

Österreichische Zeitschrift für Wirtschaftspolitik

Wirtschaftspolitische Blätter

Internationaler Handel

Im Fokus

US-Zollpolitik seit 2025:
Theorie und bisherige Evidenz
Harald Badinger, Harald Oberhofer

Der EU-Binnenmarkt als Schutzschild:
Wie Europa den Handelskrieg mit den
USA abfedert
*Gabriel Felbermayr, Julian Hinz,
Sebastian Krantz, Hendrik Mahlkow,
Joschka Wanner*

In geoeconomic times, EU trade and
industry should remain sources of
creation toward reglobalisation
Malorie G. E. Schaus

Strategische Abhängigkeiten und die
Industriestrategie 2035:
Eine geopolitische Risikobewertung
Peter Klimek

Verbindungsländer als Antwort auf
geopolitische Spannungen:
Österreichs Chancen in Vietnam
Eva Willer

Analysen

Auswirkungen chinesischer Konkurrenz
auf österreichische Unternehmen
*Manuel Gruber-Német, Klaus Friesenbichler,
Agnes Kügler, Andreas Reinstaller*

Durchflusskapital – Nicht alle
Direktinvestitionen wirken gleich
Thomas Cernohous, Jacob Wagner

Digitale Souveränität als ökonomische
Herausforderung und politisches
Gestaltungsziel
Esther Görnemann

Die Automotive Zulieferindustrie
Österreichs
Herwig W. Schneider

Daten und Prognosen

Datenbasierte Einblicke in Struktur und
Dynamik aktueller Handelsentwicklungen:
Der IHS Trade Monitor
Sebastian Koch, Hannes Zenz

69. Jahrgang, Heft 1 | 2026

Wirtschaftspolitische Blätter

Leitartikel

- Internationale Verflechtungen im Wandel:
Ökonomische Prinzipien unter Geopolitischem Druck 1
Katharina Filip

Im Fokus | Internationaler Handel

- US-Zollpolitik seit 2025: Theorie und bisherige Evidenz 4
Harald Badinger, Harald Oberhofer

- Der EU-Binnenmarkt als Schutzschild: Wie Europa den Handelskrieg mit den USA abfedert 11
Gabriel Felbermayr, Julian Hinz, Sebastian Krantz, Hendrik Mahlkow, Joschka Wanner

- In geoeconomic times, EU trade and industry should remain sources of creation toward
reglobalisation 17
Malorie G. E. Schaus

- Strategische Abhängigkeiten und die Industriestrategie 2035:
Eine geopolitische Risikobewertung 22
Peter Klimek

- Verbindungsländer als Antwort auf geopolitische Spannungen:
Österreichs Chancen in Vietnam 31
Eva Willer

Analysen

- Auswirkungen chinesischer Konkurrenz auf österreichische Unternehmen 38
Manuel Gruber-Német, Klaus Friesenbichler, Agnes Kügler, Andreas Reinstaller

- Durchflusskapital – Nicht alle Direktinvestitionen wirken gleich 45
Thomas Cernohous, Jacob Wagner

- Digitale Souveränität als ökonomische Herausforderung und politisches Gestaltungsziel 53
Esther Görnemann

- Die Automotive Zulieferindustrie Österreichs 61
Herwig W. Schneider

Daten und Prognosen

- Datenbasierte Einblicke in Struktur und Dynamik aktueller Handelsentwicklungen:
Der IHS Trade Monitor 68
Sebastian Koch, Hannes Zenz

Internationale Verflechtungen im Wandel: Ökonomische Prinzipien unter Geopolitischem Druck

Katharina Filip

Chefredakteurin Wirtschaftspolitische Blätter

1. Die Logik des Handelns

Die Grundidee des Handelns ist sehr alt – älter als der Markt, älter als Geld und älter als Staaten. Lange bevor sich Volkswirtschaften formierten, tauschten Menschen Güter, Fähigkeiten und Leistungen. Dieser scheinbar einfache Vorgang ist der Ausgangspunkt einer der zentralen Einsichten der politischen Ökonomie: Wohlstand entsteht nicht aus Autarkie, sondern aus Kooperation durch Austausch. Theoretisch fundiert und begründet findet sich dieser Grundsatz in der *klassischen Nationalökonomie* mit den prominentesten Vertretern Adam Smith (1776) und David Ricardo (1817).

Adam Smiths Theorie setzt beim Individuum an: Da Menschen nicht alle Güter selbst herstellen können, führt die Spezialisierung entsprechend unterschiedlicher Fähigkeiten zu höherer Produktivität. Tausch ist dabei ein rationaler Vorgang, bei dem jeder das anbietet, was er relativ gesehen effizient produziert und dafür erhält, was andere besser herstellen.

Dieses Prinzip lässt sich auf ganze Volkswirtschaften übertragen, denn auch sie unterscheiden sich in ihren Produktionsmöglichkeiten: durch natürliche Ressourcen, technisches Wissen, institutionelle Rahmenbedingungen oder historische Entwicklungspfade. Wenn sich Gesellschaften auf jene Tätigkeiten konzentrieren, die sie besonders effizient ausführen können und die übrigen Güter durch Handel beziehen, steigt die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt. Eine weitere Präzisierung findet dieses Argument in David Ricardos Konzept der *komparativen Kostenvorteile*. Er zeigt, dass Handel selbst dann sinnvoll ist, wenn ein Land in der Produktion aller Güter produktiver ist als ein anderes. Jede Volkswirtschaft steht vor Knappheit, weshalb Arbeit und Kapital nicht für alle Zwecke gleichzeitig eingesetzt werden können und Spezialisierung notwendig ist. So gewinnen Länder durch Handel, wenn sie sich auf jene Güter konzentrieren, bei

denen ihre Opportunitätskosten am geringsten sind, da so knappe Ressourcen effizienter genutzt werden als in Autarkie.

2. Das Ergebnis: Wohlstandsgewinne auf nationaler und globaler Ebene

Handel ist also ein Mechanismus, durch den individuelle Eigeninteressen in kollektiven Wohlstand einer Volkswirtschaft übersetzt werden. Für einzelne Länder bedeutet Handel höhere Realeinkommen, größere Produktvielfalt und niedrigere Preise. Ressourcen werden aus weniger produktiven in produktivere Verwendungen gelenkt, Investitionen steigen, technischer Fortschritt wird beschleunigt.

Auf globaler Ebene entfaltet sich dieselbe Logik in größerem Maßstab. Internationale Arbeitsteilung ist nichts anderes als Arbeitsteilung innerhalb einer Volkswirtschaft – nur über Grenzen hinweg. Wenn jedes Land das produziert, was es relativ am besten kann, steigt die Weltproduktion. Globaler Wohlstand ist daher nicht das Ergebnis nationaler Abschottung, sondern internationaler Verflechtung. Speziell für kleine, offene Volkswirtschaften – wie Österreich – mit besonders begrenzten Binnenmärkten und Ressourcen ist Handel kein Zusatz, sondern Voraussetzung für wirtschaftliche Entwicklung und die Realisierung von Wohlstandsgewinnen.

3. Entwicklung des weltweiten Handels im Spannungsfeld des Protektionismus

Der grundlegende ökonomische Nutzen des Handels spiegelt sich deutlich in den weltweiten Handelsdaten wider: Im Jahr 2024 wurden Güter im Wert von rund 24,4 Billionen US-Dollar exportiert, gegenüber etwa 2 Billionen US-Dollar im Jahr 1985 (WTOa, 2025). Par-

allel dazu stieg die weltweite Außenhandelsquote von 37,0 % auf 56,6 % (World Bank, 2025). Die wichtigsten Exportnationen sind dabei China, USA und Deutschland mit einem Anteil von jeweils 14,6 %, 8,5 % und 6,9 % am weltweiten Außenhandel im Jahr 2025 (WTOB, 2025). Getragen werden diese Entwicklungen von einer starken Ausweitung internationaler Handelsbeziehungen und Freihandelsabkommen. Besonders prägend war dabei die europäische Integration mit dem klaren Ziel, engere Verbindungen der Länder zu fördern und das Wirtschaftswachstum durch verstärkten Handel anzukurbeln. Sie begann mit der EWG und entwickelte sich weiter zur EU – mit heute weltweit den meisten aktiven regionalen Handelsabkommen (WTOc, 2025). Für Österreich ist dieser internationale Austausch zentral: Mit einer Exportquote (2024, Waren und Dienstleistungen) von knapp 60 % des BIP ist das Land in besonderem Maß auf offene Märkte, stabile Regeln und funktionierende Wertschöpfungsketten angewiesen (Statistik Austria, 2025).

Während der weltweite Handel über Jahrzehnte hinweg stark expandierte, hat diese Dynamik seit der globalen Finanzkrise 2008 deutlich an Schwung verloren – ein Bruch mit dem historischen Globalisierungspfad, der als *Slowbalization* bezeichnet wird (Aiyar und Ilyina, 2023). Aktuell zeigt sich die Trendwende noch deutlicher. Neben zunehmenden geopolitischen Spannungen folgt auch die Handelspolitik vielerorts einem neuen Pfad hin zu mehr *Protektionismus*. Die Anzahl an handelsdiskriminierenden Maßnahmen hat sich seit 2020 vervielfacht (vgl. Global Trade Alert, 2026). Speziell befeuert wurden diese Entwicklungen durch die handelspolitische Wende in den USA und die daraus resultierende Zollpolitik seit dem *Liberation Day* am 2. April 2025. Durch diese Trendwende wandeln sich die weltweit vernetzten Handelsbeziehungen hin zu strategischen Abhängigkeiten und erhöhter Unsicherheit.

4. Konzentration und Grenzen im digitalen Raum

Auch die digitale Kommunikation und Infrastruktur befindet sich in einem Spannungsfeld zwischen globaler Vernetzung und nationalen Grenzen. Die frühere Idee des *grenzenlosen Cyberspace* (vgl. Barlow, 1996) als post-territorialer Raum gilt heute als überholt. Aktuelle Forschung spricht von *digitaler Souveränität und digitalen Grenzen*: also globale Infrastruktur vs. nationale Kontrolle. Darunter fallen rechtliche, technische und infrastruk-

turelle Maßnahmen, mit denen Staaten ihre Hoheitsansprüche im Digitalen durchsetzen. (Zhang und Morris, 2023)

Zudem fördern ökonomische Prinzipien – wie starke Netzwerkeffekte, hohe Eintrittsbarrieren und Skalenvorteile – die Konzentration von Marktmacht auf wenige, global operierende Plattformen. Da die meisten dieser Big-Tech-Firmen ihren Sitz außerhalb im Ausland haben, stellen sich für Europa Fragen zur digitalen Souveränität (speziell in Bezug auf Daten, Cloud, KI etc.) und Resilienz, die gegeben der aktuellen Rahmenbedingungen an Relevanz gewinnen.

5. Verflochtenes Kapital

Direktinvestitionen sind ein weiterer zentraler Treiber internationaler wirtschaftlicher Verflechtungen, da sie Produktions-, Wertschöpfungs- und Entscheidungsstrukturen dauerhaft über Ländergrenzen hinweg verbinden. Sie ermöglichen nicht nur den Transfer von Kapital, sondern auch von Technologie, Managementwissen und organisatorischen Fähigkeiten und vertiefen damit die reale Integration von Volkswirtschaften. Vor dem Hintergrund zunehmender protektionistischer Tendenzen gewinnen Direktinvestitionen zusätzlich an Bedeutung, da Unternehmen Handelshemmnisse durch lokale Präsenz, Produktionsverlagerung und Marktnähe umgehen. Gleichzeitig werden Direktinvestitionen selbst stärker politisiert, da Staaten sie vermehrt unter industrie-, sicherheits- und geopolitischen Gesichtspunkten prüfen und steuern.

6. Fazit

Internationale Verflechtungen spiegeln also grundlegenden ökonomischen Prinzipien wider: Handel schafft Wohlstand durch Kooperation bei Knappheit. Doch die aktuellen globalen Veränderungen stellen diese Erkenntnis auf die Probe. Die aktuelle handelspolitische Debatte fokussiert darauf, wohin sich der internationale Handel unter den veränderten Rahmenbedingungen entwickelt und wie Abhängigkeiten reduziert werden können.

Angesichts unsicherer Zeiten sind Analysen des internationalen Handels essenziell, um Entwicklungen zu verstehen, das eigene außenwirtschaftliche Umfeld aktiv (wirtschaftspolitisch) zu gestalten und internationale Chancen zu ergreifen. Die Herausforderung besteht darin, offene Märkte effizient zu nutzen und gleichzeitig Widerstandsfähigkeit gegenüber geopolitischen Risiken

zu wahren. Es bieten sich aber auch neue spannende Möglichkeiten beispielsweise in *Verbindungsländern*.

