl, als andere Handelspartner zu suchen.“**

**Die EU verhandelt über neue Freihandelsabkommen – etwa mit Mercosur oder den USA. Welche Bedeutung haben solche Deals für die Zukunft der europäischen Industrie?**

Bislang ist Südamerika völlig unbedeutend für Europa. Aber das kann und sollte sich ändern. Uns bleibt keine andere Wahl, als andere Handelspartner zu suchen. Ein Freihandelsabkommen mit China wäre nicht das Schlechteste. Das wäre einmal ein Kontrapunkt zu den USA.

**Abschließend ganz offen: Ist Trumps Wirtschaftspolitik aus Ihrer Sicht ökonomisch genial, gefährlich oder schlicht irrational – und warum?**

Sie hat diabolische Züge, weil sie die Industrien der Freunde bedrängt, damit sie als Lobbys für finanzielle Zugeständnisse der jeweiligen Staaten aktiv werden. Amerika braucht ganz viel Geld, und das holt es sich nicht bei seinen Feinden. Gefährlich ist Trumps Wirtschaftspolitik, weil sie das westliche Bündnis unterminiert. ■

Autor: Stephan Scoppetta

#### Zur Person:

Hans-Werner Sinn ist emeritierter Professor für Volkswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität München. Von 1999 bis 2016 leitete er das ifo Institut für Wirtschaftsforschung. Er zählt zu den einflussreichsten Ökonomen im deutschsprachigen Raum und ist bekannt für seine pointierten Analysen zu Finanz-, Steuer- und Wirtschaftspolitik.



# Militärgüter als Chance für die Wirtschaft

**Die Aufrüstung Europas könnte auch die heimische Wirtschaft beflügeln. Österreichische Betriebe können mit ihrem Know-how vom erwarteten Rüstungsboom profitieren.**

Es ist eine Branche, die meist lieber unsichtbar bleibt und verschwiegen agiert. Das Geschäft mit Militärgütern ist in vielerlei Hinsicht schwierig, dennoch könnte es jetzt als Turbo für die Wirtschaft wirken. Die Ankündigung von EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen, dass die Verteidigungsausgaben der Mitgliedsstaaten mit 800 Milliarden Euro gefördert werden sollen, katapultierte die Militär- und Rüstungsgüter plötzlich ins Rampenlicht, denn hier gibt es lukrative Aufträge für die Industrie abzuholen. Das Kieler Institut für Weltwirtschaft prognostiziert, dass die Wirtschaftsleistung in der EU um 0,9 bis 1,5 Prozent pro Jahr steigen könnte, wenn die EU-Staaten ihre Militärausgaben vom Nato-Ziel von zwei Prozent auf 3,5 Prozent des BIP steigern würden. Allerdings müssen dafür die Investitionen nicht wie bisher vorwiegend in US-Systeme, sondern in europäische Produkte fließen.

## Chancen und Hürden für Österreich

Für die gebeutelte heimische Industrie könnte sich hier ein Wachstumsfeld auftun. Österreich könnte von einem europäischen Rüstungsboom profitieren, denn hier liegt ein Potenzial, das man nicht liegen lassen darf. In Österreich sind 150 Unter-

nehmen mit rund 11.000 Beschäftigten im Bereich Sicherheits- und Verteidigungswirtschaft aktiv. Zuletzt wurde ein Umsatz von 3,3 Milliarden Euro erwirtschaftet. Doch das bedeutet nicht, dass hier die Türen für heimische Unternehmen weit offen sehen. Der Ein- oder Umstieg in diese Branche ist nicht so leicht möglich. Strenge Zertifizierungs- und Sicherheitsüberprüfungsverfahren und Exportgenehmigungen sind erforderlich. Für einen neutralen Staat wie Österreich sind die Regeln noch etwas strenger. Eine „Militärgüterliste“ im Außenwirtschaftsgesetz gibt den entsprechenden legislativen Rahmen für die „Ausfuhr, Durchfuhr, innergemeinschaftliche Verbringung und Vermittlung“ von Produkten wie Handfeuerwaffen, Bomben, Sprengstoff, Kriegsschiffen aber auch Software und Technologie vor. Gerade entging Steyr Arms ein lukrativer Auftrag aus Tunesien, weil eine Exportgenehmigung für vier Mustergewehre nicht erteilt wurde.

## Heimische Unternehmen

Um auf diesem Markt mitzumischen hat Österreich trotzdem beste Voraussetzungen, wir haben das Know-how und die Betriebe. Zum einen gibt es hierzulande „klassische“ Waffenhersteller wie bei-

spielsweise Glock oder Steyr Arms, die für ihre Schusswaffen für Polizei und Militär weltweit bekannt sind und mit großem Erfolg internationale Aufträge erfüllen. Die Firma Hirtenberger Defense Systems (HDS) ist ein weltweit aktiver Entwickler, Hersteller und Anbieter von Mörsersystemen. Die Produktpalette besteht aus Waffensystemen und Mörsermunition sowie optischen Instrumenten und Feuerleitsystemen. Das elektronische Richtmittel ELAD wurde ans Schweizer Militär geliefert. Hirtenberger Defence Systems verfügt auch über langjährige Erfahrung in der Entwicklung und Herstellung modernster pyrotechnischer Produkte. Neben der Beschaffung von Rohstoffen wird auch die Munition selbst entwickelt und hergestellt.

Doch es sind auch Akteure im Rüstungsbereich tätig, die aus anderen Branchen kommen und hier ihr Know-how gewinnbringend einsetzen. Die Maschinenfabrik Liezen und Gießerei (MFL) will sich als verlässlicher Fertigungspartner für Hersteller von gepanzerten Fahrzeugen und anderem schweren Equipment in Europa und den NATO-Staaten einen Namen machen. Das Unternehmen sicherte sich einen Auftrag im mittleren zweistelligen Millionenbereich vom deutsch-französischen Rüstungskonzern KNDS Deutschland für die Produktion von Hightech-Panzerkomponenten. MFL produziert in den kommenden Jahren Turmgehäuse für den Leopard 2. „Europa muss in der Lage sein, eigene Hochtechnologie für die Verteidigung herzustellen. Mit unserer jahrzehntelangen Expertise in der Fertigung hochqualitativer und präziser Schweißkomponenten und Gussteile leisten wir einen aktiven Beitrag, um diejenigen zu schützen, die uns schützen“, erklärt MFL-Geschäftsführer Herbert Decker, und weiter: „Die Verteidigungsindustrie ist ein Markt, in dem wir unsere Kompetenz und Leistungsfähigkeit erfolgreich einbringen können. Gleichzeitig sichert dieser Auftrag Arbeitsplätze in unserer Region und stärkt damit den Wirtschaftsstandort Österreich. Wir sind unternehmerisch – in Folge der massiven kostenmäßigen Mehrbelastungen der letzten Jahre – gezwungen, uns neben unseren angestammten Märkten strategisch breiter aufzustellen, um langfristig überlebensfähig zu bleiben.“



Beim Flugzeugzulieferer FACC steigen die Anfragen aus dem Rüstungsbereich. Hier ist jedoch noch Abwarten angesagt.

Ulbrichts Protection entwickelt und produziert ballistische Helme aus Titan und Titan-Hybrid sowie Visiere für Polizeieinheiten und Militärs. Das Unternehmen aus Schwanenstadt hat einen wirksamen Kopfschutz für Soldat:innen entwickelt, der Schutz vor Projektilen und Splintern auch für militärische Anforderungen bietet. Soldat:innen tragen ihre Helme längere Zeit am Stück. Entsprechend war das Gewicht bislang Hauptkriterium für die Auswahl von Gefechtshelmen. Ulbrichts Protection ist es nach jahrelanger Forschung gelungen, sein bewährtes Titantankzept in die Gewichtsklasse der gefechts-tauglichen Lightweight-Helme zu bringen. Trotz des geringen Gewichts schützt der Helm wirksam gegen den Beschuss aus einer Handfeuerwaffe, durch die Kombination von Titan und Polyethylen verfügt der Helm zudem über einen sehr guten Splitterschutz.

Das elektronische Richtmittel ELAD ist nur eines von vielen gefragten Produkten von Hitrenberger.







Rheinmetall adaptiert die in Österreich gefertigte Mercedes-G-Klasse 464.

### Drohnen für EU-Programm

Die niederösterreichische Firma Schiebel ist mit Minensuchgeräten groß geworden, heute gilt das Unternehmen als einer der weltweit führenden Drohnenhersteller. Der Camcopter S-100 wird sowohl bei Polizei- als auch bei Grenzüberwachungsbehörden und bei Militärs geschätzt. Im Rahmen des Hub for European Defence Innovation (HEDI) hat die Europäische Verteidigungsagentur (EDA) das Programm „Autonomous Systems for Cross-Domain Logistics (Air and Land)“ ins Leben gerufen. Dabei wurde jetzt der Schiebel Camcopter S-100 als bevorzugte Lösung in der Kategorie schwere Vertical Takeoff and Landing (VTOL) Unmanned Air Systems (UAS) ausgewählt. Der S-100 kommt in der Kategorie über 50 Kilogramm Nutzlast zum Einsatz. HEDI verfolgt das Ziel, die Integration neuer Technologien in militä-

MFL etabliert sich als Fertigungspartner für Hersteller von gepanzerten Fahrzeugen und anderem schweren Equipment.



rische Anwendungen zu beschleunigen und zu optimieren. Dabei setzt das Programm auf immersive, praxisnahe Tests. „Dieses Programm ist das erste seiner Art innerhalb der EDA und reiht sich in eine Serie erfolgreicher Vergaben an Schiebel ein“, so Hans Georg Schiebel, Vorsitzender der Schiebel Gruppe. „Neben dem neuen Vertrag mit der Europäischen Agentur für die Sicherheit des Seeverkehrs (EMSA) konnten wir auch Teil der EU-Verteidigungsfonds-Konsortien Seacure und Optimus werden. Mit unserer langjährigen Erfahrung, technischer Reife und bewährter Leistung ist der S-100 die logische Wahl. Wir freuen uns darauf, unsere Fähigkeiten unter Beweis zu stellen.“ Und der Erfolg kommt nicht von ungefähr, werden doch 20 bis 30 Prozent des Umsatzes für Forschung und Entwicklung eingesetzt.

### Flugzeuge und Flugsicherung

Die Wiener Frequentis AG entwickelt Flugsicherungssysteme und Software für Sicherheitsbehörden und ist seit fast 40 Jahren für den Verteidigungssektor tätig. Das Wiener Unternehmen verfügt über mehr als 75 Jahre Erfahrung in der sicherheitskritischen Industrie. Frequentis Defence bietet individuell zugeschnittene Lösungen für den netzwerkfähigen Betrieb und adressiert das militärische Flugverkehrsmanagement, Führung und Kontrolle, taktische Netzwerke, Grenz- und Heimatschutz sowie Überwachung und Aufklärung. Unter anderem wurde das größte militärische Sprachkommunikationssystem im Nahen Osten geliefert. Mehrere Streitkräfte, darunter Air Force, Joint Operations, Navy Operations, Air Defence und National Guard, haben mit Kommunikationstechnologie von Frequentis das größte militärische Kommunikationssystem der Region aufgebaut.

Auch beim Innviertler Flugzeugzulieferer FACC steigen die Anfragen aus dem Rüstungsbereich, wie CEO Robert Machtlinger bestätigt. Hier ist jedoch noch Abwarten angesagt, denn um diese Aufträge zu erfüllen, benötigt man eine militärische Zulassung und es müssten Fertigungsbereiche abgetrennt werden. „Das würden wir sogar tun, wenn es ein Volumen gäbe, das größer als 100 Millionen



pro Jahr wäre. Sonst würde sich das Ganze nicht rechnen. Also wir beobachten das, nur derzeit gibt der zivile Markt für uns einfach viel mehr her“, erklärt Machtlinger.