Liebe Leserinnen und Leser, ich lade Sie herzlich ein, die Beiträge dieses Heftes als Impuls zu nutzen,

internationale Verflechtungen differenziert zu reflektieren und die handelspolitischen Herausforderungen unserer Zeit aus ökonomischer Perspektive weiterzudenken.

Referenzen

- Aiyar, S. & Ilyina, A. (2023). Charting Globalization's Turn to Slowbalization After Global Financial Crisis. *IMF Blog*. Abgerufen am 26. Februar 2026 von <https://www.imf.org/en/blogs/articles/2023/02/08/charting-globalizations-turn-to-slowbalization-after-global-financial-crisis>.
- Barlow, J. P. (1996). A Declaration of the Independence of Cyberspace. *Electronic Frontier Foundation*. Abgerufen am 26. Februar 2026 von <https://www.eff.org/cyberspace-independence>.
- Global Trade Alert. (2026). *New policies per year*. Abgerufen am 16. Februar 2026 von <https://globaltradealert.org/>.
- Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*, (1. Auflage). London: John Murray.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the wealth of nations*. London: W. Strahan and T. Cadell.
- Statistik Austria. (2025). *Außenhandel*. Erstellt am 12.09.2025. Abgerufen am 16. Februar 2026 von https://www.statistik.at/fileadmin/pages/513/12_Aussenhandel.pdf.
- WTOa. (2025). *Entwicklung der weltweiten Exporte im Warenhandel von 1948 bis 2024 (in Milliarden US-Dollar)*. Abgerufen am 16. Februar 2026 von <https://stats.wto.org/>.
- WTOb. (2025). *Anteil der wichtigsten Exportnationen am weltweiten Außenhandel im Jahr 2024*. Abgerufen am 16. Februar 2026 von <https://stats.wto.org/>.
- WTOc. (2025). *Welthandel: Die 15 Staaten oder Organisationen mit den meisten regionalen Handelsabkommen im Jahr 2024*. Abgerufen am 16. Februar 2026 von <https://stats.wto.org/>.
- World Bank. (2025). Entwicklung der Außenhandelsquote für Waren und Dienstleistungen weltweit in den Jahren 1970 bis 2024. *Statista*. Abgerufen am 16. Februar 2026 von <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1449578/umfrage/entwicklung-der-weltweiten-aussenhandelsquote/>.
- Zhang, C. & Morris, C. (2023). Borders, bordering and sovereignty in digital space. *Territory, Politics, Governance*, 11(6), S. 1051–1058.

DOI: 10.2478/wpbl-2026-0005 • WPBl • Heft 1 • 2026 • 1–3

US-Zollpolitik seit 2025: Theorie und bisherige Evidenz

Harald Badinger, Harald Oberhofer

Harald Badinger, Wirtschaftsuniversität Wien, Wien

Harald Oberhofer, Wirtschaftsuniversität Wien, WIFO, Wien

Mit Donald Trumps zweitem Amtsantritt 2025 erlebte die US-Handelspolitik eine deutliche protektionistische Wende. Zölle wurden massiv erhöht und treffen nun nicht nur China, sondern auch traditionelle Partner wie die EU, Kanada und Mexiko. Die erratische Zollpolitik ließ die effektiven US-Importzölle zeitweise auf fast 18 % steigen. Der Beitrag analysiert die rechtlichen Grundlagen und die Entwicklung der Zölle, diskutiert sie im Lichte der Optimalzolltheorie und zeigt, dass Handelskonflikte zu Wohlfahrtsverlusten führen. Erste empirische Evidenz weist auf steigende Preise, negative Arbeitsmarkteffekte für die US-Industrie sowie rückläufige Exporte Österreichs hin. Abschließend werden handelspolitische Optionen für EU und Österreich zur Schadensbegrenzung skizziert.

1. Einleitung: Die Neuausrichtung der US-Handelspolitik unter Donald Trump

Mit dem zweiten Amtsantritt von Donald Trump als US-Präsident am 20. Jänner 2025 hat sich der handelspolitische Rahmen der Vereinigten Staaten von Amerika grundlegend verändert. Protektionistische Maßnahmen, insbesondere Zölle, sind zu einem zentralen Instrument der US-amerikanischen Wirtschaftspolitik geworden. Im Unterschied zu Donald Trumps erster Amtszeit richten sich diese Zölle nicht mehr primär gegen China, als erklärten Systemrivalen, sondern werden auch gegenüber historischen Verbündeten wie der Europäischen Union (EU) und maßgeblichen Handelspartnern wie Kanada und Mexiko, mit denen die USA ein Handelsabkommen vereinbart haben, eingesetzt.

Die stark erratische Zollpolitik Donald Trumps, die von nahezu täglichen Ankündigungen geprägt war, hat sowohl in den USA als auch global zu einer erheblichen ökonomischen Unsicherheit geführt. Der von Baker et al. (2016) entwickelte *Economic Policy Uncertainty* (EPU)-Index erreichte im April 2025 einen Wert von 725.¹ Der Anstieg im EPU wurde maßgeblich durch handelspolitische Unsicherheit getrieben, wie die zeitliche Entwicklung des *Trade Policy Uncertainty* (TPU)-Index verdeutlicht

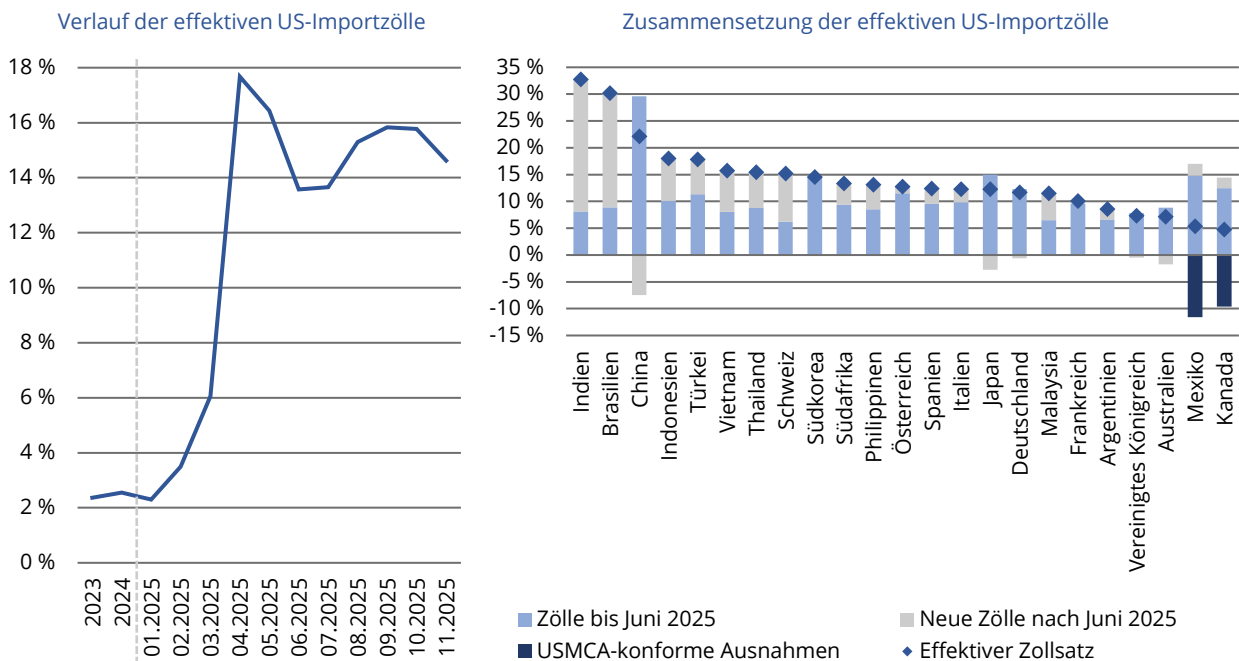
(Oberhofer, 2026).² Zum Höhepunkt der COVID-19 Pandemie im Mai 2020 lag der Vergleichswert des EPU-Index bei 504, was zu diesem Zeitpunkt dem historischen Höchststand entsprach.

In der Zollpolitik stützte sich der US-Präsident auf zwei unterschiedliche gesetzliche Grundlagen und Begründungen. Produkt- und industriespezifische Zölle, wie etwa die 50 %-igen Zölle auf Stahl- und Aluminiumimporte, werden mit einer Gefährdung der nationalen Sicherheit begründet und auf Basis der Section 232 des *Trade Expansion Acts* aus 1962 verhängt. Für die Einführung handelspartnerspezifischer Zölle rief Donald Trump den nationalen Notstand aus und rechtfertigte die Höhe der Zölle mit den jeweiligen bilateralen US-Handelsbilanzdefiziten im Warenhandel. Als Rechtsgrundlage dient hierbei der *International Emergency Economic Powers Act* (IEEPA) aus 1977. Am 20. Februar hat das US-Höchstgericht die länderspezifischen IEEPA-Zölle für verfassungswidrig erklärt und damit die handelspolitische Unsicherheit erneut befeuert.

Abbildung 1 (linke Grafik) zeigt die Entwicklung der effektiven US-Importzölle von 2023 auf 2024 sowie von

¹ Die aktuellen monatlichen Werte des EPU-Index können online unter: https://www.policyuncertainty.com/us_monthly.html eingesehen werden. Abgerufen am 30. Jänner 2026.

² Der TPU-Index findet sich online unter: https://www.policyuncertainty.com/trade_cimpr.html (abgerufen am 30. Jänner 2026).

Abbildung 1. Effektive US-Importzölle: Zeitlicher Verlauf und ausgewählte Handelspartner.

Quelle: OECD (2025).

Jänner bis November 2025. Die rechte Grafik von Abbildung 1 stellt die effektiven US-Importzölle sowie deren Zusammensetzung für ausgewählte Handelspartner dar. Die zugrunde liegenden Daten basieren auf dem aktuellen Economic Outlook der OECD (2025). Eine detailliertere Diskussion zur Entwicklung der US-Zölle 2025 findet sich u.a. in Oberhofer (2026).

Im Jahr 2023 (2024) belief sich der effektiv angewandte Durchschnittszollsatz in den USA auf 2,4 % (2,6 %). Mit Donald Trumps Amtsantritt und den ersten neuen Zöllen auf Importe aus Kanada, Mexiko und China, die mit unzureichendem Engagement gegen Migration in die USA sowie gegen den illegalen Fentanyl-Handel begründet wurden, stieg die effektive Zollbelastung der US-Importe bis März 2025 auf 6 %. Die Bekanntgabe der länderspezifischen US-Importzölle am selbsternannten *Liberation Day*, die Implementierung eines flächendeckenden Basiszolls von 10 % sowie der kurzfristig eskalierende Handelskonflikt mit China ließen die US-Importzölle im April sprunghaft auf einen effektiven Durchschnittswert von 17,7 % ansteigen. Bilaterale handelspolitische Vereinbarungen mit maßgeblichen Handelspartnern wie der EU, Japan und Südkorea sowie Abkommen mit China und weitere industriespezifische Zölle führten im Sommer und Herbst zu Veränderungen der effektiven US-Importzölle, sodass im November

2025 ein effektiver Zollsatz von 14,6 % auf US-Importe angewandt wurde.

Die rechte Grafik in Abbildung 1 zeigt, dass sich Länder wie Indien, Brasilien und China mit den höchsten effektiven US-Importzöllen konfrontiert sehen. Für Brasilien erhöhte Donald Trump die Zölle aufgrund eines Gerichtsurteils gegen den ehemaligen Präsidenten Jair Bolsonaro. Im Fall Indiens handelt es sich überwiegend um zollpolitische Sekundärsanktionen infolge indischer Ölimporte aus Russland. Der effektiv angewandte Zollsatz für US-Importe aus China belief sich im November 2025 auf circa 22,1 %, wobei der hellgraue Balken die Zollreduktion von rund -7 % auf Grundlage der temporären US-chinesischen Einigung Ende Oktober im südkoreanischen Busan darstellt. Österreichische Direktexporte in die USA wurden mit einem effektiven Zollsatz von 12,8 % belegt. Dieser lag damit leicht oberhalb der angewandten Zollsätze anderer EU-Mitgliedsländer wie Spanien, Italien und Deutschland und lässt sich durch die Struktur der österreichischen Warenexporte in die USA erklären. Für Deutschland sank im Verlauf des Sommers die effektive Zollbelastung durch die Reduktion der Zölle auf Autoimporte von 25 % auf 15 % infolge des zwischen der EU und den USA vereinbarten Zollrahmenabkommens um -0,6 %. Mexiko und Kanada profitieren zumindest teilweise vom gemeinsa-

men USMCA-Handelsabkommen mit den USA, durch das die angewandten Zölle um -11,7 % beziehungsweise um -9,6 % (siehe dunkelblaue Balken) reduziert werden.

Der vorliegende Beitrag diskutiert im nächsten Kapitel die neue US-Handelspolitik und legt dabei einen Schwerpunkt auf die Literatur zur optimalen Zolltheorie. Anschließend präsentieren wir erste deskriptive Evidenz zu den beobachtbaren Effekten der neuen US-Zollpolitik und schließen mit einer kurzen Diskussion möglicher handels- und wirtschaftspolitischer Reaktionen der EU und Österreichs.

2. Theorie der US-Zollpolitik: Erwartete Effekte

Zölle sind lediglich ein Element aus der Toolbox protektionistischer Maßnahmen. Auf einer übergeordneten theoretischen Ebene bildet daher die Theorie und Empirie wirtschaftlicher Integration einen allgemeinen Referenzrahmen für die nachstehenden Überlegungen zum Thema Zölle.

Die positiven Wachstums- und Wohlfahrtseffekte wirtschaftlicher Integration sind in der ökonomischen Literatur umfassend dokumentiert (vgl. u.a. den Überblicksartikel Badinger et al., 2018). Ökonomisch spiegelbildlich dazu wirken Prozesse der wirtschaftlichen Desintegration. Die Wiedereinführung von Zöllen und anderen Handelshemmnissen kehrt die bekannten Integrationsgewinne um: Effizienzverluste, Wohlfahrtsverluste und Verzerrungen nehmen zu. In diesem Sinne sind Zölle kein neues wirtschaftspolitisches Instrument, sondern die Umkehr eines erfolgreichen globalen wirtschaftlichen Integrationsprozesses mit entsprechend umgekehrten Effekten.

Aus Sicht der ökonomischen Theorie greift die aktuelle wirtschaftspolitische Debatte zu kurz, da sie sich ausschließlich auf die negativen Wohlfahrtseffekte von Zöllen konzentriert. Dadurch wird implizit unterstellt, dass diese Effekte offensichtlich und einheitlich für alle Betroffenen sind. Zwar ist die in dieser Debatte vorherrschende Auffassung, dass die Einführung von Zöllen (und die sich daran anschließenden Retorsionsmaßnahmen) langfristig allen involvierten Volkswirtschaften insgesamt schadet, auch durch die volkswirtschaftliche Theorie gedeckt. Der theoretische Weg zu dieser Schlussfolgerung ist jedoch differenzierter.

2.1 Kleine offene Volkswirtschaft

Der einfachste theoretische Zugang zur Analyse von Zöllen ist die partielle Gleichgewichtsanalyse einer klei-

nen offenen Volkswirtschaft. Dabei sind die Weltmarktpreise gegeben und können durch handelspolitische Maßnahmen nicht beeinflusst werden. Unter diesen Annahmen führen Importzölle stets zu Wohlfahrtsverlusten. Zwar profitieren geschützte Produzenten und der Staat erzielt Zolleinnahmen, diese Gewinne werden jedoch durch Effizienzverluste infolge einer Reallokation der Produktion und durch höhere Preise für Konsument:innen überkompensiert. Der optimale Zollsatz einer kleinen, offenen Volkswirtschaft ist daher gleich null.

Dieses Ergebnis gilt nicht nur im partiellen, sondern auch im allgemeinen Gleichgewichtsmodell (Markusen et al., 1995, Kapitel 15). Bei einer Betrachtung auf disaggregierter (Firmen-)Ebene zeigen sich weitere negative Effekte, insbesondere Produktivitätsverluste durch geringeren Wettbewerbsdruck und eine unzureichende Firmenselektion, wie sie in neueren Handelsmodellen betont werden (vgl. Melitz und Treffler, 2012). Der Fall einer kleinen offenen Volkswirtschaft reiht sich damit in die einleitenden allgemeinen Überlegungen zu den Effekten wirtschaftlicher Desintegration ein.

2.2 Große Volkswirtschaft und Optimalzolltheorie

Die Vereinigten Staaten von Amerika sind eine große Volkswirtschaft und verfügen daher über Marktmacht auf den internationalen Märkten. Dies eröffnet theoretisch die Möglichkeit, durch Zölle die eigenen Terms-of-Trade, also das Verhältnis der Exportpreise zu den Importpreisen, zu verbessern.

Durch eine Reduktion der Importnachfrage (infolge des höheren Preises nach Einführung des Zolles) können Weltmarktpreise gedrückt werden, sodass ein Teil der Zolllast auf ausländische Produzenten überwält wird. Ebenso führt die Reallokation vom Exportsektor in den importkonkurrierenden Sektor, also in jenen zuvor stärker der internationalen Konkurrenz ausgesetzten und nun durch Zölle geschützten, tendenziell expandierenden Sektor, zu einer Verknappung des Exportangebots und damit zu steigenden Exportpreisen. Im Standardmodell einer großen offenen Volkswirtschaft überkompensiert dieser Terms-of-Trade-Effekt die inländischen Wohlfahrtsverluste, der optimale Zoll eines großen Landes ist daher positiv.

Aus dieser Perspektive lässt sich argumentieren, dass eine protektionistische Handelspolitik, etwa unter der Trump-Administration, innerhalb des Modells rational erscheint und die einleitenden, allgemeinen Überlegungen zu den Effekten wirtschaftlicher Desintegration in diesem speziellen Fall nicht unmittelbar greifen.

2.3 Retorsion und Handelskonflikte

Dem Optimalzollargument liegt jedoch eine zentrale, empirisch kaum haltbare Annahme zugrunde: dass der Rest der Welt passiv bleibt und nicht auf Zollerhöhungen reagiert. In der Realität sind Handelspartner strategische Akteure, die auf protektionistische Maßnahmen mit Gegenmaßnahmen reagieren. Dies war zuletzt an den Reaktionen Chinas und, wenn auch deutlich verhaltener und nicht konsequent, der EU zu beobachten.

Bereits Johnson (1953) zeigte, dass unter Retorsion der wohlfahrtssteigernde Optimalzoll verschwindet. Stattdessen kommt es zu einer Eskalation handelspolitischer Maßnahmen, in deren Verlauf sich die Terms-of-Trade-Effekte gegenseitig neutralisieren, während die verzerrenden Wirkungen zunehmen. Die moderne Literatur zu Handelskriegen bestätigt dieses Ergebnis: Am Ende stehen geringerer Handel, höhere Preise und Wohlfahrtsverluste auf beiden Seiten (vgl. Bagwell und Staiger, 2016). Damit ordnet sich auch der vermeintliche Sonderfall der großen Volkswirtschaft letztlich wieder in die einleitenden allgemeinen Überlegungen zu den Effekten wirtschaftlicher Desintegration ein.

2.4 Verteilungswirkungen

Wenngleich die Effekte wirtschaftlicher Integration (bzw. Desintegration) auf aggregierter Ebene der Volkswirtschaft in vielen theoretischen Modellen eindeutig ausfallen, impliziert dies keine Gleichverteilung der resultierenden Wohlfahrtswirkungen. Entsprechend sind Verteilungswirkungen zu berücksichtigen, insbesondere bei handelspolitischen Instrumenten wie Zöllen.

Bereits die partielle Gleichgewichtsanalyse einer kleinen offenen Volkswirtschaft zeigt ein klares Muster: Importzölle begünstigen inländische Produzenten zulasten der Konsument:innen und wirken ökonomisch wie eine Steuer auf den Konsum importierter Güter (vgl. Baldwin, 2025). Dieses Verteilungsmuster gilt grundsätzlich auch für große Volkswirtschaften, wenngleich es dort durch zusätzliche Terms-of-Trade-Effekte überlagert wird.

Im allgemeinen Gleichgewicht verstärken sich diese Verteilungswirkungen. Handelsmodelle mit mehreren Produktionsfaktoren zeigen, dass protektionistische Maßnahmen systematisch zu einer Umverteilung zugunsten von Kapitaleigentümer:innen und zulasten von Arbeitseinkommen führen können; ökonomisch sind sie dabei einer Kombination aus Konsumsteuer und Unternehmenssubvention gleichzusetzen (vgl. Markusen et al., 1995, Kapitel 15.3).

2.5 Preiseffekte und Inflation

Die Theorie legt eindeutig nahe, dass Zölle zu höheren Preisen für importierte und importkonkurrierende Güter führen. In der öffentlichen Debatte wurde jedoch argumentiert, dass sich dies in den USA nicht in einem allgemeinen Inflationsanstieg niedergeschlagen habe.

Diese Beobachtung ist jedoch kein Gegenargument gegen die Preishypothese. Der aggregierte Verbraucherpreisindex wird stark vom Dienstleistungssektor und von nicht handelbaren Gütern geprägt. Betrachtet man gezielt jene Produktgruppen, die von Zöllen betroffen waren, finden sich sehr wohl signifikante Preissteigerungen (Baldwin, 2025). Empirische Arbeiten zu vorangehenden Zollmaßnahmen zeigen zudem, dass ein Großteil der Zolllast von inländischen Konsument:innen getragen wurde (vgl. z.B. Amiti et al., 2019). Hinz et al. (2026) zeigen, dass bei den ab 2025 geltenden US-Zöllen nur 4 % der Zollbelastung von ausländischen Exporteuren getragen werden, während 96 % auf US-Importeure überwälzt werden.

2.6 Fazit

Aus theoretischer Sicht ist das zu erwartende Ergebnis der aktuellen Handelsstreitigkeiten klar: Zölle führen, insbesondere unter realistischen Annahmen über Retorsion und globale Wertschöpfungsketten, zu Wohlfahrtsverlusten. Die größten Verlierer sind Konsument:innen, während Produzenten in geschützten Sektoren temporär profitieren.

Preissteigerungen sind ein zentraler Transmissionskanal dieser Effekte, auch wenn sie sich nicht immer (sofort) in der aggregierten Inflationsrate widerspiegeln. Insgesamt bestätigen die theoretischen Erwartungen die überwiegende Diagnose der wirtschaftspolitischen Debatte: Handelsprotektionismus ist ein kostspieliges Instrument, dessen vermeintliche Gewinne sich bei näherer Betrachtung als illusorisch erweisen werden.

3. Erste Zolleffekte und wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen

Die neuen US-Zölle auf Importe aus allen maßgeblichen Handelspartnern sind erst seit relativ kurzer Zeit in Kraft. Die mit der unorthodoxen Ankündigungspolitik von Donald Trump einhergehende Verunsicherung an den US-Märkten hat darüber hinaus zu einer kurzfristig starken Zunahme der US-Importe vor dem Inkrafttreten der Zölle im Frühjahr 2025 geführt (Oberhofer, 2026). Die ökonomischen Effekte der Zölle treten somit zeitver-

zögert auf, sodass derzeit lediglich erste Auswirkungen beobachtet werden können.

3.1 Effekte für den internationalen Handel der USA

Aktuell verfügbare Export- und Importdaten des *US Bureau of Economic Analysis* (BEA) deuten darauf hin, dass der US-Warenhandel in den Monaten nach dem Inkrafttreten der Zölle teilweise von den oben beschriebenen positiven Terms-of-Trade-Effekten profitieren konnte. Die monatlichen Wareneinfuhren der USA sanken von rund 346 Mrd. US-Dollar im März 2025 auf 255 Mrd. US-Dollar im Oktober. Im selben Zeitraum stiegen die US-Exporte, trotz zwischenzeitlicher monatlicher Rückgänge, von 184 Mrd. US-Dollar auf knapp 196 Mrd. US-Dollar. Der von Zöllen weitestgehend unberührte Dienstleistungshandel entwickelte sich sowohl auf der Export- als auch auf der Importseite positiv. In der Folge reduzierte sich das gesamte US-amerikanische Handelsbilanzdefizit von 136 Mrd. US-Dollar im März deutlich auf 29 Mrd. US-Dollar im Oktober. Dies entspricht dem niedrigsten Handelsbilanzdefizit der USA seit Juni 2009.