### Militärische Fahrzeuge

Der deutsche Rüstungskonzern Rheinmetall hat eine für militärische Einsätze adaptierte Version der in Raaba-Grambach nahe Graz gefertigten Mercedes-G-Klasse 464 im Programm. Der „Caracal“ gilt als schnell, wendig und dank Allradantrieb auf jedem Untergrund einsatzfähig. Der leichte Aufbau kann mit Schutzelementen für ballistische und Minenbedrohungen sowie Infanteriewaffen und Anti-Panzer-Waffen bestückt werden. Das Fahrzeug ist so modular anpassbar, dass es auch als Grundlage des neuesten Systems zur Drohnenabwehr, dem Kinetic Defence Vehicle, dient. Rheinmetall lieferte diese Fahrzeuge auch an die ukrainischen Spezialkräfte „Ranger“.

### Kompensatorische Handelsabkommen

Aber auch die Beschaffung für das österreichische Bundesheer muss überdacht werden. Denn mit der Anschaffung von Leonardo-Helikoptern, Black Hawks, Embraer-Transportflugzeugen und Leonardo-Jettrainern sind rund 80 Prozent des Auftragsvolumens ins Ausland vergeben worden. Andere Staaten vereinbaren bei Beschaffungen aus dem Ausland einen bestimmten nationalen Technologieanteil, um ihre nationale Verteidigungswirtschaft als Teil der nationalen Sicherheitsarchitektur zu stärken. MFL-Eigentümervertreter Reinhard Haider bringt es auf den Punkt: „Große militärische Beschaffungsvorgänge des Bundesheers müssen vertraglich einen verpflichtenden Fertigungsanteil für den Wirtschaftsstandort Österreich sichern – so wie es im Regierungsprogramm auch endlich angesprochen wird. Während andere Staaten kompromisslos jeden Rüstungskonzern zur Fertigung im eigenen Land zwingen, verzichtet Österreich darauf. Das ist untragbar!“ Deutschland hat bei der Bestellung von Panzern des finnischen Rüstungsunternehmens Patria ausverhandelt, dass 90 Prozent der



Schiebel ist einer der weltweit führenden Drohnenhersteller.

Wertschöpfung in Deutschland bleiben müssen. Diesem Beispiel muss Österreich nun konsequent folgen. „Es muss hier endlich entschlossen gehandelt werden! Österreich verliert Milliarden, die unsere angeschlagene Wirtschaft dringend benötigt und stattdessen ins Ausland abfließen – das hat massive Auswirkungen auf die Beschäftigung hierzulande. Mit dieser Haltung, die den Standort schwächt und die Chance vergibt, durch gezielte Technologie- und Industriekooperationen Wertschöpfung nachhaltig im Land zu halten, muss endlich Schluss sein!“, bekräftigt der MFL-Eigentümervertreter.

Autorin: Herta Scheidinger



Ulbrichts Protection entwickelt und produziert ballistische Helme sowie Visiere für das Militär.



Dr. Reinhard Marak Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft Sicherheit und Wirtschaft in der WKÖ.

## „Österreichische Unternehmen spüren das gesteigerte Interesse“

**Dr. Reinhard Marak, Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft Sicherheit und Wirtschaft in der WKÖ, über österreichische Stärkefelder, notwendige industrielle Kooperationen und die Rolle der Neutralität.**

### *Wo stehen Österreichs Hersteller von Militärtechnik im internationalen Wettbewerb?*

Österreichs Sicherheits- und Verteidigungsbranche steht international für hohe Qualität und großes Innovationspotential. Das zeigen auch die Zahlen: Mit einer Exportquote von mehr als 90 Prozent hat sich die Branche erfolgreich am internationalen Markt durchsetzen können. Österreichische Unternehmen, die im Militärbereich tätig sind, sind gefragte Kooperationspartner und wichtige Zulieferer

von großen internationalen Systemherstellern. Da der heimische Markt für Verteidigungsgüter ein relativ kleiner ist, ist die Bedeutung von Export umso wichtiger.

### *Können Österreichs Verteidigungstechnikfirmen von der gegenwärtigen geopolitischen Lage und dem entstehenden Rüstungsboom profitieren?*

Derzeit wird von der Politik und auch der Bevölkerung aufgrund der geopolitischen Lage der

Sicherheits- und Verteidigungssektor stärker wahrgenommen. Nachdem weltweit die Ausgaben in Militärgüter steigen, spüren auch die österreichischen Unternehmen das gesteigerte Interesse. Allerdings operieren die heimischen Unternehmen innerhalb der österreichischen sicherheitspolitischen Rahmenbedingungen und die sind oftmals strikter als in anderen EU-Mitgliedstaaten – beispielsweise beim Export.

***Steht die Neutralität diesem Industriezweig im Wege?***

Neutralität steht diesem Sektor nicht zwangsläufig entgegen – die Schweiz macht es uns seit Jahrzehnten vor. Das Problem in Österreich ist oft eher die Auslegung. Hier wird sehr viel „gold plating“ betrieben, welches grundsätzlich nicht notwendig wäre. Trotzdem ist unsere Branche so gut aufgestellt, dass sie auch trotz dieser Herausforderungen international erfolgreich bleibt.

***Wo können die heimischen Armeezulieferer punkten?***

Österreich Stärkefelder liegen insbesondere in der Landmobilität, der persönlichen Schutzausrüstung und in den Bereichen IKT und Cyber. Im Luftfahrtbereich haben wir viele hochtechnologische Unternehmen, die Komponenten für große Flugzeughersteller herstellen. Zudem gibt es auch immer mehr Unternehmen im Space-Bereich, die neue Nischen besetzen und in der ESA (European Space Agency) Projekten aktiv sind.

***Wie wichtig sind industrielle Kooperationen auf internationaler Ebene bei Aufträgen der Militärtechnik?***

Im Bereich der Sicherheits- und Verteidigungswirtschaft ist industrielle Kooperation – sprich die vertragliche Vereinbarung eines bestimmten nationalen Technologieanteils bei militärischen Beschaffungen aus dem Ausland – weltweit etablierte und gelebte Praxis. Dem liegt die Überlegung zugrunde, dass der Aufbau und die Erhaltung einer nationalen Sicherheits- und Verteidigungswirtschaft ein essenzielles nationales Sicherheitsinteresse darstellt. Nach der Verankerung dieses Prinzips im Regierungsprogramm

**„Österreichische Unternehmen, die im Militärbereich tätig sind, sind gefragte Kooperationspartner und wichtige Zulieferer von großen internationalen Systemherstellern.“**

beginnt sich auch in Österreich etwas in dieser Hinsicht zu bewegen.

***Welches Potenzial für die heimische Wirtschaft steckt in diesem Bereich?***

Das österreichische Bundesheer tätigt in den nächsten Jahren im Rahmen des Aufbauplans 2032+ Beschaffungen im Wert von voraussichtlich zumindest 18 Mrd. Euro. Durch die vorangegangenen Jahrzehnte überschaubarer Investitionen im Verteidigungsbereich gibt es hier nun einen großen Aufholbedarf. Da aber, ob fehlender Anbieter:innen, nicht alle Produkte in Österreich beschafft werden können (z. B. im Luftfahrtbereich), ist es wichtig, dass die Bundesregierung hier rasch auf eine Etablierung von industrieller Kooperation drängt. Nur so kann sichergestellt werden, dass diese öffentlichen Ausgaben auch dem österreichischen Wirtschaftsstandort zugutekommen.

***Ist Österreich auch im Hightech-Bereich gut aufgestellt?***

Viele unserer Unternehmen sind im High-Tech Bereich tätig und dabei international durchaus wettbewerbsfähig. Sei es, bei den Kommunikationssystemen für Flugzeuge oder bei neuen Antriebssystemen für Satelliten. Unsere Unternehmen sind international bestens vernetzt und auch in der Verteidigungsforschung ausgezeichnet aufgestellt, dies zeigt etwa auch die sehr gute Performance von Österreich in den Ausschreibungen des Europäischen Verteidigungsfonds. ■

Autorin: Herta Scheidinger



Palfinger ist mit Standorten in Slowenien, Kroatien, Rumänien und Bulgarien in Südosteuropa präsent.

## Wachstumsmarkt Südosteuropa: Potenziale für den Export nutzen

Der Export ist eine tragende Säule der österreichischen Wirtschaft – und in den letzten Jahren hat sich insbesondere Südosteuropa als vielversprechender Markt etabliert.

Als offene Marktwirtschaft hat Österreich einen weit verzweigten und hoch differenzierten Außenhandel entwickelt. Österreichische Exportfirmen vertreiben ihre Fertig- und Zulieferprodukte in mehr als 200 Ländern. 2024 lag das Exportvolumen bei 191 Milliarden Euro. Somit sorgen die international tätigen österreichischen Unternehmen mit großem Engagement für Aufschwung und Wachstum. Österreich ist bei den Pro-Kopf-Exporten die Nummer sechs in der EU. Über 1,2 Millionen Arbeitsplätze in Österreich sind direkt oder indirekt mit dem Erfolg der Exportwirtschaft verbunden. Besonders stark ist Österreichs Exportwirtschaft in Europa verankert. 78 Prozent der heimischen Wareneinfuhren gehen in europäische Länder, während 76 Prozent der Produkte aus Europa bezogen werden.

### Die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA als starker Partner

Die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA, als Teil der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ), fungiert

als Internationalisierungs- und Innovationsagentur der österreichischen Wirtschaft und bringt heimische Innovationen weltweit auf den Markt. Gleichzeitig sorgt sie dafür, dass das Beste an globaler Innovation nach Österreich gelangt. Die Wirtschaftsdelegierten der AUSSENWIRTSCHAFT sind an rund 100 Standorten in über 70 Ländern aktiv. Sie sind mit ihrer umfassenden Expertise und lokalen Netzwerken starke Partner, um österreichischen Unternehmen bei der Kundenakquise, den Verhandlungen und Vertragsabschlüssen zu helfen. Die AUSSENWIRTSCHAFT stellt dazu ein breites Serviceangebot zur Verfügung, unterstützt mit Fördermöglichkeiten und hilft Unternehmen bei globalen Expansionsschritten.

### Südosteuropa als Zielregion für den Außenhandel

Mit ihrer geografischen Nähe, kulturellen Verbundenheit und wachsenden wirtschaftlichen Potenzialen bietet die Region Südosteuropa österreichischen Unternehmen vielfältige Chancen.



Österreich zählt zu den größten Investoren in der Region, was auch zur Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen in der Region ebenso wie in Österreich beiträgt. 2024 betrug die Ausfuhr nach Südosteuropa 13,95 Milliarden Euro. Die wichtigsten Handelspartner in der Region sind Slowenien, Rumänien, Kroatien und Bulgarien, Serbien und Griechenland.

Ein besonderes Merkmal des österreichischen Exports nach Südosteuropa ist die hohe Bedeutung von Investitionsgütern, insbesondere im Maschinenbau und Fahrzeugbau. Auch pharmazeutische Erzeugnisse, Mineralische Brennstoffe, Eisen und Stahl, Papier und Kunststoffe zählen zu den Top-Exportgütern.

### Rumänien: Chancenmarkt mit Nachholpotenzial

Rumänien zählte in den Jahren vor der Corona-Pandemie zu den wachstumsstärksten Volkswirtschaften der EU. Dieses dynamische Wachstum wurde auch 2024 fortgesetzt, wenn auch mit gedämpfterem Tempo. Laut offiziellen Angaben legte das Bruttoinlandsprodukt um rund 0,9 Prozent zu – ein Plus, das jedoch hinter den Erwartungen zurückblieb.

Trotzdem bleibt das Land für internationale Investoren – und insbesondere für österreichische Unternehmen – ein äußerst attraktiver Markt. Denn die überdurchschnittlichen Wachstumsraten der letzten Jahre und der anhaltende Nachholbedarf in zentralen Wirtschaftsbereichen wie Infrastruktur, Digitalisierung und Energiewirtschaft bieten nach wie vor vielfältige Geschäftsmöglichkeiten.