3.2 Arbeitsmarkteffekte in den USA

Am US-Arbeitsmarkt lassen sich zum Ende des Jahres 2025 keine positiven Effekte der Zölle auf die Schaffung von Arbeitsplätzen in den von Zöllen betroffenen Wirtschaftsbranchen feststellen. Im Dezember 2025 wurden in der US-Wirtschaft zwar netto 50.000 neue Arbeitsplätze geschaffen, in der Industrie gingen jedoch 8.000 Arbeitsplätze verloren, wie aktuelle Zahlen des U.S. Bureau of Labor Statistics zeigen.³ Analysen für das Gesamtjahr 2025 verdeutlichen, dass die US-Industrie nach den Jahren 2023 und 2024 zum dritten Mal in Folge geschrumpft ist. Verteuerte Preise für Vorleistungsimporte haben zu dieser negativen Entwicklung beigetragen.

3.3 Preiseffekte in den USA

Die US-Zölle führten bereits in den ersten Monaten nach ihrem Inkrafttreten zu steigenden Preisen für US-Importe und inländische Produkte, mit messbaren Auswirkungen auf die Inflation. Cavallo et al. (2025) quantifizieren die Inflationseffekte der US-Zölle auf Basis einer Vielzahl an Produkten, die von marktrelevanten US-amerika-

nischen Einzelhandelsketten verkauft werden. Im Vergleich zu einer Trendprojektion der Preisentwicklung aus der Vor-Zollphase stiegen die Preise für US-Importe bis Ende Dezember 2025 um 5,8 % und für inländische Produkte um 4,3 % stärker an. Diese Preissteigerungen erhöhen die Inflationsrate für Konsument:innen um 0,65 Prozentpunkte.⁴ Gemäß diesen Berechnungen läge die aktuelle US-Inflationsrate ohne die Einführung der Zölle nahe dem 2 %-Ziel der US-Notenbank.

3.4 Exporteffekte für Österreich

Die in Abschnitt 3.1 beschriebenen Rückgänge der US-Importe dämpften im Jahr 2025 die österreichischen Warenexporte in die USA. Wie in Abbildung 2 ersichtlich, waren die USA in den Jahren 2023 und 2024 nach Deutschland der zweitwichtigste Exportmarkt für österreichische Waren. Der Anteil der österreichischen Exporte in die USA entwickelte sich insbesondere 2024 sehr dynamisch und erreichte einen Höchstwert von 8,5 %. Im Jahr 2025 verzeichnete die österreichische Außenwirtschaft in den meisten Zielmärkten Exportrückgänge. Von Jänner bis Oktober 2025 sanken die Gesamtwarenexporte der österreichischen Wirtschaft im Vergleich zur Vorjahresperiode um 1,6 %.⁵ Abbildung 2 zeigt, dass die Exportrückgänge in die USA noch ausgeprägter waren, sodass der Exportanteil zwischen Jänner und September auf 6,7 % fiel. Für das Gesamtjahr 2025 ist davon auszugehen, dass sich dieser Trend fortgesetzt hat, wodurch Italien die USA als Zielmarkt für österreichische Exporte wieder überholt hat. Sektorspezifische Analysen der Österreichischen Nationalbank heben die zentrale Rolle pharmazeutischer Exporte für den Anstieg der österreichischen Ausfuhren in die USA bis 2024 und den anschließenden starken Rückgang im Jahr 2025 hervor (Fenz et al., 2025).

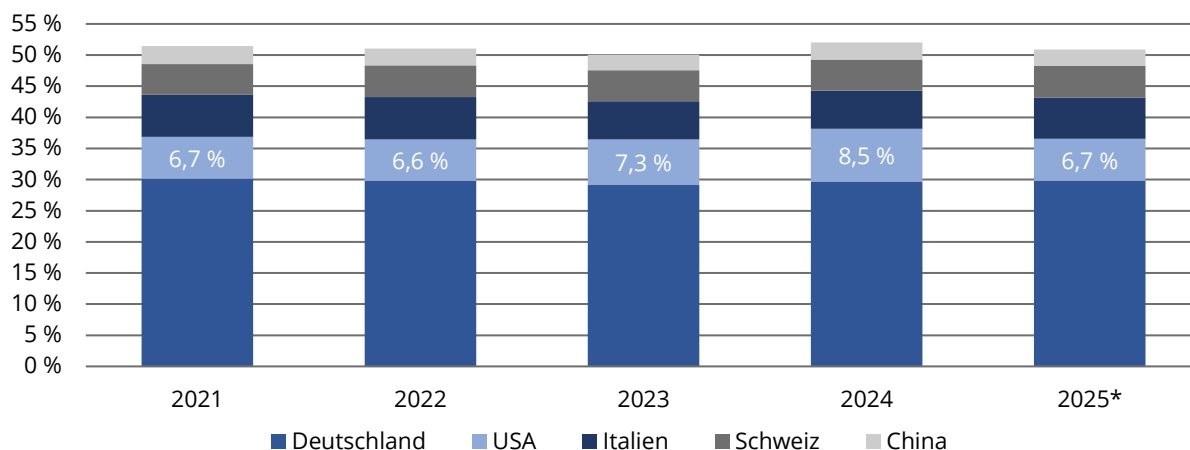
3.5 Wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen

Die protektionistische Handelspolitik von Donald Trump reduziert die Exporte der EU und Österreichs in die USA und führt zu Wohlfahrtsverlusten. Wirtschafts- und handelspolitische Maßnahmen auf EU-Ebene und in Österreich sollten daher darauf abzielen, den durch die US-Handelspolitik verursachten wirtschaftlichen Schaden bestmöglich zu kompensieren. Handelspoli-

³ U.S. Bureau of Labor Statistics. (2026). *Employment Situation News Release*. Abgerufen am 30. Jänner 2026 von https://www.bls.gov/news.release/archives/empisit_01092026.htm.

⁴ Monatliche aktualisierte Berechnungen finden sich im *Tariff Tracker* unter: <https://www.pricinglab.org/tariff-tracker/> (abgerufen am 30. Jänner 2026).

⁵ Statistik Austria. (2026). *Leichte Steigerungen bei Importen und Exporten im Oktober 2025: Handelsbilanzdefizit mit China vergrößert sich*. Abgerufen am 30. Jänner 2026 von <https://www.statistik.at/fileadmin/announcement/2026/01/20260109AussenhandelOktober2025.pdf>.

Abbildung 2. Exportanteile der vier wichtigsten österreichischen Exportdestinationen und China.

Anmerkung: Das Jahr 2025* umfasst Werte bis inklusive September.
 Quelle: WDS – WIFO-Data-System, Macrobond.

tisch gilt es, Maßnahmen zu setzen, die Firmen dabei unterstützen, neue Märkte zu erschließen und die geografische Exportstruktur zu diversifizieren. Der kürzlich erfolgte Abschluss von Handelsabkommen mit potenziell bedeutsamen und aufstrebenden Ländern und Wirtschaftsräumen wie den Mercosur-Staaten⁶, Indien und Indonesien sowie eine Vertiefung der handelspolitischen Beziehungen mit marktwirtschaftlich orientierten Volkswirtschaften wie Kanada, dem Vereinigten König-

reich, Südkorea, Japan, Australien, Neuseeland und Israel können einen wesentlichen Eckpfeiler einer neuen, regelbasierten handelspolitischen Ausrichtung darstellen. Gleichzeitig ist die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen und österreichischen Wirtschaft durch strukturelle Maßnahmen, Programme zur Steigerung der Produktivität und eine weiterführende Integration des EU-Binnenmarkts in den Bereichen Infrastruktur, Energie und Kapitalmarkt konsequent zu stärken.

Referenzen

- Amiti, M., Redding, S. J. & Weinstein, D. E. (2019). The Impact of the 2018 Trade War on U.S. Prices and Welfare. *Journal of Economic Perspectives*, 33(4), S. 187–210.
- Badinger, H., Crespo Cuaresma, J. & Oberhofer, H. (2018). International trade: Facts and fictions. In E. Gnan & R. Kronberger (Hrsg.), *Schwerpunkt Außenwirtschaft 2017/2018. Protektionismus: Ursachen, Erscheinungsformen, Ökonomische Effekte* (S. 153–163). Wien: Facultas.
- Baker, S. R., Bloom, N., & Davis, S. J. (2016). Measuring Economic Policy Uncertainty. *The Quarterly Journal of Economics*, 131(4), S. 1593–1636.
- Bagwell, K. & Staiger, R. W. (2016). *Trade wars*. In K. Bagwell & R. W. Staiger (Hrsg.), *Handbook of Commercial Policy* (Vol. 1, S. 1–62). Amsterdam: Elsevier.
- Baldwin, R. (2025). Why Tariffs are a Federal Sales Tax on Imports: A Teaching Note. *LinkedIn*. Abgerufen am 30. Jänner 2026 von <https://www.linkedin.com/pulse/why-tariffs-federal-sales-tax-imports-teaching-note-richard-baldwin-n7i2e/>.
- Cavallo, A., Llamas, P. & Vazquez, F. M. (2025). Tracking the Short-Run Price Impact of U.S. Tariffs. *NBER Working Paper Series*, 34496.
- Fenz, G., Fritzer, F., Moser, M., Schneider, M., Sellner, R. & Stiglbauer, A. (2025). Stabilisierung der Konjunktur in herausforderndem Umfeld: Gesamtwirtschaftliche Prognose für Österreich 2025 bis 2028 vom Dezember 2025. *OeNB Report*, 2025/23.
- Hinz, J., Lohmann, A., Mahlkow, H. & Vorwig, A. (2026). America's Own Goal: Who Pays the Tariffs? *Kiel Policy Brief*, 201.

⁶ Der Rat der Europäischen Union stimmte dem Mercosur-Abkommen Mitte Jänner mit qualifizierter Mehrheit zu. Das Europäische Parlament beauftragte daraufhin den Europäischen Gerichtshof mit der Erstellung eines Gutachtens zur Rechtskonformität des Vertragstextes. Bis zu dessen Vorliegen wird das Parlament den Vertrag nicht ratifizieren. Am 27. Februar kündigte die Europäische Kommission an, die notwendigen Schritte einzuleiten, um das Abkommen vorläufig anzuwenden.

Johnson, H. G. (1953). Optimum Tariffs and Retaliation. *The Review of Economic Studies*, 21(2), S. 142–153.

Markusen, J. R., Melvin, J. R., Kaempfer, W. H. & Maskus, K. E. (1995). *International Trade: Theory and Evidence*. New York et al.: MacGraw-Hill.

Melitz, M. J. & Trefler, D. (2012). Gains from Trade When Firms Matter. *The Journal of Economic Perspectives*, 26(2), S. 91–118.

Oberhofer, H. (2026). One Year of America First 2.0: Assessing the Effects of Trump's Trade Policies. *FIW Policy Brief*, 72.

DOI: 10.2478/wpbl-2026-0002 • WPBl • Heft 1 • 2026 • 4–10
JEL Codes: F13, F15

U.S. Tariff Policy Since 2025: Theory and Early Evidence

With Donald Trump's second inauguration in 2025, U.S. trade policy shifted sharply toward protectionism. Tariffs were raised significantly, targeting not only China but also key partners such as the EU, Canada and Mexico, with effective import tariffs temporarily reaching nearly 18 %. This article examines the legal basis and evolution of the new US-tariff measures, discusses them through the lens of the economic optimal tariff theory and highlights the resulting welfare losses. Early evidence points to rising prices, negative effects on U.S. industrial employment, and declining Austrian exports. The article concludes by outlining potential trade policy responses for the EU and Austria to mitigate these adverse effects.

© Der/die Autor:in 2026. Open Access: Dieser Artikel wird unter der Creative Commons Namensnennung 4.0 International Lizenz veröffentlicht (creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de).