Mit Direktinvestitionen in Höhe von 13,5 Milliarden Euro ist Rumänien das sechstwichtigste Zielland österreichischer Auslandsinvestitionen. Gleichzeitig ist Österreich der zweitgrößte ausländische Investor in Rumänien – direkt hinter Deutschland,



Wienerberger hat in Rumänien, verteilt über das ganze Land, sieben Werke aufgebaut – vier für Wandprodukte und drei für Betonpflaster.

aber noch vor Frankreich und den USA. Laut Rumänischer Nationalbank entfallen 11,7 Prozent aller ausländischen Investitionen auf österreichische Unternehmen.

### Starker Produktionsstandort

Ein österreichisches Unternehmen, das erfolgreich in Rumänien ist, ist Wienerberger. Wienerberger hat seine Tätigkeit in Rumänien im Jahr 1998 aufgenommen – zunächst mit dem Vertrieb

**TIPP: „Ein zentraler Tipp für Industrieunternehmen, die in Rumänien investieren möchten, ist der Aufbau starker lokaler Partnerschaften – sowohl mit Lieferanten als auch mit lokalen Behörden!“**

**Răzvan Boșomoiu, CEO Wienerberger Romania**



und der Produktion von Ziegeln unter der Marke Porotherm.

„In den vergangenen 27 Jahren haben wir unser Portfolio stark erweitert und sind heute auch in den Bereichen Dachziegel, Betonpflaster, Fassadenziegel sowie Rohrlösungen für Wassermanagement und Infrastruktur tätig. So können wir komplexe Lösungen für eine Vielzahl von Marktsegmenten anbieten“, erklärt Răzvan Boșomoiu, CEO Wienerberger Romania. Für Produktkategorien mit Nähe

Palfinger verfolgt bei seinem Ausbau des Produktionsnetzwerks in Südosteuropa einen „In the region - for the region“-Ansatz.



zur Baustelle – wie Wandbaustoffe oder Betonpflaster – setzt das Unternehmen auf einen lokalen Ansatz, um regionale Besonderheiten wie Erdbebenanforderungen oder Bauvorschriften zu erfüllen und gleichzeitig die Transportkosten niedrig zu halten. Darüber hinaus exportiert Wienerberger innovative, hochwertige Produkte, wie geschliffene Planziegel, in benachbarte Länder. Boşomoiu: „So haben wir in Rumänien einen starken Produktionsstandort mit sieben Werken aufgebaut – vier für Wandprodukte und drei für Betonpflaster – verteilt über das gesamte Land. Wie

hin gut. Die Ein-Milliardengrenze für österreichische Exporte nach Serbien konnte in den letzten Jahren kontinuierlich überschritten werden, wenngleich das Wachstum im Vergleich zu 2022 (+ 22 % und das erstmalige Überschreiten der Marke) nunmehr mit 3,1 Prozent im Jahr 2024 geringer ausfällt. Serbien sichert sich somit Platz 26 im Länder-ranking der wichtigsten Exportmärkte für Österreich. Die traditionell stärksten Exportgüter nach Serbien bleiben Maschinen und elektrische Anlagen, Kessel, pharmazeutische Produkte, Zugmaschinen, Kunststoffe sowie Papier und Pappe.

### Palfinger mit ultramodernem Standort

Palfinger ist seit 2024 in Serbien vertreten, als die Produktion in Niš aufgenommen wurde. „Hochqualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter produzieren dort Komponenten für unsere innovativen Produkte. Der ultramoderne Standort erfüllt sowohl in Bauweise wie auch Produktionsabläufen höchste Standards und setzt auf zahlreiche Lösungen, um Energie zu sparen und nachhaltig zu erzeugen“, erklärt Andreas Klauser, CEO Palfinger und weiter: „Der Entscheidung, in Serbien zu investieren, gingen mehrere Jahre sorgfältiger Vorbereitung voraus. Sie ist Teil unserer „Vision & Strategie 2030“, mit der wir weltweit gezielt in den Ausbau von Produktionskapazitäten, Forschung und Entwicklung sowie in die Qualifizierung unserer Mitarbeitenden investieren. Ein zentrales Element dieser Strategie ist unser „In the region - for the region“-Ansatz und damit der gezielte Ausbau unseres europäischen Produktionsnetzwerks.“ In diesem Zusammenhang spielt Niš eine wesentliche Rolle. Der Standort liegt strategisch günstig am zentraleuropäischen Korridor und bietet Zugang zu gut ausgebildeten Fachkräften.



**TIPP: „Österreich gilt als verlässlich, fair und qualitätsorientiert. Diese Wahrnehmung wird durch das tägliche Handeln vieler Unternehmen auch bestätigt. Genau das ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren, um in Ländern wie Serbien nachhaltige Partnerschaften aufzubauen.“**  
Andreas Klauser, CEO Palfinger

in jedem Geschäft ist Markt- und Kundenverständnis der Schlüssel zum Erfolg – kombiniert mit guter Planung und konsequenter Umsetzung. Gerade im Bausektor sind die enge Kundennähe und unternehmerische Agilität entscheidend.“

### Serbien: Potenziale für den Export

Serbien ist ein wichtiger Exportmarkt für Österreich, der bilaterale Außenhandel entwickelt sich weiter-

Mit den Standorten in Slowenien, Kroatien, Rumänien und Bulgarien ist Palfinger seit vielen Jahren in Südosteuropa präsent und hat durchwegs positive Erfahrungen gemacht – in der Zusammenarbeit

mit lokalen Teams, bei der Standortentwicklung oder auch bei administrativen Prozessen. Klausner: „Die gesamte Region bietet attraktive Bedingungen für industrielle Produktion und die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA ist dort ein guter Partner für uns.“



Zumtobel beschäftigt am Standort Niš, in Serbien, über 1.000 Mitarbeitende.

### Stolz auf gemeinsame Erfolge

Ebenfalls in Niš betreibt Zumtobel seit 2018 einen Standort. Bei der Eröffnung waren ca. 260 Mitarbeitende beschäftigt, heute sind es über 1.000. „Die Region in Südserbien bietet ein attraktives Umfeld, um unter wettbewerbsfähigen Bedingungen zu wachsen. Es besteht eine gute Zusammenarbeit mit den lokalen Ämtern der Stadt Niš sowie mit den Regierungsbehörden in Belgrad. Herausforderungen wie die gestiegenen Personalkosten durch Anpassungen des gesetzlichen Mindestlohns stellen natürlich eine Belastung dar. Jedoch sehen wir in der Region nach wie vor eine gute Verfügbarkeit an qualifiziertem Personal über alle Funktionsbereiche hinweg. Unsere Mitarbeitenden in Niš zeichnen sich durch Zuverlässigkeit und Engagement aus – das ist für uns ein zentraler Erfolgsfaktor“, erklärt Bernard Motzko, COO der Zumtobel Group.

Zum Aufbau des Standortes wurde zunächst auf eine Mischung von Expats und serbischen Führungskräften gesetzt, wodurch das Unternehmen auf wertvolle Erfahrungswerte und umfassendes Know-how zurückgreifen konnte. Nach ungefähr fünf Jahren wurde zunehmend Verantwortung an die lokalen Manager übergeben. „Wir setzen auf eine enge Zusammenarbeit auf Augenhöhe – dafür sind Kolleginnen und Kollegen vom Headquarter in Dornbirn regelmäßig in Niš präsent und integrieren den Standort aktiv in unser internationales Produktionsnetzwerk. Um global produktiv zusammenzuarbeiten, ist die konsequente Einführung internationaler Standards essenziell – Prozesse, Kennzahlen und Regeln müssen vereinheitlicht werden. Besonderen Wert legen wir

auf eine positive Unternehmenskultur, die Weiterentwicklung fördert und Stolz auf gemeinsame Erfolge schafft.“, so Motzko.

### Griechenland: Handelschancen im Mittelmeer

Die griechische Wirtschaft verzeichnete 2024 einen Aufschwung von 2,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Griechenland wächst damit weit über dem EU-Durchschnitt. Griechenlands Exporte ver-

**TIPP: „Ein klarer Erfolgsfaktor für uns war und ist die starke Kompetenz lokaler Führungskräfte. Das erfordert gegenseitiges Vertrauen, gezieltes Coaching und vor allem Unterstützung auf Augenhöhe.“**

**Bernard Motzko, COO der Zumtobel Group**



zeichneten 2024 einen Rückgang von -2,2 Prozent, während die Importe um 1,7 Prozent stiegen. Investitionen, gestärkt durch die EU-Mittel, sowie den florierenden Tourismus, werden die griechische Wirtschaft voraussichtlich auch in den kommenden Jahren über den EU-Durchschnitt performen lassen.

2024 erreichte das Handelsvolumen zwischen Österreich und Griechenland einen Rekordwert von beinahe 1,3 Milliarden Euro (+6,2 %). Dies ist



Das Verpackungsunternehmen Alpla ist seit 2018 in Griechenland präsent.



auf ein Plus bei den Warenexporten (+6,6 %; 774 Mio. Euro) als auch bei den Warenimporten (+5,7 %; 525 Mio. Euro) zurückzuführen. Im Ranking der bedeutendsten Exportmärkte Österreichs 2024 belegt Griechenland Platz 33.

Aktuell gibt es in Griechenland 51 registrierte Tochterunternehmen bzw. aktive Niederlassungen österreichischer Unternehmen, vier davon produzieren vor Ort. Laut griechischer Unternehmensdatenbank ICAP (D&B) sind 383 Vertretungsunternehmen österreichischer Firmen, 1.722

brachte über 48 Jahre Erfahrung als Hersteller von Kunststoffverpackungen ein. Aufbauend auf dem vorhandenen Know-how sind mittlerweile rund 235 Mitarbeitende in den Kerntechnologien Spritzgießen, Spritzblasen, Extrusionsblasen, Co-Extrusionsblasen sowie Schlauchextrusion und -druck beschäftigt. Wichtig ist hier Al-

pla die Mitarbeitenden zu fördern und ihren Wert anzuerkennen. Zum AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA Büro hat Eugenia Tsartolia von Alpla Packaging Greece S.M.S.A. eine lange Beziehung. „Ich hatte das Vergnügen, mitzuerleben, wie sich die Rolle des AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA-Büros in Athen – in Österreich auch als AußenwirtschaftsCenter Athen bekannt – für österreichische Unternehmen, die in Griechenland und der weiteren Region, einschließlich Zypern und Albanien, tätig sind, entwickelt hat. Als etablierter Akteur in der griechischen Industrielandschaft haben wir keine häufigen operativen Berührungspunkte mit dem AußenwirtschaftsCenter, einfach weil wir unsere Kunden und Partner gut kennen und die Herausforderungen, denen wir gegenüberstehen, glücklicherweise intern zu bewältigen sind. Dennoch ist es beruhigend zu wissen, dass es einen zuverlässigen Partner gibt, an den man sich bei Bedarf wenden kann“, so Tsartolia. Das Unternehmen schätzt es, Teil der österreichischen Wirtschaftsgemeinschaft in Griechenland zu sein. Dazu gehört auch die regelmäßige Teilnahme an den jährlichen Global Business Barometer-Umfragen von AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA, die wertvolle Einblicke in das österreichische Geschäftsklima in Griechenland liefern. Tsartolia: „Aus meiner persönlichen Erfahrung heraus zeigt das AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA-Team in Griechenland ein starkes Gefühl von Eigenverantwortung und Engagement für österreichische Unternehmen. Sie sind sehr engagiert und setzen sich dafür ein, dass keine Geschäftsmöglichkeit zum Nutzen ihrer Mitglieder verpasst wird.“

**TIPP: „Bevor Sie über Ihre nächsten geschäftlichen Schritte in Griechenland entscheiden, sollten Sie die Gelegenheit nutzen, mit dem AußenwirtschaftsCenter Athen in Kontakt zu treten.“**

**Eugenia Tsartolia, ALPLA Packaging Greece S.M.S.A.**

Importunternehmen (aus Österreich) und 942 Exportunternehmen (nach Österreich) registriert.

### Förderung der Mitarbeitenden

Im Jahr 2018 erwarb Alpla mit dem Kauf von Argo S.A. sein erstes Stammwerk in Athen. Das griechische Unternehmen, das auf Verpackungs-lösungen für die Märkte Gesundheit, Körperpflege, Pflanzenschutz und Chemie spezialisiert war,

Autorin: Helene Tuma

Fotos: Alpla

# SÜDOSTEUROPA

Ausfuhren in Mio. Euro (Anteil an der Welt)

## Überblick

<b>WELT</b>	<b>191.004</b>
Südosteuropa	13.950 (7%)
EU	127.984 (67%)

## TOP-Länder

	Slowenien	4 117
	Rumänien	3 480
	Kroatien	1 978
	Bulgarien	1 185
	Serbien	1 119
	Griechenland	774
	Bosnien und Herzegowina	640
	Nordmazedonien	186
	Zypern	110
	Republik Moldau	109

## TOP-Gütergruppen

■ Zugmaschinen , Kraftfahrzeuge, Traktoren, Motorräder, Fahrräder	1.508
■ Kessel, Maschinen, Apparate und mechan. Geräte	1.392
■ Elektrische Maschinen, Apparate und elektrotechnische Waren	1.365
■ Pharmazeutische Erzeugnisse	957
■ Mineralische Brennstoffe; Mineralöle, Destillationserzeugnisse	864
■ Eisen und Stahl	664
■ Papier und Pappe; Waren daraus	624
■ Kunststoffe und Waren daraus	615
■ Holz und Waren daraus; Holzkohle	453
■ Waren aus Eisen oder Stahl	444

Anm. 1: Zu den Ländern Südosteuropas zählen Slowenien, Kroatien, Bosnien und Herzegowina, Montenegro, Albanien, Serbien, Kosovo, Nordmazedonien, Republik Moldau, Rumänien, Bulgarien, Griechenland und Zypern.

Anm. 2: 2024 vorläufige Werte; TOP-Gütergruppen des südosteuropäischen Ländersamples

## Links zum Thema

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA Berichte  
[www.wko.at/aussenwirtschaft/berichte](http://www.wko.at/aussenwirtschaft/berichte)

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA Veranstaltungen  
[www.wko.at/aussenwirtschaft/veranstaltungstermine](http://www.wko.at/aussenwirtschaft/veranstaltungstermine)

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA Länder  
[www.wko.at/aussenwirtschaft/laender](http://www.wko.at/aussenwirtschaft/laender)

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA Branchen  
[www.wko.at/aussenwirtschaft/branchen](http://www.wko.at/aussenwirtschaft/branchen)

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA  
[x.com/wko\\_aw?lang=de](https://x.com/wko_aw?lang=de)

Facebook AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA  
[www.facebook.com/aussenwirtschaft/](http://www.facebook.com/aussenwirtschaft/)

YouTube AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA  
[www.youtube.com/aussenwirtschaft](http://www.youtube.com/aussenwirtschaft)

LinkedIn AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA  
[www.linkedin.com/company/aussenwirtschaft-austria/posts/?feedView=all](http://www.linkedin.com/company/aussenwirtschaft-austria/posts/?feedView=all)

Instagram AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA  
[www.instagram.com/aussenwirtschaft\\_austria.at](http://www.instagram.com/aussenwirtschaft_austria.at)

Flickr AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA  
[www.flickr.com/people/aussenwirtschaftaustria/](http://www.flickr.com/people/aussenwirtschaftaustria/)

YouTube LOOKAUT  
[www.youtube.com/@LOOKAUT](http://www.youtube.com/@LOOKAUT)

# Die internationale Konjunkturentwicklung

Eine generell leichte Festigung der globalen Konjunkturlage in den ersten Monaten des laufenden Jahres steht hohen handelspolitischen Unsicherheiten gegenüber. Die Einschätzung der künftigen Konjunkturentwicklung wird durch diese Unsicherheiten erheblich erschwert, was sich nicht zuletzt in einer Ausweitung der Bandbreiten der Wirtschaftsprognosen niederschlägt.

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

Im April 2025 hat die World Trade Organization (WTO) ihre Einschätzung zur Entwicklung des Handels veröffentlicht: Der globale Warenhandel dürfte im laufenden Jahr um 0,2 % schrumpfen, nachdem zu Jahresbeginn noch ein Wachstum von mehr als zweieinhalb Prozent vorausgesagt worden war. Die Prognoserevision spiegelt den Handelskonflikt wider, der unter der seit Jänner 2025 amtierenden US-Regierung eskaliert ist. Der Internationale Währungsfonds (IMF) hat in seiner Frühjahrsprognose den Prognosewert für das Wachstum des globalen Handelsvolumens (Güter und Dienstleistungen insgesamt) auf 1,7 % halbiert. Die Wachstumsprognose für die globale Wirtschaftsleistung wurde um einen halben Prozentpunkt auf 2,8 % zurückgenommen, wobei insbesondere die Werte für die Hauptkontrahenten USA und China sowie für die US-Nachbarländer Kanada und Mexiko nach unten revidiert wurden. Im Wesentlichen resultiert die Wachstumsverlangsamung in China, Kanada und Mexiko aus einer Verringerung der Exporte, bei den USA führen Zölle zu einer Inflationsbeschleunigung und einer Schwächung der Konsumnachfrage.

Die klassische Volkswirtschaftslehre sieht im (internationalen) Freihandel eine Triebfeder zu steigendem Wohlstand, analog zur Arbeitsteilung. Immer wieder hat sich dies auch praktisch bestätigt, in positiver wie in negativer Hinsicht: Handelsbeschränkungen und Zollschränken gelten als wichtigster Grund dafür, dass die Weltwirtschaft so hartnäckig an den Folgen der Weltwirtschaftskrise 1929 zu leiden hatte. Hingegen haben massive Fortschritte beim Abbau von Handelsschranken und eine lange, handelsinduzierte

Weltkonjunktur zwischen den frühen 1990er-Jahren und der Subprime-Krise 2008 in den Industrieländern massive Wohlstandsgewinne gebracht und gleichzeitig in Schwellen- und Entwicklungsländern hunderte Millionen Menschen aus absoluter Armut herausgeholt. Allerdings hat sich auch ab Beginn der Industrialisierung gezeigt, dass freier Handel nicht immer für beide Seiten vorteilhaft sein muss; so hat sich das von David Ricardo (1772-1823) positiv herausgestellte Beispiel des Tuch- und Weinhandels zwischen England und Portugal in historischer Perspektive geradezu als Musterbeispiel eines einseitigen Vorteils (in diesem Fall Englands) herausgestellt.

Die Ordnung der Weltwirtschaft seit 1945 sieht als einen ihrer Grundpfeiler den Freihandel. Dem Abbau von Zollschränken stehen aber andere Handelshemmnisse gegenüber, von der chinesischen Wechselkurspolitik über die europäische Agrarmarktsubvention bis zum US-Verteidigungsetat.

Wenn man – wie in den USA – mit einer anhaltenden Abwanderung von Industrie konfrontiert ist, bleibt der Ruf nach Gegenmaßnahmen nicht aus. Das Ziel eines fairen Freihandels ist verständlich und populär, in der Praxis aber kaum erreichbar. Wenn der wirtschaftspolitische Instrumentenkasten andere Instrumente nicht hergibt, wird an der Zollschraube gedreht. Das sieht aber nur auf den ersten Blick nach einer einfachen Maßnahme aus, das Risiko adverser Effekte ist hoch. Sowohl aufgrund des generellen Rückgangs rationaler Grundlagen für politisches Handeln, als auch unter dem Gesichtspunkt des Versuchs, mit



Zolldrohungen eine günstige Verhandlungsposition zu erzielen, ist mit einem raschen Ende der handelspolitischen Konflikte nicht zu rechnen.

Im Handel zwischen den USA und China zeigen jüngste Logistikdaten, dass die gegenwärtige „Zollpause“ von 90 Tagen zu einer sprunghaften Handelsbelebung führt. Während die entsprechende Zollpause mit der überwiegenden Zahl der Länder in den Prognosewerten der WTO und des IMF berücksichtigt sind, ist das Aussetzen im Fall Chinas nicht einbezogen. Nach der zuletzt überraschend (leicht) gesunkenen Inflationsrate in den USA könnten diese 90 Tage einerseits kurzfristig eine Verteuerung von Importgütern verhindern (und damit inflationsdämpfend wirken) und andererseits mittelfristig den US Handelsunternehmen teilweise das Erschließen anderer Bezugsquellen (Vietnam, Indonesien, Indien) erleichtern.

Trotz der deutlichen Senkung der Wachstumsprognose der USA auf unter zwei Prozent, bleibt das Wachstum der EU-Länder dahinter deutlich zurück: Laut EU-Frühjahrsprognose soll die Wirtschaft des Euroraums im laufenden Jahr um 0,9 % wachsen, somit genauso schwach wie 2024. Die schwächsten Wachstumsraten werden beim EU-Schwergewicht Deutschland (0,0 %) und bei Österreich (-0,3 %) erwartet. Relativ robust wachsen die in Mittel- und Osteuropa gelegenen EU-Länder, das Gesamtwachstum dürfte bei rund 2,5 % liegen. Nach einem Rückgang der Bruttoinvestitionen im Jahr 2024 soll heuer ein moderates Wachstum erfolgen; dieses wird aber schwächer ausfallen als noch im vergangenen Herbst erwartet und nicht einmal den Rückgang des vergangenen Jahres kompensieren. Die Investitionszurückhaltung bleibt somit ein Problem in Europa. Die vorlaufenden Konjunkturindikatoren (laut OECD) zeigen bei den wichtigsten europäischen Volkswirtschaften keine nennenswerte Bewegung.

Während die Konsumausgaben in der EU tendenziell weiterhin konjunkturstabilisierend wirken, hat sich die Einschätzung der Wirtschaftslage durch die Konsumenten mit Beginn des zweiten Quartals verschlechtert – wohl als Folge der Berichterstattung



über die Handelskonflikte. Mit einer gewissen medialen Beruhigung hat sich zur Quartalsmitte die Einschätzung markant verbessert, insgesamt bleibt aber die Konsumentenstimmung laut Business and Consumer Survey der Europäischen Union unter dem langjährigen Durchschnitt. Die Rückmeldungen aus der Industrie spiegeln die anhaltend schwierige Lage insofern wieder, als die Einschätzung insgesamt weiterhin erheblich unter den langjährigen Durchschnittswerten liegt. Trotz verschlechterter Exportnachfrage ist aber seit dem Tiefpunkt zum Jahreswechsel 2024/25 ein ganz zaghafter Aufwärtstrend feststellbar, der aber zu kurz anhält und zu schwach ausfällt, um wirklich aussagekräftig zu sein.

Die jüngste Konjunkturumfrage der Industriellenvereinigung (unter rund 380 Unternehmen mit knapp 270.000 Beschäftigten) zeigt ebenfalls das Bild einer Bodenbildung bei der Einschätzung der Wirtschaftslage, allerdings ohne deutliche Aufwärtsbewegung. Erstmals nach 18 Quartalen konnte eine leichte Verbesserung der Einschätzung der Geschäftslage festgestellt werden, wobei sich insbesondere der Ausblick (bezogen auf eine Frist von 6 Monaten) etwas aufgehellt hat. Die Ertrags-situation bleibt äußerst angespannt, was ein Anspringen der Investitionstätigkeit nicht erleichtert; auch hier ist auf Frist von 6 Monaten ein gewisser Optimismus feststellbar, der aber auf einer relativ schmalen Basis an Unternehmen beruht. ■

# Industrie zwischen Stabilität und Umbruch

Österreichs Industrie steht unter Druck – strukturell stabil, regional unterschiedlich, politisch im Fokus. Eine neue Strategie soll Antworten liefern und Wege aufzeigen.