Der EU-Binnenmarkt als Schutzschild: Wie Europa den Handelskrieg mit den USA abfedert

Gabriel Felbermayr, Julian Hinz, Sebastian Krantz, Hendrik Mahlkow, Joschka Wanner

Gabriel Felbermayr, WIFO, Wirtschaftsuniversität Wien, Wien

Julian Hinz, Universität Bielefeld, Bielefeld; Kiel Institut, Kiel

Sebastian Krantz, Kiel Institut, Kiel

Hendrik Mahlkow, CAU zu Kiel, Kiel Institut, Kiel; WIFO, Wien

Joschka Wanner, Universität Würzburg, Würzburg; Kiel Institut, Kiel; CESifo, München

Die USA haben 2025 umfassende Importzölle eingeführt, die Europa direkt treffen. Unsere Analyse zeigt: Der EU-Binnenmarkt wirkt als Schutzschild gegen diese externen Schocks. Die Integration der europäischen Güter- und Arbeitsmärkte halbiert die regionale Streuung der Wohlfahrtseffekte und schützt besonders die am stärksten exponierten Regionen. Während der durchschnittliche Verlust mit etwa 0,06 % gering bleibt, sinkt die Standardabweichung von 0,13 auf 0,06 Prozentpunkte. Der Binnenmarkt ist damit primär ein Risikoteilungsmechanismus, der regionale Ungleichheiten komprimiert. Die Ergebnisse unterstreichen: In Zeiten geoökonomischer Spannungen ist ein funktionierender Binnenmarkt kein Luxus, sondern strategische Notwendigkeit.*

1. Handelskrieg 2.0: Europa im Kreuzfeuer amerikanischer Zollpolitik

Im Jahr 2025 hat die US-Regierung einen grundlegenden Paradigmenwechsel in der Handelspolitik vollzogen. Im Rahmen des im Juli 2025 abgeschlossenen EU-US-Handelsabkommens gelten neue Importzölle von durchschnittlich 15 % auf europäische Waren (The White House, 2025). Dies markiert das Ende jahrzehntelanger transatlantischer Handelspartnerschaften und den Beginn einer neuen Ära des wirtschaftlichen Nationalismus. Für Österreich, dessen Warenexporte in die USA 2024 rund 16 Mrd. Euro betrugen – etwa 8 % der gesamten österreichischen Warenexporte (Statistik Austria, 2025) – ist dies keine abstrakte Bedrohung, sondern unmittelbare wirtschaftliche Realität. Die heimische Automobil-, Maschinen- und Elektronikindustrie ist besonders betroffen.

Die Zölle treffen dabei nicht alle Länder gleich. Während die EU einen einheitlichen Zollsatz von 15 % erhält, werden andere Handelspartner noch härter getroffen: China sieht sich mit 30 % konfrontiert, Mexiko mit 25 %, Vietnam mit 20 %, und selbst traditionelle Verbündete wie Kanada müssen 35 % zahlen (The White House,

2025). Diese globale Neuordnung der Handelsbeziehungen wirft zentrale Fragen auf, die für die europäische Wirtschaftspolitik von höchster Relevanz sind: Wie resilient ist die europäische Wirtschaft gegenüber solchen externen Schocks? Und welche Rolle spielt dabei der EU-Binnenmarkt, der oft als selbstverständlich angesehen wird?

Die wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen Europa und den USA sind erheblich. Im Jahr 2024 beliefen sich die EU-Exporte von Waren und Dienstleistungen in die USA auf über 800 Mrd. Euro, was etwa 4,4 % des europäischen BIP entspricht. Die Importe aus den USA lagen bei mehr als 700 Mrd. Euro (Eurostat, 2025a). Diese enge Verbindung macht Europa verwundbar – aber wie sich zeigt, nicht schutzlos.

2. Was wäre Europa ohne Binnenmarkt? Ein Gedankenexperiment

Um die tatsächliche Schutzwirkung des Binnenmarkts zu quantifizieren, haben wir ein umfassendes Gedanken-

* Dieser Beitrag basiert auf dem Forschungspapier *Tariffs Hit Differently: The Regional Impact of US Tariffs across Europe and the Role of the Single Market* (Felbermayr et al., 2025).

experiment durchgeführt. Mit Hilfe eines detaillierten quantitativen Handelsmodells¹, das alle 237 NUTS2-Regionen der EU-27 erfasst (Datenstand: 2019), haben wir simuliert, wie sich die US-Zölle unter verschiedenen Integrationsszenarien auswirken würden. Im Kern vergleichen wir zwei kontrastierende Szenarien:

- *Das fragmentierte Europa:* Jedes Land handelt für sich, mit eigenen Zöllen untereinander und ohne Freizügigkeit der Arbeitnehmer:innen. Dieses Szenario entspricht etwa dem Europa der 1980er-Jahre vor Vollendung des Europäischen Binnenmarktes. Es zeigt, was Europa verloren hätte, wenn der Integrationsprozess nicht stattgefunden hätte.
- *Das heutige Europa (Integrierte EU):* Der Binnenmarkt mit freiem Warenverkehr, gemeinsamer Außenzollpolitik und Arbeitnehmerfreizügigkeit, wie wir ihn seit Jahrzehnten kennen und oft als selbstverständlich betrachten. Dieses Szenario bildet die Realität ab.

Das Ergebnis dieses Vergleichs ist eindeutig und für die wirtschaftspolitische Debatte von großer Bedeutung: Der Binnenmarkt macht einen erheblichen und messbaren Unterschied – nicht primär beim Durchschnittseffekt, sondern bei der Verteilung der Lasten.

3. Die Schutzwirkung in konkreten Zahlen

Im fragmentierten Europa würden die US-Zölle die europäischen Regionen im Durchschnitt um etwa 0,06 % ihrer realen Wertschöpfung pro Kopf kosten. Das klingt auf den ersten Blick nach einer überschaubaren Größe, entspricht aber bei einem EU-BIP von rund 18 Bill. Euro in 2024 (Eurostat, 2025b) einem Verlust von etwa 11 Mrd. Euro jährlich. Für einzelne Regionen, insbesondere solche mit starker Exportorientierung in die USA, können die Verluste jedoch ein Vielfaches dieses Durchschnitts betragen – bis zu 1,3 % in den am stärksten betroffenen Regionen (Südirland).

Der entscheidende Unterschied liegt nicht beim Durchschnitt, sondern bei der Streuung: Der Mittelwert bleibt mit EU-Integration nahezu unverändert bei etwa -0,06 %. Was sich dramatisch ändert, ist die regionale Ungleichheit. Im Vergleich zum Szenario des fragmentierten Europas halbiert sich die Standardabweichung von 0,13 auf 0,06 Prozentpunkte, die Spannweite sinkt von 1,4 auf 0,8 Prozentpunkte. Der Binnenmarkt wirkt

damit primär als Risikoteilungsmechanismus: Er komprimiert die Verteilung der Effekte und schützt besonders die am stärksten exponierten Regionen.

Für Österreich zeigt sich ein ähnliches Bild: Der Durchschnittsverlust über alle neun Bundesländer liegt bei etwa -0,07 % – sowohl im fragmentierten als auch im integrierten Szenario. Der Schutz durch den Binnenmarkt entsteht für Österreich weniger durch Veränderung des Durchschnittseffekts, sondern durch die Stabilisierung der europäischen Absatzmärkte und die Möglichkeit der Handelsumleitung innerhalb Europas (siehe Kapitel 4). Die österreichische Wirtschaft ist durch ihre diversifizierte Struktur und tiefe Einbindung in europäische Wertschöpfungsketten vergleichsweise gut positioniert.

4. Warum der Binnenmarkt schützt: Drei zentrale Mechanismen

Die Schutzwirkung des Binnenmarkts beruht auf drei sich gegenseitig verstärkenden Mechanismen, die im Zusammenspiel die beobachtete Resilienz erklären:

1. *Alternative Absatzmärkte und Handelsumlenkung.* Wenn US-Zölle österreichische Exporte verteuern und damit auf dem amerikanischen Markt unattraktiver machen, können heimische Unternehmen verstärkt auf den europäischen Markt ausweichen. Ein Maschinenbauer in Oberösterreich, der in den USA plötzlich mit 15 % Zöllen konfrontiert ist, kann seine Produkte stattdessen nach Deutschland, Italien, Frankreich oder Polen verkaufen – ohne jegliche Handelsbarrieren und ohne zusätzliche Kosten. Diese Option steht in einem fragmentierten Europa nicht zur Verfügung. Dort würde derselbe Maschinenbauer mit nationalen Handelsbarrieren konfrontiert sein, die den Ausweichweg erheblich erschweren.
2. *Diversifizierte und flexible Lieferketten.* Europäische Wertschöpfungsketten verteilen die Produktion heute auf viele Standorte und schaffen damit natürliche Redundanzen. Ein österreichisches Endprodukt enthält Komponenten aus Deutschland, Tschechien, Italien und anderen EU-Ländern. Wenn ein Glied dieser Kette vom US-Markt abgeschnitten wird, können andere Teile der Kette flexibel reagieren und einspringen. Diese Anpassungsfähigkeit fehlt in einem fragmentierten Europa, wo jede Stufe der Wert-

¹ Wir verwenden ein allgemeines Gleichgewichtsmodell des internationalen Handels mit heterogenen Regionen und Arbeitsmobilität, basierend auf Caliendo & Parro (2015). Das Modell erfasst Handelsströme, Produktionsverflechtungen und Arbeitsmarktanpassungen zwischen allen EU-Regionen und wichtigen Handelspartnern. Eine detaillierte Beschreibung findet sich in Felbermayr et al. (2025).

schöpfungskette eigene Handelsbarrieren überwinden müsste und die Reorganisation der Produktion mit erheblichen Kosten verbunden wäre.

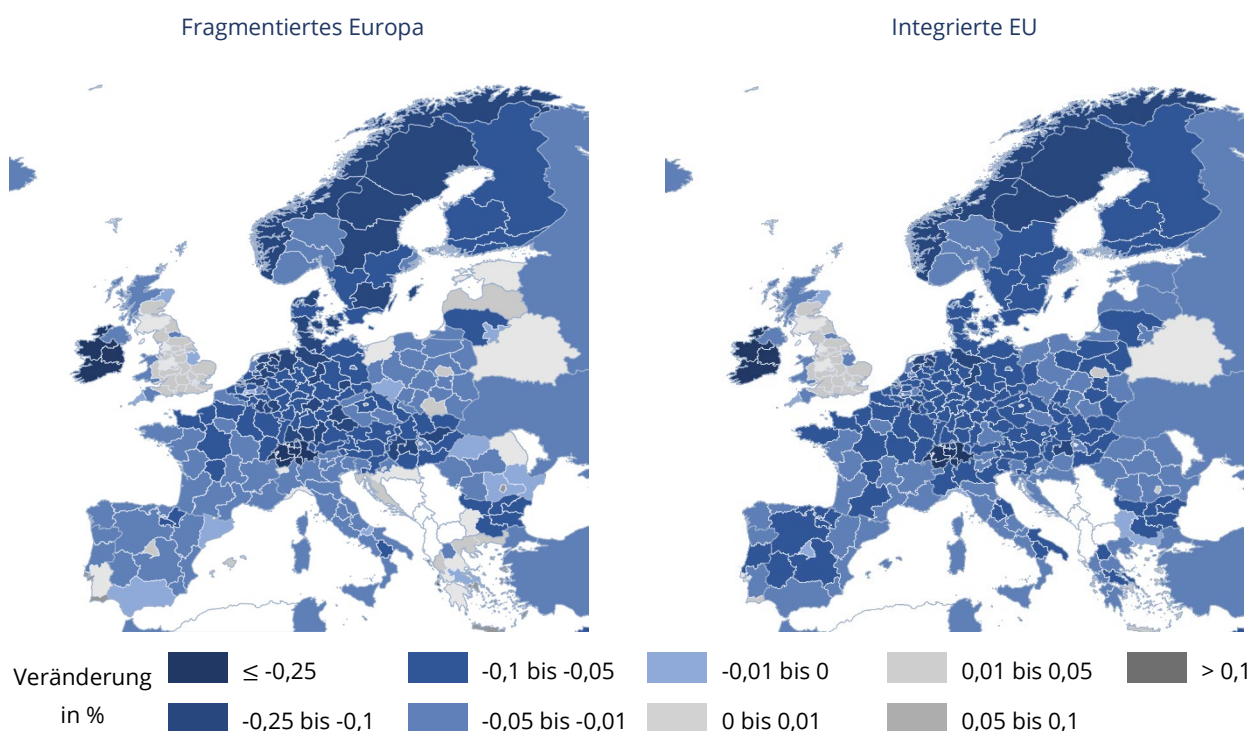
3. *Arbeitnehmerfreizügigkeit als Anpassungsmechanismus.* Dieser dritte Mechanismus wird in der öffentlichen Debatte oft unterschätzt, ist aber von zentraler Bedeutung. Wenn eine Region besonders stark von den US-Zöllen betroffen ist, können Arbeitskräfte in weniger betroffene Regionen wechseln, anstatt in Arbeitslosigkeit zu verharren oder massive Lohneinbußen hinzunehmen. In unserer Analyse zeigt sich dieser Effekt besonders deutlich am Beispiel Irlands. Die irische Wirtschaft, die aufgrund ihrer engen Beziehungen zu US-Unternehmen besonders hart getroffen wird, verliert in der Simulation Arbeitskräfte an andere EU-Regionen. Diese wandern etwa nach Südfrankreich, Norditalien, Spanien oder Polen, wo die Auswirkungen der US-Zölle geringer sind und Arbeitskräfte nachgefragt werden. Ohne diese Möglichkeit der Abwanderung müssten die irischen Löhne massiv sinken oder die Arbeitslosigkeit würde stark steigen – beides mit erheblichen sozialen und wirtschaftlichen Kosten.

5. Gewinner und Verlierer: Die regionale Landkarte des Handelskriegs

Die US-Zölle treffen Europa nicht gleichmäßig. Die geographische Verteilung der Auswirkungen folgt klaren Mustern, die mit der wirtschaftlichen Spezialisierung und Exportorientierung der jeweiligen Regionen zusammenhängen:

- *Die am stärksten Betroffenen:* Irland steht mit Abstand an der Spitze der Verluste. Die irische Wirtschaft, geprägt von US-Multis im Pharma- und Technologiesektor und mit einem außergewöhnlich hohen Exportfokus auf die USA, verliert im fragmentierten Szenario bis zu 1,3 % der realen Wertschöpfung pro Kopf. Mit funktionierendem Binnenmarkt sinken diese Verluste auf etwa 0,7 % – der Binnenmarkt halbiert also die Verluste der am stärksten exponierten Regionen. Auch Teile Skandinaviens und einige deutsche Industrieregionen sind überdurchschnittlich exponiert.
- *Die weniger Betroffenen:* Südeuropäische Regionen in Spanien, Portugal, Italien und Griechenland sowie weite Teile Osteuropas sind weniger direkt von den US-Zöllen betroffen, da ihre Wirtschaftsstrukturen

Abbildung 1. Veränderung der realen Wertschöpfung pro Kopf durch US-Zölle.



Anmerkung: Links: Fragmentiertes Europa ohne Binnenmarkt. Rechts: Integrierte EU mit Binnenmarkt und Freizügigkeit. Weiß dargestellte Länder sind nicht im Modell enthalten.
Quelle: Eigene Berechnungen.

stärker auf den europäischen Binnenmarkt und andere Exportmärkte ausgerichtet sind. Der Binnenmarkt ermöglicht diesen Regionen, überschüssige Arbeitskräfte aus stärker betroffenen Regionen aufzunehmen.

- **Österreich im stabilen Mittelfeld:** Die österreichischen Bundesländer zeigen moderate und im europäischen Vergleich relativ gleichmäßig verteilte Auswirkungen. Wien als Dienstleistungszentrum ist mit -0,02 % am wenigsten betroffen. Die industriell geprägten Regionen Oberösterreich (-0,08 %) und Burgenland (-0,09 %) tragen etwas höhere Verluste. Diese Spreizung von etwa 0,07 Prozentpunkten ist deutlich geringer als im EU-Durchschnitt und spiegelt Österreichs diversifizierte Wirtschaftsstruktur mit ihrer Mischung aus Industrie, Dienstleistungen und Tourismus wider.

6. Alle rücken näher zusammen: Der Kompressionseffekt der Integration

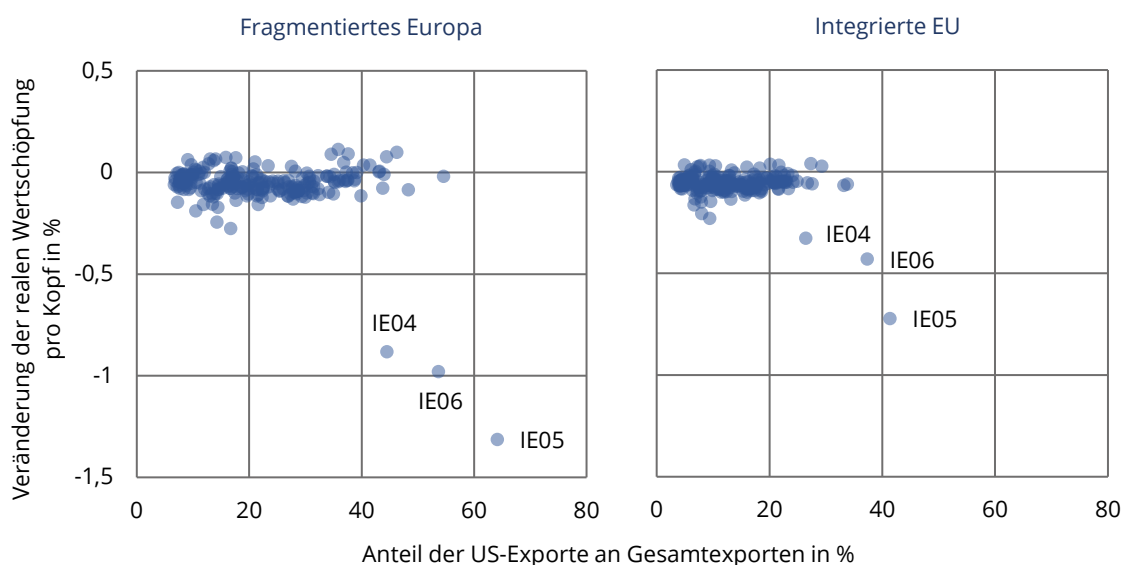
Abbildung 2 veranschaulicht den zentralen Befund unserer Analyse: *Mit EU-Integration rücken alle Regionen näher zusammen.* Im fragmentierten Europa (links) streuen die regionalen Effekte stark – von leichten Gewinnen bis zu Verlusten von über 1,3 % für stark US-exponierte Regionen. Mit funktionierendem Binnenmarkt (rechts) komprimiert sich diese Punktwolke dramatisch: Die Spannweite der Effekte sinkt von 1,4 auf 0,8 Prozentpunkte.

Besonders auffällig ist das Schicksal der irischen Regionen (IE04, IE05, IE06): Im fragmentierten Szenario erleiden sie als Ausreißer die mit Abstand größten Verluste von 0,9 % bis 1,3 %. Mit EU-Integration werden ihre Verluste zwar nicht eliminiert, aber auf 0,3 % bis 0,7 % begrenzt – der Binnenmarkt fängt einen erheblichen Teil des Schocks ab.

Der zentrale Befund: Integration verbessert die Verteilung der Lasten. Die am stärksten betroffenen Regionen werden durch den Binnenmarkt am meisten entlastet. Ihre Verluste sinken, weil die Möglichkeiten zur Handelsumleitung, Produktionsverlagerung und Arbeitskräfte-mobilität zunehmen. Die weniger betroffenen Regionen hingegen erfahren kaum Veränderungen. EU-Integration wirkt also nicht primär als allgemeiner Wohlstandsmotor gegen externe Schocks, sondern als Versicherungsmechanismus für die Verwundbarsten.

Diese Erkenntnis ist wichtig für die europäische politische Debatte: Argumente für den Binnenmarkt sollten weniger auf durchschnittliche Effizienzgewinne abstellen, die bei externen Schocks tatsächlich bescheiden ausfallen. Stattdessen sollte die Risikoteilungsfunktion in den Vordergrund gerückt werden. Der Binnenmarkt ist ein Solidaritätsprojekt, das in Krisenzeiten die wirtschaftlich Schwächsten und am stärksten Exponierten schützt. Dies ist ein Argument, das in Zeiten zunehmender geoökonomischer Unsicherheit an Bedeutung gewinnt.

Abbildung 2. Regionale Effekte der US-Zölle: Rolle der EU-Integration.



Anmerkung: Jeder Punkt repräsentiert eine EU-Region. Linke Abbildung ohne EU-Binnenmarkt im Vergleich zur rechten Abbildung mit Integration. Die Standardabweichung halbiert sich von 0,13 auf 0,06 Prozentpunkte.
Quelle: Eigene Berechnungen.

7. Was bedeutet das konkret für Österreich?

Für die österreichische Wirtschaftspolitik ergeben sich aus unserer Analyse mehrere konkrete Schlussfolgerungen:

- *Die Binnenmarkt-Dividende sichern und verteidigen:* Österreichs relative Resilienz gegenüber den US-Zöllen ist kein Automatismus und kein Zufall, sondern das Ergebnis jahrzehntelanger tiefer Integration in europäische Wertschöpfungsketten. Diese Integration wurde durch den Binnenmarkt ermöglicht und gefördert. Jede Maßnahme, die den Binnenmarkt schwächt, – sei es durch neue nationale Regulierungen, Einschränkungen der Freizügigkeit, protektionistische Reflexe oder nationale Alleingänge in der Wirtschaftspolitik – würde diese Schutzwirkung mindern. Die Verteidigung des funktionierenden Binnenmarkts sollte daher ein Kerninteresse österreichischer Europapolitik sein.
- *Diversifizierung aktiv pflegen:* Österreichs vergleichsweise geringe direkte Abhängigkeit vom US-Markt (etwa 8 % der Warenexporte bzw. 1,7 % des BIP) ist ein struktureller Vorteil, der gepflegt werden sollte. Berücksichtigt man auch die indirekte Abhängigkeit über Vorleistungslieferungen an andere Exportländer, steigt dieser Anteil auf rund 3 % des BIP (Stehrer & Reiter, 2025). Die österreichische Exportwirtschaft ist heute breit aufgestellt, mit starken Positionen auf dem deutschen, italienischen, osteuropäischen und zunehmend auch asiatischen Markt. Diese Diversifizierung sollte wirtschaftspolitisch unterstützt werden. Das bedeutet nicht Abkopplung von wichtigen Märkten wie den USA, sondern bewusste Vermeidung von Klumpenrisiken und übermäßiger Abhängigkeit von einzelnen Handelspartnern.
- *Regionale Strukturpolitik differenzieren:* Auch wenn die österreichischen Regionen insgesamt relativ gleichmäßig betroffen sind, sollte die Wirtschaftsförderung die unterschiedliche internationale Exposition berücksichtigen. Oberösterreichs exportorientierte Industrie etwa ist stärker auf globale Märkte ausgerichtet als die stärker binnenmarktorientierte Wiener Dienstleistungswirtschaft. Strukturpolitische Maßnahmen sollten diese Unterschiede reflektieren und besonders exponierte Sektoren bei der Diversifizierung ihrer Absatzmärkte unterstützen.

8. Handlungsempfehlungen für die europäische Ebene

Unsere Analyse liefert empirische Unterstützung für mehrere aktuelle wirtschaftspolitische Initiativen auf EU-Ebene:

1. *Entschlossene Vollendung des Binnenmarkts:* Der Letta-Bericht und der Draghi-Bericht haben zahlreiche konkrete Vorschläge zur weiteren Integration vorgelegt, von der Harmonisierung nationaler Regulierungen bis zur Vertiefung des Dienstleistungsbinnenmarkts. Unsere Ergebnisse zeigen: Diese Maßnahmen haben einen strategischen Wert, der weit über die oft bescheidenen und schwer messbaren Effizienzgewinne hinausgeht. Ein vollendeter Binnenmarkt ist eine Versicherung gegen externe Schocks und ein Instrument der europäischen Resilienz in einer unsicheren Welt.
2. *Gezielte Stärkung der Arbeitsmobilität:* Die Arbeitnehmerfreizügigkeit ist ein zentraler, aber oft unterschätzter Anpassungsmechanismus. Maßnahmen zur praktischen Verbesserung der Mobilität – etwa die vollständige gegenseitige Anerkennung von Berufsqualifikationen, die nahtlose Übertragbarkeit von Sozialversicherungsansprüchen, der Abbau administrativer und sprachlicher Barrieren oder die Verbesserung von Informationen über Arbeitsmöglichkeiten in anderen EU-Ländern – stärken die europäische Anpassungsfähigkeit an externe Schocks.
3. *Beibehaltung einer koordinierten Handelspolitik:* Die gemeinsame Handelspolitik der EU ist ein Vorteil gegenüber einem fragmentierten nationalen Ansatz. Die EU kann gegenüber den USA aus einer Position der Stärke verhandeln und notfalls Gegenmaßnahmen ergreifen, die wirksamer sind als isolierte nationale Alleingänge. Die Versuchung einzelner Mitgliedstaaten, bilaterale Deals mit Washington zu suchen, würde die kollektive Verhandlungsposition schwächen und den Binnenmarkt untergraben.
4. *Ausbau des regionalen Ausgleichs:* Die ungleiche Betroffenheit europäischer Regionen von externen Handelsschocks erfordert innereuropäische Solidarität. Die EU-Kohäsionspolitik und andere Transfermechanismen sollten so ausgestaltet werden, dass sie in Krisenzeiten schnell, flexibel und gezielt unterstützen können. Die Erfahrungen aus der COVID-19-Pandemie mit dem Aufbau- und Resilienzfonds könnten hier als Vorbild dienen.