Mag. Andreas Mörk

Die Struktur der österreichischen Industrie ist vielfältig und hat sich in den vergangenen Jahren insgesamt als vergleichsweise stabil erwiesen. Ein Vergleich der Jahre 2008 und 2024 zeigt, dass die Metalltechnische Industrie nach wie vor einen wesentlichen Anteil an der abgesetzten Produktion und Beschäftigung einnimmt.

Besonders dynamisch entwickelte sich im Zeitverlauf der Bereich der Gas- und Wärmeversorgung. Während dieser Fachverband im Jahr 2008 noch einen Produktionsanteil von rund 4 % verzeichnete, hat sich dieser Wert bis 2024 verdreifacht. Bereits in den Vorjahren – insbesondere im Zuge der Preisentwicklungen – war ein deutlicher Bedeutungszuwachs zu beobachten, mit einem Spitzenwert von 24 % im Jahr 2022. Diese Entwicklung führt zu einer leichten Verschiebung der industriellen Struktur, wenn die Produktionskraft als Ausgangsindikator herangezogen wird.

Neben der Gas- und Wärmeversorgung verzeichnen auch die NE-Metallindustrie sowie die Elektro- und Elektronikindustrie überdurchschnittliche Wachstumsraten. Letztere zeigt sich besonders dynamisch und trägt gerade in den letzten beiden Beobachtungsjahren mehr zur industriellen Produktion bei.

Die vier Fachverbände – Metalltechnische Industrie, Elektro- und Elektronikindustrie, chemische Industrie sowie Fahrzeugindustrie – generieren gemeinsam mehr als die Hälfte der abgesetzten Pro-

duktion und beschäftigen knapp zwei Drittel des Eigenpersonals der heimischen Industrie. Während die nominelle Produktion in diesen Bereichen eine hohe Dynamik aufweist, bleibt die Beschäftigung insgesamt relativ konstant.

Allerdings gibt es Fachverbände, die seit 2008 kontinuierlich Eigenpersonal aufbauen konnten – darunter die genannten vier sowie die NE-Metallindustrie. Im Gegensatz dazu ist in anderen Branchen ein rückläufiger Beschäftigungstrend zu beobachten, etwa in der Textil-, Bekleidungs-, Leder- und Schuhindustrie, der Glasindustrie, der Stein- und keramischen Industrie sowie der Holzindustrie.

In der regionalen Betrachtung zeigt sich ein differenziertes Bild: Während einige Bundesländer – insbesondere Oberösterreich und Kärnten – seit 2019 einen positiven Beschäftigungstrend in der Industrie (ohne Bau) verzeichnen, bleibt dieser in anderen Regionen aus. Im Burgenland ist die industrielle Beschäftigung seit 2019 rückläufig, und auch in Bundesländern wie Salzburg, Tirol oder der Steiermark wird das frühere Niveau des Eigenpersonals im Jahr 2024 nicht erreicht.

Diese Entwicklungen unterstreichen die regional unterschiedlichen Rahmenbedingungen und Herausforderungen, mit denen die Industrie in Österreich konfrontiert ist. Sie verdeutlichen zugleich, dass strukturelle Veränderungen nicht nur sektorenspezifisch, sondern auch regional unterschiedlich ausgeprägt sind.

Die strukturellen und regionalen Verschiebungen in der Industrie bleiben auch der Bevölkerung nicht verborgen. Laut einer repräsentativen Umfrage der OGM – research & communication GmbH aus dem Dezember 2024 wird die aktuelle Entwicklung von vielen Menschen mit Sorge betrachtet. Eine deut-



Mag. Andreas Mörk

Anteil der Fachverbände an der abgesetzten Produktion der Industrie insgesamt																	
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Bergwerke und Stahl	6%	5%	5%	6%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	4%	5%	5%	6%	5%
Mineralölindustrie	7%	6%	7%	8%	8%	7%	7%	5%	5%	5%	6%	6%	4%	4%	4%	5%	5%
Stein- u. keramische Industrie	3%	3%	3%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Glasindustrie	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Chemische Industrie	11%	11%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	9%	9%	9%	9%	9%	8%	9%	9%
Papierindustrie	2%	3%	3%	3%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
PROPAK - Produkte aus Papier & Karton	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	1%	1%	2%	1%	1%	1%	1%
Bauindustrie	4%	5%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	5%	4%	4%	4%	4%
Holzindustrie	5%	5%	6%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	4%	5%
Nahrungs- u. Genussmittelindustrie	7%	8%	7%	7%	6%	7%	7%	7%	7%	6%	6%	6%	6%	5%	5%	6%	7%
Textil-, Bekl., Schuh- & Lederindustrie	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	1%	1%	1%	1%
Gas- u. Wärmeversorgungsunt.	4%	4%	5%	6%	9%	9%	8%	9%	8%	11%	13%	11%	10%	19%	24%	14%	12%
NE-Metallindustrie	2%	2%	3%	3%	3%	2%	2%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Metalltechnische Industrie	25%	25%	24%	24%	24%	24%	24%	24%	24%	23%	23%	23%	23%	22%	20%	22%	22%
Fahrzeugindustrie	8%	7%	8%	8%	8%	9%	9%	9%	9%	9%	10%	11%	10%	8%	7%	9%	9%
Elektro- u. Elektronikindustrie	10%	10%	11%	10%	9%	9%	9%	10%	11%	11%	10%	10%	11%	10%	10%	12%	12%

Anm.: 2024 vorläufige Werte inkl. BSI-Adaptierung; Quelle: Statistik Austria, Sonderauswertung der Konjunkturstatistik im Prod. Bereich

liche Mehrheit der Befragten sieht in einer möglichen Deindustrialisierung ein ernstzunehmendes Risiko für den Wirtschaftsstandort Österreich.

Konkret äußerten 84 % der Befragten die Befürchtung, dass eine fortschreitende Deindustrialisierung zu Arbeitsplatzverlusten führen könnte. Darüber hinaus sehen 91 % auch andere Wirtschaftsbereiche durch die Abwanderung industrieller Betriebe gefährdet. Als zentrale Ursachen für diese Entwicklung werden insbesondere hohe Energiekosten (79 %), eine zunehmende regulatorische Belastung (72 %) sowie steigende Lohnkosten (59 %) genannt.

Die breite öffentliche Unterstützung für eine starke industrielle Basis unterstreicht die Notwendigkeit gezielter wirtschaftspolitischer Maßnahmen. Angesichts der genannten Herausforderungen – insbesondere hoher Energiepreise, zunehmender regulatorischer Belastungen und steigender Arbeitskosten – sind industriepolitische Strategien gefragt, die sowohl kurzfristige Stabilisierung als auch langfristige Wettbewerbsfähigkeit sicherstellen.

Die wirtschaftliche Lage unterstreicht die Dringlichkeit industriepolitischer Weichenstellungen: Laut der aktuellen Frühjahrsprognose der EU-Kommission ist Österreich 2025 das einzige EU-Mitgliedsland mit negativem Wirtschaftswachstum – bereits das dritte Jahr in Folge mit schrumpfender Wirt-

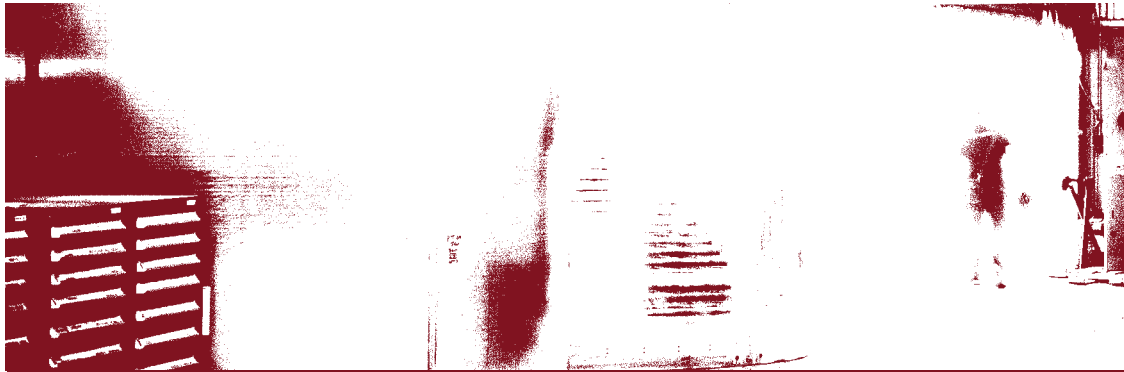
schaftsleistung. Hauptursachen sind rückläufige Investitionen, stagnierender Konsum sowie hohe Energie- und Produktionskosten, die insbesondere die Industrie belasten.

Vor diesem Hintergrund hat die neue Bundesregierung angekündigt, eine umfassende Industriestrategie zu erarbeiten. Ziel ist es, die industrielle Wertschöpfung langfristig abzusichern, Innovationskraft zu stärken und die Resilienz des Standorts gegenüber globalen Krisen zu erhöhen. Geplant sind unter anderem Entlastungen bei Energie- und Standortkosten, der Abbau bürokratischer Hürden sowie gezielte Investitionen in Forschung, Digitalisierung und Fachkräfteentwicklung. Auch die Stärkung regionaler Industriestandorte stehe im Fokus, um Beschäftigung zu sichern und neue Wachstumsimpulse zu setzen.

Damit gewinnt eine differenzierte, standortorientierte Industriepolitik weiter an Bedeutung – als zentrales Instrument, um strukturelle Schwächen zu adressieren und Österreich als wettbewerbsfähigen Produktionsstandort zu positionieren. Entscheidend wird sein, wie rasch und wirksam die angekündigte Industriestrategie umgesetzt wird – und ob es gelingt, die Industrie als Rückgrat des Wirtschaftsstandorts Österreich zukunftsfähig aufzustellen. Wenn die Industrie geht, geht mehr als nur Produktion – dann geht auch Zukunft. ■



# Branchenübersicht



## Übersicht der einzelnen Branchen in ihrer Entwicklung

	Abgesetzte Produktion		Beschäftigte <sup>1)</sup>		Auftrags- einkänge
Einschätzung 2. Quartal 2025	4.Q24/4.Q23 in Prozent	Einschätzung 2.Q25/2.Q24	4.Q24/4.Q23 in Prozent	Einschätzung 2.Q25/2.Q24	Einschätzung 2.Q25/2.Q24
Bergwerke und Stahl	-12,2	↔	1,5	↔	↔
Stein- und keramische Industrie	5,0	↔	-4,2	↔	↔
Glasindustrie	-10,7	↓	-3,5	↓	↓
Chemische Industrie	9,2	↔	-0,1	↔	↔
Papierindustrie	8,4	↓	-3,3	↔	↓
PROPAK – Ind. Herst. von Produkten aus Papier und Karton	-10,9	↔	-6,4	↔	↔
Bauindustrie	6,8	↔	2,6	↔	↔
Holzindustrie	1,4	↔	-5,6	↔	↔
Nahrungs- und Genussmittelindustrie	1,3	↔	1,1	↔	↔
Textil-, Bekleidungs-, Schuh- und Lederindustrie	-15,7	↔	-11,1	↓	↓
NE-Metallindustrie	7,6	↔	-2,5	↔	↔
Metalltechnische Industrie	-2,9	↓	-2,5	↓	↔
Fahrzeugindustrie	-8,6	↓	-8,3	↓	↔
Elektro- und Elektronikindustrie	-2,0	↓	-5,9	↓	↓
<b>Industrie gesamt</b>	<b>-3,0</b>	<b>↓</b>	<b>-2,8</b>	<b>↓</b>	<b>↔</b>

Anm.: Vorläufige Daten; <sup>1)</sup> Eigenpersonal; Dynamik der Industrie insgesamt (inkl. Mineralölk., Gas- und Wärmeversorgungsunt.);

Im Quartalsvergleich der abgesetzten Produktion spiegeln sich Preiseffekte wider.

Quelle: Statistik Austria, Konjunkturstatistik, Sonderauswertung nach Kammersystematik

## Gesamtindustrie

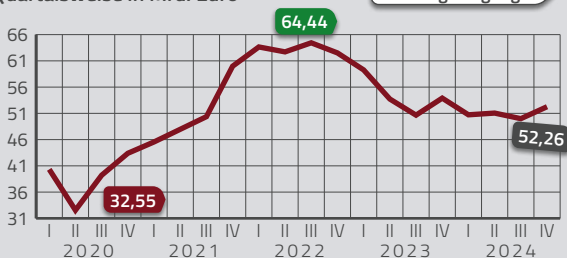
Nach mehreren herausfordernden Quartalen in den vergangenen Jahren bleibt die Lage in weiten Teilen der industriellen Fachverbandslandschaft angespannt. Auch im dritten Jahr der Rezession zeigt sich nach dem 1. Quartal 2025 keine spürbare Erholung – viele Fachverbände rechnen auch im 2. Quartal nicht mit einer Verbesserung. Zwar hofft man, dass die Talsohle erreicht ist, doch vielerorts bleibt die Situation schwierig. Keiner der Fachverbände meldet in den abgefragten Kennzahlen – sei es Produktion, Auftragslage oder Beschäftigung – eine positive Entwicklung. Die Stimmung ist entsprechend gedrückt, die Erwartungen bleiben verhalten. Besonders besorgniserregend ist die Entwicklung in der industriellen Produktion und bei der Beschäftigung. Die Unternehmen kämpfen weiterhin mit hohen Kosten, schwacher Nachfrage und einer unsicheren politischen Rahmenlage, was Planbarkeit erschwert und Investitionen hemmt. ■

## Bergbau und Stahl

Die schwache wirtschaftliche Entwicklung in Europa und die Rezession in Österreich und Deutschland haben die österreichische Bergbau- und Stahlindustrie nach wie vor fest im Griff. Dennoch sind einige Absatzmärkte bisher besser durch die Rezession gekommen, insgesamt sind die Erwartungen in der Branche gedämpft. Positive Impulse werden von dem deutschen Infrastrukturpaket erwartet. Aufgrund der anhaltend niedrigen Investitionstätigkeit in Europa verharret die Nachfrage aus den Bereichen Maschinenbau und Bauindustrie nach wie vor auf geringem Niveau. Im Bereich Bahn und Bahninfrastruktur entwickelt sich die Nachfrage aufgrund des anhaltend hohen Bedarfs auf den europäischen Märkten weiterhin positiv. Den Erwartungen entsprechend entwickelt sich die Nachfrage im Bereich der Lagertechnik und der Luftfahrt. Die Konsumnachfrage ist in Österreich und Europa weiterhin verhalten, dennoch entwickelt sich die Nachfrage aus den Bereichen Haushaltsgeräte- und Konsumgüterindustrie auf niedrigem Niveau stabil. Im Energiebereich konnte zuletzt eine positive Nachfragedynamik festgestellt werden. Im Bereich der Feuerfestindustrie ist die Nachfrage in fast allen Industriebereichen auf niedrigem Niveau. Auch für das kommende Quartal sind die Prognosen verhalten. ■

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

**Abgesetzte Produktion**  
Quartalsweise in Mrd. Euro



**Beschäftigte**  
Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000



**Abgesetzte Produktion**  
Quartalsweise in Mrd. Euro

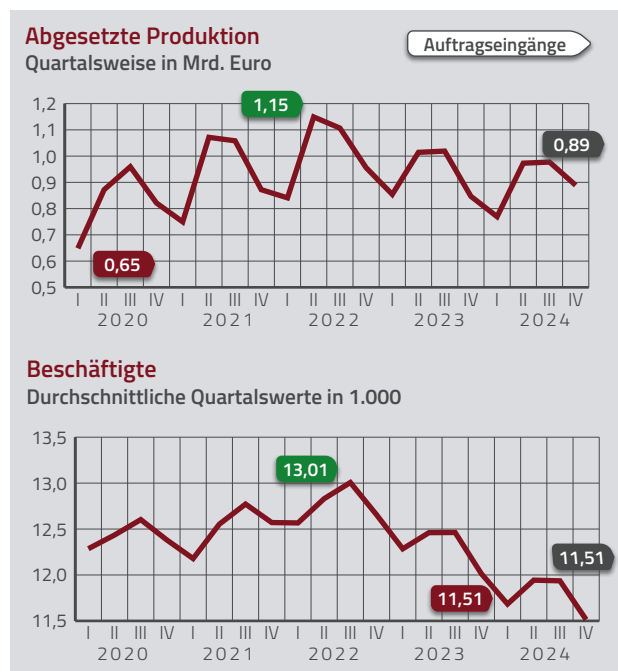


**Beschäftigte**  
Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000



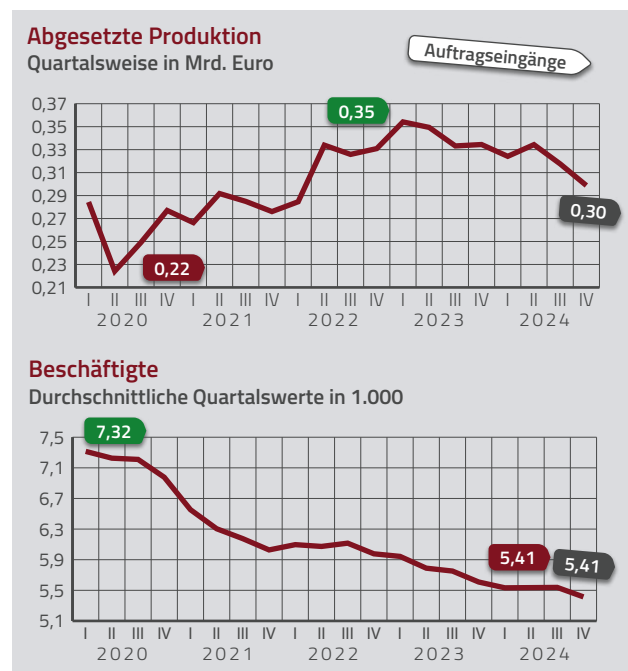
## Stein- und keramische Industrie

Die Auftragslage im Bereich Wohnbau in den ersten drei Monaten mit leichter Aufwärtstendenz im mehrgeschossigen Wohnbau, seither jedoch erneute Flaute. Der Ein- und Zweifamilienhausbereich bewegt sich unverändert auf niedrigem Niveau. Die Produktionsleistung in einigen Gruppen ist weit von den Normalkapazitäten der letzten Jahre entfernt (-25 bis -50 %). Exporte sind bis auf wenige Ausnahmen keine bestimmende Größe in der Stein- und keramischen Industrie. Aufgrund der energieintensiven Produktionsprozesse in vielen Bereichen besteht eine starke Abhängigkeit von den Energiemärkten. Auch die zunehmenden Auflagen im Berichterstattungswesen sorgen für weitere administrative Overheadkosten, die die Produktivität negativ beeinflussen. Darüber hinaus ist die Kostensituation neben den hohen Energiepreisen auch von den deutlich gestiegenen KV-Abschlüssen beeinflusst. Die Steigerungen der letzten beiden Jahre können am Markt nicht weitergegeben werden. Als Folge wurden bereits rund fünf Prozent der Mitarbeiter:innen im Vergleich zum Vorjahr abgebaut. Die Tendenz hat sich verlangsamt, ist aber nicht gestoppt. Investitionen werden derzeit zurückgehalten.



## Glasindustrie

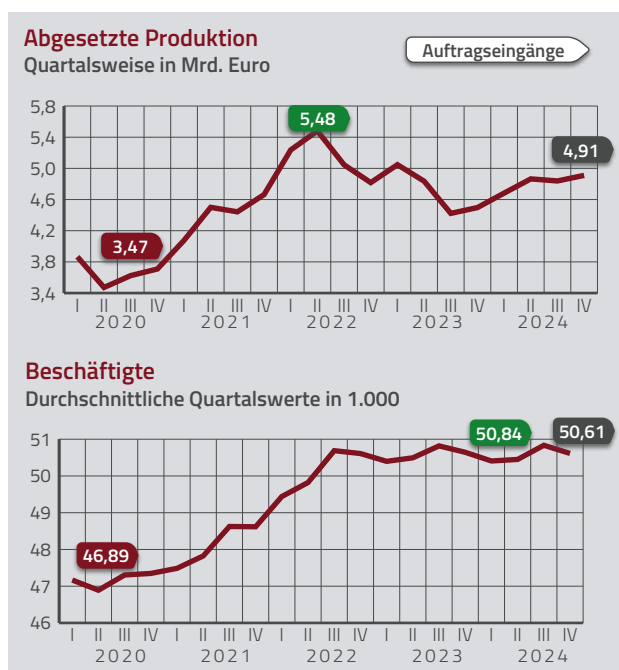
Die glasbe- und-verarbeitende Industrie stellt eine Verfestigung der Krise fest. Rückgänge im Volumen und im Umsatz setzen sich in den Betrieben deutlich fort, stark im globalen Fassadengeschäft tätige und exportorientierte Betriebe kämpfen mit Einbrüchen bei langfristigen Bauprojekten. Eine Lücke, die nicht einfach so geschlossen werden kann. Zunehmend versuchen auch ausländische Mitbewerber aus den Nachbarländern mit billigsten Herstellungsverfahren und Preisen in den heimischen Markt vorzudringen. Bei Wirtschaftsglas sind die Auftragseingänge im hochpreisigen Segment deutlich eingesackt, auch auf den asiatischen Hauptabsatzmärkten sind Kostensteigerungen nicht mehr weitergabefähig. Die Situation in der Schmuckbranche bleibt ebenfalls angespannt, der Konsum schwächelt noch. Trotz der halbwegs positiven Auftragslage ist kein Wachstum in Sicht. In der Verpackungsglasindustrie hält die schwierige Preis- und Kostensituation an, heimische Unternehmen verlieren weiter an internationaler Wettbewerbsfähigkeit. Zusätzlich kämpft die Branche nach wie vor mit Überkapazitäten am europäischen Markt, was sich negativ auf Exportaktivitäten auswirkt. Investitionen an österreichischen Standorten werden zurückgestellt.





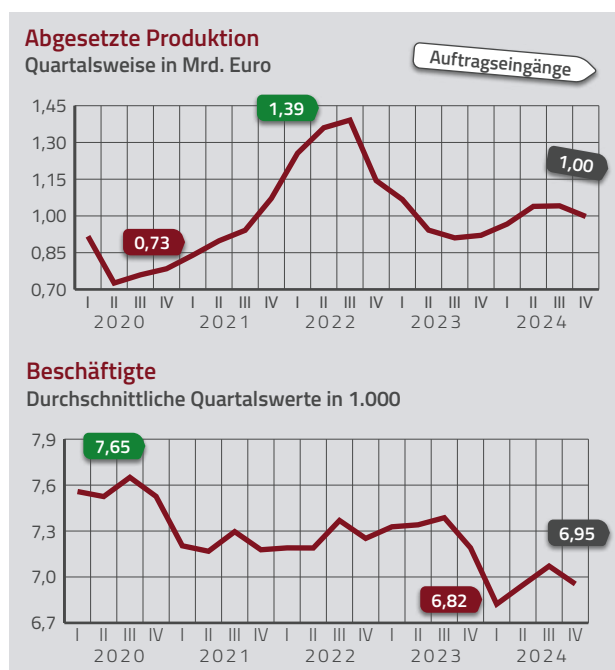
## Chemische Industrie

Die chemische Industrie ist nach wie vor mit zahlreichen Unsicherheiten und schwierigen Perspektiven konfrontiert. Vor allem die Frage der künftigen Energieversorgung und stark gestiegene Kosten bringen enorme Unabwägbarkeiten und Wettbewerbsnachteile, die sich auch bei den Auftragseingängen zeigen. Die in Österreich über dem EU-Durchschnitt liegende Inflation und damit verbundenen Einkommenserhöhungen führen ebenfalls zu Nachteilen im Wettbewerb. Der drohende Handelskrieg mit den USA verschärft diese herausfordernde Situation für die stark exportorientierte Branche weiter. Die angestrebte Erholung im Jahr 2024 blieb aus, ein leichtes Plus konnte den Produktionsrückgang von insgesamt über zehn Prozent des Jahres davor bei weitem nicht ausgleichen und auch im 1. Halbjahr 2025 bleibt die Lage für die chemische Industrie schwierig. Da der Auftragseingang weiterhin sehr verhalten ist, kann derzeit nicht abgeschätzt werden, ab wann mit einer Trendwende zu rechnen ist – zudem sich auch beim mit Abstand wichtigsten Handelspartner Deutschland nach wie vor keine Erholung der Konjunktur abzeichnet. Und auch wenn die Energiepreise mittlerweile wieder gesunken sind, liegen sie noch immer deutlich über dem Niveau vor der Corona-Pandemie und dem Krieg in der Ukraine.