9. Fazit: Der Binnenmarkt als strategisches Asset für das 21. Jahrhundert

In einer Welt zunehmender geoökonomischer Spannungen, in der wirtschaftliche Instrumente vermehrt als Mittel der Machtpolitik eingesetzt werden, gewinnt der EU-Binnenmarkt eine neue strategische Dimension. Er ist nicht nur ein bewährtes Instrument zur Steigerung von Effizienz und langfristigem Wachstum, sondern vor allem ein Mechanismus zur Risikoteilung zwischen europäischen Regionen und Mitgliedstaaten.

Die US-Zölle von 2025 sind eine weitere Belastungsprobe für die Schutzfunktion des Binnenmarkts. Unsere quantitative Analyse zeigt: Europa besteht diesen Test. Der Binnenmarkt halbiert die Streuung der regionalen Effekte, komprimiert die Spannweite der Verluste und

schützt besonders die am stärksten exponierten Regionen vor übermäßigen Einbußen.

Für Österreich bedeutet dies: Die tiefe Integration in den europäischen Wirtschaftsraum ist keine Einschränkung nationaler Souveränität und keine Abhängigkeit, die es zu reduzieren gälte. Sie ist im Gegenteil eine Quelle wirtschaftlicher Stabilität und Resilienz. In einer Welt, in der sowohl die USA (unter wechselnden Regierungen) als auch China zunehmend auf wirtschaftlichen Nationalismus und bilaterale Machtpolitik setzen, ist der europäische Weg der multilateralen Zusammenarbeit und tiefen Integration nicht nur idealistisch wertvoll, sondern auch pragmatisch klug.

Der Binnenmarkt ist Europas wirksamster Risikoteilungsmechanismus gegen externe Handelsschocks.

Referenzen

- Caliendo, L. & Parro, F. (2015). Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA. *The Review of Economic Studies*, 82(1), S. 1–44.
- Draghi, M. (2024). *The future of European competitiveness – A competitiveness strategy for Europe*. Luxemburg: Publications Office of the European Union.
- Eurostat. (2025a). *International trade in goods and services*. Abgerufen am 15. Jänner 2026 von <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database>.
- Eurostat. (2025b). *National accounts and GDP*. Abgerufen am 15. Jänner 2026 von https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=National_accounts_and_GDP.
- Felbermayr, G., Hinz, J., Krantz, S., Mahlkow, H. & Wanner, J. (2025). Tariffs Hit Differently: The Regional Impact of US Tariffs across Europe and the Role of the Single Market. *Kiel Institut Working Paper*, 2309.
- Felbermayr, G., Mahlkow, H. & Sandkamp, A. (2023). Cutting through the value chain: The long-run effects of decoupling the East from the West. *Empirica*, 50(1), S. 75–108.
- Letta, E. (2024). *Much more than a market – Speed, Security, Solidarity*. Brüssel: European Commission.
- Statistik Austria (2025). *Außenhandelsstatistik*. Abgerufen am 15. Jänner 2026 von <https://www.statistik.at/statistiken/internationaler-handel/internationaler-warenhandel/importe-und-exporte-von-gueteren>.
- Stehrer, R. & Reiter, O. (2025). US-Zolleskalation: Hintergründe und Auswirkungen. *Wirtschaftspolitische Blätter*, 68(2), S. 99–109.
- The White House (2025). *Executive Order 14326: Further Modifying the Reciprocal Tariff Rates (July 31, 2025)*. Abgerufen am 15. Jänner 2026 von <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/07/further-modifying-the-reciprocal-tariff-rates/>.

DOI: 10.2478/wpbl-2026-0003 • WPBl • Heft 1 • 2026 • 11–16
JEL Codes: F13, F14, F15, R12

The EU Single Market as a Shield: How Europe Cushions the Trade War with the US

The US introduced comprehensive import tariffs in 2025 that directly affect Europe. Our analysis shows: The EU Single Market acts as a shield against these external shocks. European goods and labor market integration halves the regional dispersion of welfare effects and particularly protects the most exposed regions. While the average loss remains small at about 0.06 %, the standard deviation drops from 0.13 to 0.06 percentage points. The Single Market thus primarily serves as a risk-sharing mechanism that compresses regional inequalities. The results underscore: In times of geoeconomic tensions, a functioning Single Market is not a luxury but a strategic necessity.

In geoeconomic times, EU trade and industry should remain sources of creation toward reglobalisation

Malorie G. E. Schaus

Malorie G. E. Schaus, Université Libre de Bruxelles, Brüssel

In apical geoeconomic times, the EU – whose economy relies heavily on trade openness – sees its economic competitiveness and resilience being structurally eroded. In this context, the EU recently adopted the European economic security strategy, striking a delicate balance between trade openness and protection from related risks based on the fundamental alignment across its trade and industrial policies. To continue taking advantage of the benefits of a more integrated single market – with an outward-looking industrial policy and facilitated intra-EU trade – as well as of open trade as adjusted to strategic autonomy, it is crucial for the EU to continue conceiving trade and industry as sources of preservation and – critically – also of creation for the longer term driven by reglobalisation.

1. Introduction

The global economy entered a new era of *expansionist and gravitational security and control* markedly shaped by two rival great powers, the United States and China, who are animated by hegemonic ambitions in all domains along the tech frontier. The global economy is increasingly defined by the law of the strongest, and crossed by major mercantilist trends, historic levels of protectionism and economic weaponisation, and the monopolisation of strategic resources (Orain, 2025). The foundations of the rules-based multilateral trading system are thereby greatly undermined.

In this context, the EU – whose economy relies heavily on trade openness – sees its economic competitiveness and resilience being structurally eroded and its security endangered. The United States and China represent, in fact, its two main trading partners. The EU's trade relations with China significantly deteriorated over the past decade. The EU is, in fact, facing an important trade deficit in goods with China (i.e. more than EUR 300 billion since 2022 (European Commission, 2026)) that may to a great extent be traced back to China's non-market and predatory practices (e.g. overcapacities) entailing significant EU dependencies in key sectors (e.g. critical raw materials, clean tech) and undermining its industrial base. Furthermore, China has an increasing recourse to economic coercion (e.g. export restrictions on rare earths). And it continues to indirectly support the war in Ukraine by backing Russia politically and economically (e.g. supply of key tech).

With the Trump II administration, the EU is equally facing U.S. disruptive tariffs of 15 % on most of its goods if based on the EU-U.S. trade deal (except steel, aluminium and copper at 50 %), i.e. a five-fold increase compared to early 2025. And, it is more frequently subject to U.S. economic coercive practices for various reasons, including (digital and green) deregulation and sovereignty acquisition (e.g. Greenland). In this context, the EU goods trade surplus with the U.S. shrank in 2025 – translating into a marked decline in bilateral trade flows (exports) these last months. Similarly, the U.S. investment outflows to the EU dropped considerably compared to 2024 (Eurostat, 2025a; Hamilton and Quinlan, 2025). Furthermore, the U.S.-China trade war – that entailed till recently significant U.S. tariffs of 47 % tariff on China imports and reciprocal export restrictions – has important repercussions on the EU economy via diverted China overcapacities (i.e. second China shock) (Boutelet, 2025) and supply chain disruptions (Bonnetfous et al., 2025). The latest U.S. Supreme Court decision on Trump's tariffs could, however, change the situation.

Against this background, the EU has progressively reoriented its trade and investment policy – traditionally founded on openness – towards *open strategic autonomy* since 2021. This new paradigm is being gradually realised through the 2023 European economic security strategy, which is aimed at striking a very delicate balance between trade openness *maximisation* and eco-

conomic security risks *minimisation* based on a three-pillar approach, i.e. promotion, protection, and partnerships (European Commission and High Representative of the Union for Foreign Affairs and Security Policy, 2023). It was updated in December 2025 with an emphasis on systematicity and security (Ibid., 2025).

This evolving EU trade policy trajectory will be depicted in further detail and critically assessed in this short paper.

2. The European economic security strategy in support of the EU's enhanced economic resilience and competitiveness

More concretely, the European economic security strategy is aimed at mitigating relevant risks linked to (potential) key EU dependencies through *the fundamental alignment between the EU industrial policy and the EU trade and investment policy* in support of the enhanced resilience and competitiveness of the European economy and related supply chains. In apical geoeconomic times, the size of the EU economy and its competitiveness become, in fact, (paradoxically) of crucial importance for preserving and possibly strengthening the EU's economic and geopolitical positioning in a global context that is further marked by the fundamental green and digital transitions.

2.1 Towards a cohesive and integrated EU industrial policy

The EU is aiming to revitalise its single market with *targeted enhanced innovation and production capacities in strategic sectors* based on a more integrated EU industrial policy. Accordingly, the EU has recently adopted different measures in key domains, notably clean tech (the Net-Zero Industry Act, NZIA) and critical raw materials (the Critical Raw Materials Acts, CRMA), that comprise relevant mitigation strategies such as reshoring, stockpiling, and circularity.

Regarding *reshoring*, both the NZIA and the CRMA provide relevant (voluntary) benchmarks. For instance, the former foresees a benchmark of at least 40 % of the EU's annual deployment needs for the covered tech that are needed to achieve the Union's 2030 climate targets. The latter sets benchmarks along the value chain, such as one of 40 % regarding the EU's processing. In this perspective, both types of projects are supported by a simplified regulatory framework (e.g. for permit-granting), but are still evolving in a context of fragmented EU financial frameworks and to be improved Important Projects of Common European Interest (IPCEIs).

The circularity approach is equally central to the CRMA. It is designed to incentivise resource efficiency, including improved recycling of relevant waste – currently operationalised by the Commission regarding permanent magnets, aluminium and possibly copper. With the upcoming EU Circular Economy Act, the circular transition will be extended across further relevant domains.

2.1.1 Some reflections

To firmly enhance the EU's economic competitiveness, the current EU industrial policy architecture should evolve towards *a much more integrated and cohesive European industrial policy* that would enable the mutualisation among EU Member States of reinforced capacities *in key digital and green sectors* that may thus leverage on improved labour productivity and economies of scale (to be further aligned with the reglobalisation process). The EU reshoring endeavours should, accordingly, be geared towards sectors for which the EU (may) benefits from such *efficiency gains* – thus notably fine-tuning the NZIA clean tech list (e.g. regarding solar PV tech). Otherwise, it is preferable that the EU orients its efforts towards research and development (e.g. focusing on experimental solar PV technologies incorporating perovskites). As to *the EU's circularity perspective*, it represents a significant emerging approach for the reinforcement of the EU's capacities to the extent it entails resource efficiency (i.e. re-use) and thus an enhanced relocation and autonomy of certain sectors. It should become central to all relevant domains and regarding innovation for the development of mature circular solutions.

Finally, *the wide-ranging internal non-tariff barriers – such as national labelling or fragmented distribution – to the EU single market should be progressively lifted*. According to recent studies by the International Monetary Fund and the European Central Bank, such barriers represent the equivalent of 44 % – or even 65 % – of tariffs on intra-EU goods trade (Adilbish et al., 2025; Bernasconi et al., 2026). To give an order of magnitude, the share of intra-EU trade for most Member States lies between 50 and 75 % (Eurostat, 2025b) – it represents two-thirds of Austria's and Belgium's overall trade relations, for instance (DG du Trésor, 2024; Boulanger, 2025). If they were lifted, *the intra-EU trade* could potentially increase by 45 %, taking into account its inherent advantages linked notably to geographical proximity or common money compared to extra-EU trade (Maes, 2026).

2.2 Towards a unified forward-looking diversification strategy

The EU's engagement policy via trade and investments is essentially deployed as a *strategy of diversification* of the EU's supply chains with like-minded trading partners aimed at securing the EU's access to key inputs and to external growth markets.

It relies first on its *widely growing network of free trade agreements* (FTAs), which have lately been adjusted to the new frontier of *security of supply* (e.g. EU-Chile FTA). Most recently, the EU-India and the EU-Mercosur FTAs were sealed – translating a more pronounced *geopolitical* dimension (i.e. in favour of win-win rules-based trade with significant regions of the world – equally greatly affected by Trump's tariffs). At the same time, these agreements have to some extent been concluded at the expense of economic or other EU ambitions. For instance, while the EU-India FTA decreases high tariffs on over 90 % of EU goods exports, its provisions on services and digital trade are rather limited and tariff cuts on electric vehicles are foreseen for after 2031.

Second, emerging platforms for engagement have been developed. They are designed to enhance flexibility through a more targeted and results-oriented approach. Since 2021, the EU has been establishing a growing network of *strategic partnerships on raw materials* with resource-rich countries to ensure secure and resilient supply chains. The EU has further recently launched *Clean Trade and Investment Partnerships (CTIP)* (e.g. with South Africa based on the key principle of 'beneficiation' favouring local value chains) that are comprehensive collaboration frameworks targeting critical raw materials, clean tech, and clean energy.