## Papierindustrie

Trotz der anhaltenden Rezession seit 2023 entwickelten sich die Produktionsmengen 2024 wieder etwas besser. Die Herstellung lag bei 4,4 Millionen Tonnen, ein Plus von 13,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr, aber immer noch 12,5 Prozent unter dem guten Jahr 2021. Die monatliche Produktion ging zum Jahresende wieder zurück und dieser Trend setzte sich ins 2. Quartal 2025 fort. Insgesamt ging der Output im laufenden Jahr um 5,0 Prozent zurück. Der starke Rückgang im grafischen Bereich (-20%) liegt zum einen an der weiterhin schwachen Nachfrage, zum anderen aber auch an einem Sortenwechsel. Hier gibt es mehrere Papiermaschinen, die kürzlich auf die Herstellung von Verpackungspapier umgebaut worden sind. Der Bereich, der die Rohstoffe für Wellpappe, Schachteln und Papiersäcke liefert, entwickelte sich dementsprechend besser (+3 %). Aber Spezial- und Hygienepapiere gaben mit dem Gesamtmarkt um drei Prozent nach. Der Jahresumsatz betrug 2024 rund 4,6 Milliarden Euro. Die Durchschnittserlöse je Tonne Papier sanken zum Jahreswechsel leicht. Gleichzeitig bleiben die Rohstoff- und Energiekosten hoch – ein zentraler Wettbewerbsfaktor gegenüber Ländern wie Deutschland und Skandinavien. Trotz Krise hält die Papierindustrie an ihrem Fachpersonal fest.



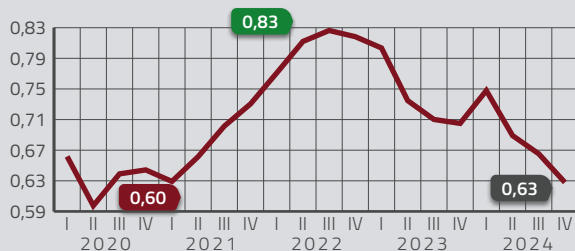
## PROPAK – Industrielle Hersteller von Produkten aus Papier und Karton

Die PROPAK Industrie mit ihrem starken Verpackungssektor kann sich nicht von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung abkoppeln. Nach einem leichten Mengenwachstum 2024, das aber in Summe auf dem Produktionsniveau von 2017 steht, erwarten die Unternehmen ein ausgeglichenes Jahr 2025 mit zumindest einer schwarzen Null. Die größten Herausforderungen sind die hohen Personalkosten, volatile Rohstoffpreise und die insgesamt flache Nachfragekurve.

Insbesondere die in den letzten Jahren massiv gestiegenen Lohn-/Gehaltskosten treffen die Unternehmen im Export – dem Rückgrat der Branche mit einer Exportquote von 80 Prozent – mit voller Wucht. Besonders verschlechtert hat sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem Haupthandelspartner Deutschland. Ohne Umdenken verliert der Standort Österreich an Boden. Eine neue gemeinsame Herangehensweise mit dem KV-Partner ist unerlässlich, um den Standort Österreich nachhaltig zu sichern. Ziel muss ein stabiles Gleichgewicht zwischen fairen Einkommen für die Beschäftigten und leistbaren Rahmenbedingungen für die Unternehmen sein. ■

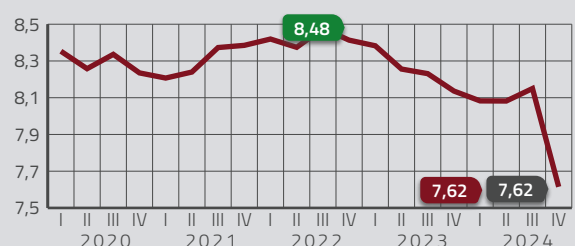
### Abgesetzte Produktion

Quartalsweise in Mrd. Euro



### Beschäftigte

Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000

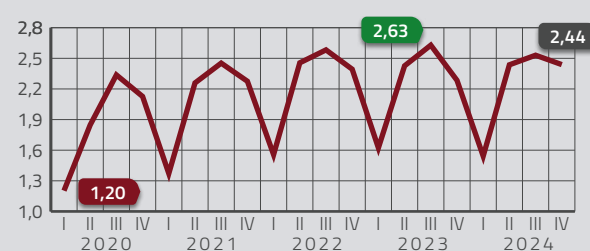


## Bauindustrie

Die Stimmungslage der Bauunternehmen ist laut WIFO-Konjunkturtest vom April immer noch unter dem langjährigen Durchschnitt, allerdings bereits etwas positiver als in den Vormonaten. Die Auftragsbestände liegen stabil auf einem für die Jahreszeit schwachen Niveau. Der Mangel an Aufträgen nimmt allerdings langsam ab. Die Talsohle sollte ab Jahresmitte durchschritten sein. Die mehrmalige Senkung der Leitzinsen durch die EZB wirkt insbesondere auf die Wohnbaunachfrage stabilisierend. Die Vergabe von Hypothekarkrediten ist bereits seit einigen Monaten wieder steigend. Das Auslaufen der KIM-Verordnung ab Jahresmitte 2025 wirkt stimmungsaufhellend, auch wenn die Kreditvergabestandards der FMA weiterhin auf einem strengen Niveau verbleiben. Die 2024 beschlossene Wohnbauintiative soll ebenfalls bereits im 2. Halbjahr 2025 die Nachfrage stabilisieren. Für das Gesamtjahr 2025 rechnet das WIFO mit einem leichten Anstieg der Bauinvestitionen um real 0,5 Prozent. Bei den Herstellkosten im Baubereich gibt es aber noch keine Entspannung. Demgegenüber sind, laut Konjunkturtest, die Unternehmenserwartungen zur Entwicklung der Baupreise, konjunkturbedingt, rückläufig. Auch im 1. Quartal 2025 war die Beschäftigung im Hoch- und Tiefbau noch immer leicht rückläufig. In der Bauindustrie steigen die Beschäftigtenzahlen (Arbeiter BUAK) leicht an. ■

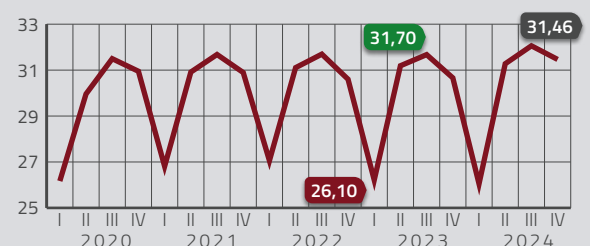
### Abgesetzte Produktion

Quartalsweise in Mrd. Euro



### Beschäftigte

Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000

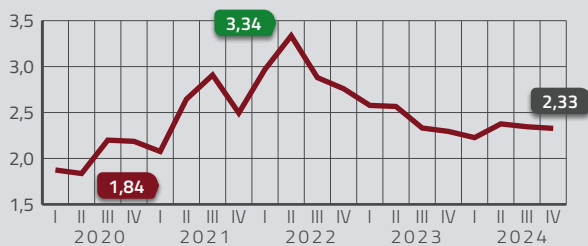


## Holzindustrie

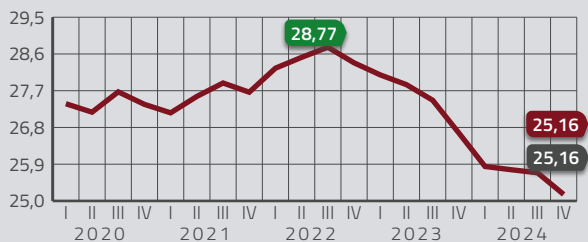
Die Rezession ist nach wie vor spürbar, doch die Auftragslage zeigt erste Zeichen der Besserung. Die Produktion zieht langsam nach, auch wenn vielerorts noch Lagerbestände abgebaut werden. Beim Exportgeschäft liegt der Fokus auf den Nachbarländern – hier ist das Niveau stabil, aber niedrig. Sorgen bereitet der internationale Handel: Die erratische Zollpolitik der USA und drohende Gegenmaßnahmen führen zu spürbaren Verwerfungen auf den Weltmärkten. Auch bei der Preisentwicklung besteht Druck. Höhere Produktionskosten machen Preisanpassungen längst notwendig, doch im europäischen Vergleich bleibt Österreich bei vielen Produkten wenig wettbewerbsfähig. Die Kostensituation bleibt angespannt. Grund: Vor allem asiatische Interieurimporte setzen europäische Hersteller zunehmend unter Druck. Die Lohnstückkosten in Österreich zählen weiterhin zu den höchsten in Europa. Aber die Beschäftigung stabilisiert sich und der Fachkräftebedarf steigt wieder. Investitionen bleiben jedoch angesichts hoher Betriebskosten zurückhaltend. Die Industrie fordert klare industriepolitische Maßnahmen – insbesondere gegen Billigimporte aus Asien – und erwartet neue Initiativen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit. ■

**Abgesetzte Produktion**  
Quartalsweise in Mrd. Euro

Auftragseingänge



**Beschäftigte**  
Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000

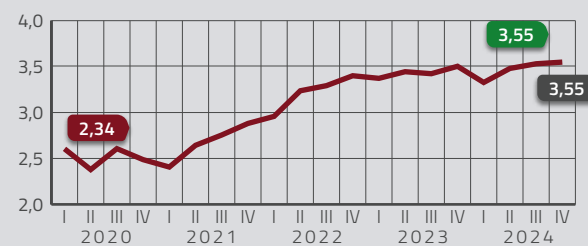


## Nahrungs- und Genussmittelindustrie

Der Inlandsmarkt ist nach wie vor durch die anhaltend hohe Handelskonzentration unverändert angespannt und lässt für viele Unternehmen keine wirtschaftlich notwendigen Spielräume zu. Viele Betriebe kämpfen weiterhin mit hohen Kosten, etwa für Energie und klimabedingt für bestimmte Rohstoffe. Denn extreme klimatische Bedingungen sowie die international steigende Nachfrage gehören zu den Hauptgründen, warum sich Kakao, Olivenöl, Orangensaft, Kaffee, Gewürze usw. stark verteuert haben. Durch den anhaltenden Kostendruck in Österreich befindet sich auch die heimische Lebensmittelindustrie in wirtschaftlicher Stagnation und eine Besserung ist auch im 2. Quartal 2025 nicht in Sicht. Trotz Exportsteigerungen bei Menge und Wert im Jahr 2024 verliert die österreichische Lebensmittelindustrie weiter an preislicher Wettbewerbsfähigkeit, die deutlich zum Einbrechen der Außenhandelsbilanzen bei Agrarwaren und Lebensmitteln geführt haben. Hauptursachen sind die hohen Arbeits- und Energiekosten in Österreich sowie die Verteuerung wichtiger Importrohstoffe wie Kakao, Kaffee, Südfrüchte oder Olivenöl. Gleichzeitig gelangen Agrarwaren und Lebensmittel aus dem Ausland oft zu deutlich günstigeren Preisen hierzulande auf den Markt. ■

**Abgesetzte Produktion**  
Quartalsweise in Mrd. Euro

Auftragseingänge



**Beschäftigte**  
Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000



## Textil-, Bekleidungs-, Schuh- und Lederindustrie

**Bekleidungsindustrie:** Die Hoffnung auf einen leichten Aufschwung für 2025 hat sich bis jetzt nicht erfüllt, da die Auftragseingänge auf ein gleichbleibendes, in einigen Segmenten sogar rückläufiges Niveau hindeuten. Dementsprechend gibt es in der Produktion wenig Veränderung zum Vorjahr. Positive firmenindividuelle Entwicklungen zeichnen sich ab. Die Ertragslage wird wegen gestiegenen Rohstoff- und Energiepreisen, Arbeitskosten sowie zurückhaltenden Konsum und Rückgängen in der Fläche durchgehend schlechter beurteilt.

**Schuhindustrie:** Das Konsumverhalten für die Branche ist verhalten und es ist keine merkliche Besserung der Auftragslage in Sicht. Die Produktion muss aufgrund geringerer Aufträge reduziert werden. Aber die Beschäftigtenzahlen zeigen leichte positive Tendenzen.

**Textilindustrie:** Im Jahr 2024 verzeichnet die Produktion ein leichtes Minus. Laut Wifo-Bericht vom April 2025 meinten 48,1 Prozent der befragten Textilunternehmen, dass die zukünftige Entwicklung der eigenen Geschäftslage wenig abschätzbar ist. 47,1 Prozent geben an, dass die Auftragsbestände zu klein sind.

## NE-Metallindustrie

Die österreichische NE-Metallindustrie leidet nach wie vor unter der anhaltend schwachen Konjunktur in Europa sowie der Rezession in Österreich und Deutschland. Trotz pessimistischer Prognosen entwickelte sich das Geschäft zuletzt besser als erwartet, doch die Unternehmensstimmung bleibt gedämpft.

Gegenüber der europäischen und internationalen Konkurrenz sieht sich die österreichische NE-Metallindustrie nach wie vor erheblichen Wettbewerbsnachteilen ausgesetzt. Hauptursachen dafür sind die im Vergleich stark gestiegenen Lohnkosten – insbesondere im Vergleich zu Deutschland –, hohe Energie- und Rohstoffpreise.

Im Bereich der Luftfahrtindustrie entwickelten sich die abgesetzten Mengen zuletzt rückläufig. Der Automobilsektor bleibt weiter weit hinter den Erwartungen zurück. Im Bereich der Presswaren entwickelt sich die Nachfrage aus der Automobilindustrie ausgehend von ohnehin schon sehr niedrigen Erwartungen weiterhin sehr verhalten, aus dem Bereich Energie leicht positiv. Der nach wie vor anhaltende Trend zur E-Mobilität auf den Automobilmärkten und die zunehmende Automatisierung und Elektrifizierung bewirken eine höhere Nachfrage nach kupferhaltigen Produkten.

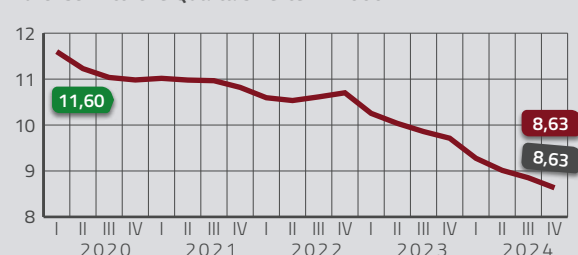
### Abgesetzte Produktion

Quartalsweise in Mrd. Euro



### Beschäftigte

Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000



### Abgesetzte Produktion

Quartalsweise in Mrd. Euro



### Beschäftigte

Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000





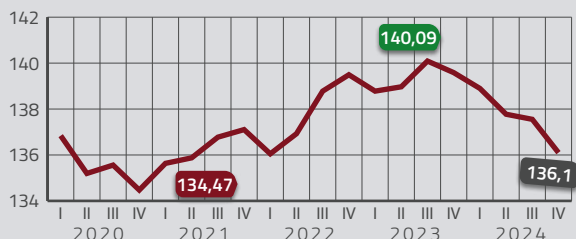
## Metalltechnische Industrie

Die Unternehmen der metalltechnischen Industrie erwarten momentan einen weiteren Rückgang der Produktion – allerdings deutlich verlangsamt. Die Stimmung in der Branche beginnt sich langsam etwas aufzuhellen wobei das momentan nur bedeutet, dass sich die Konjunktur auf niedrigem Niveau stabilisiert. Die Unternehmen berichten nach wie vor von einer niedrigen Auftragslage, die nur sehr zögerlich nach oben geht. Die Kostenthematik ist immer noch ein dominierendes Thema in der Branche. Die Wettbewerbsfähigkeit nimmt durch steigende Personal- und Energiekosten stark zu. Diese gestiegenen Kosten können auf den Weltmärkten preislich nicht oder nur in sehr geringem Ausmaß weitergegeben werden. Hinzu kommt ein voraussichtlicher starker Rückgang bei den Exporten in die USA. Der Exportwert dorthin hat sich in den letzten vier Jahren beinahe verdoppelt. Diese Entwicklung steht nun vor einer Trendwende. Ab dem 2. Quartal 2025 ist mit massiven Exportrückgängen in die USA zu rechnen, das wird auch die Gesamtexport-Bilanz und die Produktionsentwicklung der Branche negativ beeinflussen. Die Unternehmen haben in den letzten sechs Quartalen in etwa 5.000 Beschäftigte abgebaut, diese Entwicklung wird sich 2025 fortsetzen. Aufgrund der problematischen Wettbewerbssituation müssen wir damit rechnen, dass dieser Beschäftigten-Abbau zumindest teilweise nachhaltig ist.

**Abgesetzte Produktion**  
Quartalsweise in Mrd. Euro



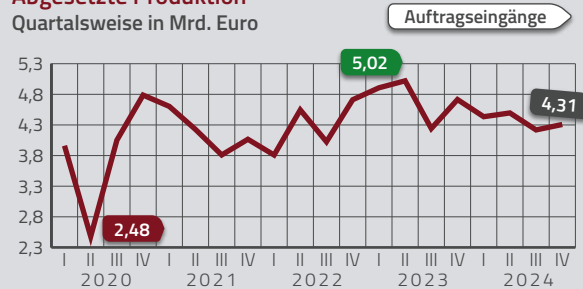
**Beschäftigte**  
Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000



## Fahrzeugindustrie

Umfang und Anzahl der Aufträge sind in den vergangenen Quartalen kontinuierlich gesunken. Dieser Negativtrend dürfte sich nun verlangsamen und die Auftragslage kann als stabil bezeichnet werden – allerdings auf niedrigem Niveau. Die Abwärtskurve bei der Anzahl der Beschäftigten flacht sich ebenfalls langsam ab. Eine höhere Flexibilität aufgrund der Marktsituation ist nach wie vor gefordert. Vereinzelt besteht immer noch Fachkräftemangel, allerdings gestaltet sich die Suche einfacher als noch vor zwei Jahren. Aufgrund der hohen Lohn- und Energiekosten werden allerdings vermehrt Standorte in Österreich hinterfragt. Bei den Kosten für Vorleistungen ist eine andere Entwicklung festzustellen: Nachdem sich in der zweiten Hälfte des Vorjahres der Markt beruhigte und das Preisniveau annähernd konstant blieb, werden jetzt wieder Steigerungen verzeichnet. Die Aussichten auf Investitionen sind im Branchenschnitt stark gesunken und befindet sich auf dem tiefsten Wert seit Jahren. Da dieser Punkt für die Erhaltung des Industriestandortes von hoher Bedeutung ist, braucht es rasch verbesserte Rahmenbedingungen und zielgerichtete Impulse seitens der Bundesregierung.

**Abgesetzte Produktion**  
Quartalsweise in Mrd. Euro



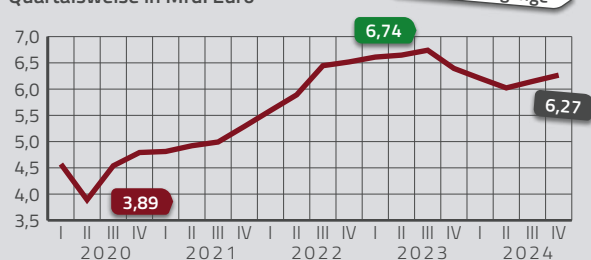
**Beschäftigte**  
Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000



## Elektro- und Elektronikindustrie

Die wirtschaftliche Schwächephase in der österreichischen Elektro- und Elektronikindustrie hält weiterhin an. Wie auch in den vergangenen Quartalen zeigt sich im 2. Quartal sowohl die Produktion als auch die Auftragsituation rückläufig. Positiv ist, dass das Ausmaß der Rückgänge zuletzt etwas gesunken ist, wobei eine unmittelbar eintreffende nachhaltige Verbesserung noch nicht angenommen werden kann. Vor allem die von den USA ausgehenden Unsicherheiten rund um das Thema Zölle machen eine vorzeitige Entspannung wenig wahrscheinlich. Bei der Beschäftigung verschlechtert sich die Lage ebenfalls weiter. Vor allem Standortfaktoren innerhalb Österreichs, wie die erhöhten Personalkosten, die nach wie vor hohen Energiepreise sowie die zunehmende Belastung bei Thema Bürokratie, sind Gründe, warum sich die Unternehmen immer stärker vom Standort abwenden. Im Anblick der aktuellen großen Unsicherheiten würde sich eine baldige Entlastung hier sehr positiv auswirken. Aufkommende Anzeichen der wirtschaftlichen Erholung könnten damit auch besser für einen nachhaltigen Aufschwung ausgenutzt werden. Vorerst bleibt der Ausblick der Unternehmen aber verhalten, die Mehrheit erwartet vor allem stagnierende Entwicklungen. Das Investitionsklima kann nach wie vor als anspruchsvoll bezeichnet werden ■

**Abgesetzte Produktion**  
Quartalsweise in Mrd. Euro



**Beschäftigte**  
Durchschnittliche Quartalswerte in 1.000



### Offenlegung gemäß § 25 Mediengesetz

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

**Unternehmensgegenstand:**

**Wirtschaftsforschungsinstitut**

**Vorstand:** Vorsitzender:

Hon.-Prof. Dr. Wilfried Stadler

**Stellvertreter:** KommR Karlheinz Kopf,

Gen.-Schr. Mag. Christoph Neumayer

**Mitglieder:** Mag. Markus Beyrer, Dr. Wolfgang

Damianisch, Mag. Christian Domany, Dr. Erhard Fürst,

DI Dr. Manfred Matzinger-Leopold,

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

**Geschäftsführer:**

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

**Blattlinie:**

Fachzeitschrift für Entscheidungsträger in der Wirtschaft

### Impressum

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

Wirtschaftskammer Österreich Bundessparte Industrie,

A-1045 Wien, Wiedner Hauptstraße 63,

Tel.: +43 5 909 00-34 17, E-Mail: bsi@wko.at

Industriellenvereinigung,

A-1031 Wien, Schwarzenbergplatz 4

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

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

**Projektleitung & Redaktion:**

Stephan Scoppetta (Chefredakteur),

Herta Scheidinger (Stv. Chefredakteurin)

www.feuerifer.at

**Design, Satz und Layout:** Christian Huttar/Usecon

**Coverbild:** SKF Österreich AG

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

**Autoren:** Georg Knill, Mag. Andreas Mörk,

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

Helene Tuma

Mit Namen gezeichnete Artikel geben die persönliche

Meinung des Autors wieder.

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

**Druck:** Print Alliance HAV Produktions GmbH,

A-2540 Bad Vöslau

**Erscheinung:** vierteljährlich

**ISSN:** 1023-8387