Digital partnerships and trade agreements have equally recently been concluded by the EU with key trading partners such as Japan or Singapore with the objective of strengthening connectivity and related supply chains, and fostering a safe digital space based on common standards. *Sustainable investment facilitation agreements (SIFA)* have, furthermore, been developed with African and Latin American countries.

As an overarching multilateral constructive ambition, the EU proposed a *rapprochement* with the twelve nation Pacific trade group composing the *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership* with the objective of redesigning the global trade rules body. The related Dialogue covers five key areas relating to trade diversification, digital trade, trade and investment facilitation, supply chain resilience, and the global

trade environment, including the reform of the World Trade Organization (WTO).

2.2.1 Some reflections

To unleash the full potential of the EU's diversification strategy, it would be important to develop a *unified EU foreign economic policy* that aligns the different European external economic instruments (e.g. clean tech development supported by EU FTAs coupled to industrial co-operation – i.e. CTIP, SIFA, NZIA industrial partnerships – and Global Gateway). Such a unified EU foreign economic policy approach would also contribute to the enhanced attractiveness of the EU's trade and investment offer to international trading partners, which would, however, require a further alignment with the EU internal policies (e.g. the EU deforestation-free regulation).

The EU engagement policy – to remain a *sustainable* source of resilience and competitiveness – should *continue capitalising on the dynamic of reglobalisation*, i.e. involving better and newly integrated economies globally, enhanced sustainability and growing services trade (WTO, 2023). Many developing and emerging economies continue to benefit from trade and grow via the expansion of global supply chains (e.g. India or Brazil as future hubs in high-tech or green energy). Services trade is seen as the new globalisation frontier for both developed and developing economies. Finally, the EU should play a key role as part of a global decarbonisation partnership that would complement China's related supply chains.

3. The updated European economic security strategy: Towards lost illusions?

On 5 December 2025, the EU released its *updated economic security strategy* – potentially *doctrine* in the making – which brings about a noticeable paradigm shift in adopting a more restrictive definition of economic security that focuses on *security as such* as primary objective of the strategy in a framework founded on *short-term* EU actions. Europe's economic security concerns "the Union's ability to ensure security, alongside other objectives, through a strong, dynamic and resilient economy by anticipating, deterring and responding to potential or actual threats, linked to the EU's economic relationships with the wider world" (European Commission and High Representative of the Union for Foreign Affairs and Security Policy, 2025).

In this context, the EU seems to be at a potential tipping point. Its updated strategy implies, indeed, a relatively

more inward-looking approach to both its industrial and trade policies and potentially also a more geopolitical perspective of the latter, thus, with an enhanced risk of protectionism and potentially less sustainable trade relations.

3.1 Towards lost illusions regarding the EU industrial policy?

The new strategy foresees *the recently proposed Industrial Accelerator Act (IAA)*, which is aimed at further reinforcing the EU's industrial capacities – towards 20 % of EU GDP by 2035 – based on new (to some extent groundbreaking) requirements that are prone to (still) selected protectionism. On the one hand, the proposed IAA introduces *Made in EU* clauses for public procurement and public support schemes in strategic sectors such as cars and net-zero tech. It remains though – by principle – in line with the EU FTA commitments and WTO rules on public procurement, i.e. content from partners benefiting from these agreements shall be deemed of Union origin. On the other hand, the proposed IAA conditions large investments in key emerging sectors such as batteries and electric vehicles – where 40 % of the global manufacturing capacity is controlled by a single third country – notably to technology transfer or compliance with local content requirements.

While based on a targeted approach, these proposed IAA clauses may to some extent entail trade distorting effects (affecting prices, competition and innovation) and possibly also – even if more limited – a tit-for-tat approach. Furthermore, the second proposed IAA clause may be incompatible with the letter or spirit of WTO law (Schaus, 2025; Garcia Bercero et al., 2026). It is therefore important that this still selective EU protectionism remains very much constrained – targeted at specific sectors (see reflections on reshoring), and that discussions towards WTO-compatible first-best solutions be pursued. To the extent these EU measures aim at addressing China's global overcapacities, they should also be further coordinated with like-minded trading partners to induce China to change its regulatory trajectory and to trigger a change of model globally regarding key sectors – i.e. a form of inward-looking global planning – based on reshoring processes and reglobalisation (e.g. the principle of 'beneficiation' could act in this direction) (Schaus, 2025).

3.2 Towards lost illusions regarding the EU trade policy?

The EU cooperation with trusted countries is envisaged exclusively through the restricted prism of economic se-

curity, i.e. taking solely account of the external threats (e.g. joint risk management in key sectors). Reglobalisation – translating long term trends regarding the rules-based multilateral trading system and the digital and green transitions – is therewith relegated to the background. However, to be sustainable and most efficient, any external cooperation has to be anchored in solid bases of engagement and openness in the long term – beyond any necessary ad hoc commitment founded in security. In other words, *the EU external cooperation should be able to continue benefiting from a holistic approach relying on both parallel dynamics*, i.e. the management of economic fragmentation coupled with the progressive building of the future to perpetuate the mutual gains from trade.

In the same vein, the reform of the WTO requires itself to be further supported by the EU and its trusted trading partners. The questioning by the Commission of *the most-favoured-nation (MFN) principle of the WTO* is inappropriate. This fundamental WTO principle is, in fact, *not at the source of the contentious trade imbalances*. The MFN principle is cardinal to the proper functioning of the rules-based multilateral trading system, contributing to the clarity and efficiency of the tariff regimes and the protection against power asymmetries.

The emphasis put on *short-termism* in the updated strategy may equally risk translating into increasing haste towards the conclusion of EU FTAs that may thus be marked by *a more geopolitical dimension* at the expense of legitimate economic ambitions necessary for reglobalisation. It is indispensable *to continue pursuing efforts with a long-term perspective* (e.g. EU-India FTA as a leverage towards the WTO reform). Indeed, history shows that purely geopolitical affiliations generally undergo significant changes over time (WTO, 2023).

4. Conclusion

To continue taking advantage of the natural benefits of a progressively more integrated single market – with an outward-looking industrial policy and facilitated intra-EU trade – as well as of open trade as adjusted to strategic autonomy, it is crucial for the EU to continue conceiving its two main policy pillars – trade and industry – as sources of preservation and – critically – also of creation for the longer term firmly anchored in core foundations of the rules-based multilateral trading system. In this perspective, the EU should move beyond its currently ambiguous positioning. Based on its historic project – founded on trade and cooperation – and its assumed

international responsibility, the EU – as a supranational entity – is best positioned to federate a union of nations aimed at supporting the liberal rules-based trading or-

der and therewith at opposing any logic of economic fragmentation or even war as imposed by China and the United States.

References

- Adilbish, O., Cerdeiro, D., Duval, R., Hong, G. H., Mazzone, L., Rotunno, L., Toprak, H. & Vaziri, M. (2025). Europe's Productivity Weakness: Firm-Level Roots and Remedies. *IMF Working Papers*, 2025/40.
- Bernasconi, R., Cordemans, N., Gunnella, V., Pongetti, G. & Quaglietti, L. (2025). What is the untapped potential of the EU Single Market? *ECB Economic Bulletin*, 8/2025.
- Bonnefous, B., Fay, S., Pécout, A. & Pinaud, O. (2025). L'industrie européenne prise au piège de la guerre chinoise des terres rares. *Le Monde*. Retrieved 16 March 2026 from https://www.lemonde.fr/economie/article/2025/10/27/l-industrie-europeenne-prise-au-piege-de-la-guerre-chinoise-des-terres-rares_6649767_3234.html.
- Boulanger, A. (2025). *Le commerce extérieur de la Belgique en 2024*. Brussels: Ambassade de France en Belgique.
- Boutelet C. (2025). En Allemagne, le « second choc chinois » provoque une hécatombe d'emplois dans l'industrie. *Le Monde*. Retrieved 16 March 2026 from https://www.lemonde.fr/economie/article/2025/08/29/en-allemande-le-second-choc-chinois-provoque-une-hecatombe-d-emplois_6637416_3234.html.
- Direction Générale du Trésor. (2024). *Commerce extérieur de l'Autriche : le déficit commercial au plus bas depuis 2007*. Retrieved 16 March 2026 from <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/2024/03/28/commerce-exterieur-de-l-autriche-le-deficit-commercial-au-plus-bas-depuis-2007>.
- European Commission. (2026). *China: EU trade relations with China. Facts, figures and latest developments*. Retrieved on 16 March 2026 from https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/china_en.
- European Commission & High Representative of the Union for Foreign Affairs and Security Policy. (2023). Joint Communication to the European Parliament, the European Council and the Council on "European Economic Security Strategy". *JOIN(2023) 20 final*. Retrieved 16 March 2026 from <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10919-2023-INIT/en/pdf>.
- European Commission & High Representative of the Union for Foreign Affairs and Security Policy. (2025). Joint Communication to the European Parliament and the Council: Strengthening EU economic security. *JOIN(2025) 977 final*. Retrieved 16 March 2026 from <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-16389-2025-INIT/en/pdf>.
- Eurostat. (2025a). *EU trade with the United States – latest developments*. Retrieved 16 March 2026 from https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=EU_trade_with_the_United_States_-_latest_developments.
- Eurostat. (2025b). *Intra-EU trade in goods – main features*. Retrieved 16 March 2026 from https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Intra-EU_trade_in_goods_-_main_features.
- García Bercero, I., Collin, A. M., McWilliams, B., Poitiers, N. & Tagliapietra, S. (2026). 'Made with Europe' not 'Made in Europe' should guide EU industrial policy. *Bruegel*. Retrieved 16 March 2026 from <https://www.bruegel.org/first-glance/made-europe-not-made-europe-should-guide-eu-industrial-policy>.
- Hamilton, D. S. & Quinlan, J. P. (2025). *The Transatlantic Economy Pulse: How Businesses Navigated Transatlantic Tensions in the First Half of 2025*. Brussels: AmCham EU.
- Maes, A. (2026). Et si les exportations belges bondissaient de 10 milliards?. *BNP Paribas Fortis*. Retrieved 16 March 2026 from <https://www.bnpparibasfortis.be/fr/public/article/et-si-les-exportations-belges-bondissaient-de-dix-milliards>.
- Orain, A. (2025). *Le Monde Confisqué – Essai sur le capitalisme de la finitude (XVIe–XXIe siècle)*. Paris: Editions Flammarion.
- Schaus, M. (2025). *The resilience and competitiveness of the EU's economy and related supply chains: De-risking from China based on combined trade and industrial policies*. Retrieved 16 March 2026 from https://www.academia.edu/145259984/The_resilience_and_competitiveness_of_the_EUs_economy_and_related_supply_chains_De_risking_from_China_based_on_combined_trade_and_industrial_policies.
- WTO. (2023). *World trade report 2023: Re-globalization for a secure, inclusive and sustainable future*. Geneva: WTO.

Strategische Abhängigkeiten und die Industriestrategie 2035: Eine geopolitische Risikobewertung

Peter Klimek

Peter Klimek, ASCIL, Medizinische Universität, CSH, Wien; Karolinska Institutet, Stockholm

Der Einsatz von Handelsabhängigkeiten als geopolitisches Druckmittel ist längst Realität. Das führt zu strategischen Verwundbarkeiten, besonders für kleine, offene Volkswirtschaften wie Österreich. Hier untersuchen wir, wie stark diese Verwundbarkeiten für bestimmte Technologiebereiche sind, die in der Industriestrategie 2035 als Schlüsselbereiche definiert wurden. Die Resultate weisen auf starke und zunehmend strategische Abhängigkeiten gegenüber Ländern hin, die in der Vergangenheit bereits häufig Wirtschaftswaffen eingesetzt haben: den USA und China. Die Kooperation auf EU-Ebene und mit anderen Regionen mit ähnlichen Abhängigkeitsstrukturen und Wertesystemen ist erforderlich, um diese individuellen Verwundbarkeiten in gemeinsame Resilienz zu verwandeln.

1. Einleitung

Geopolitische Spannungen werden immer wieder mit dem Einsatz wirtschaftlicher Instrumente begleitet. Die Verwendung von Erdgasexporten als Druckmittel durch Russland gegenüber Europa im Jahr 2022 (Zaidan et al., 2023), die Beschränkungen Seltener Erden durch China gegenüber Japan im Jahr 2010 (Mancheri et al., 2019) und die Anwendung wirtschaftlicher Zwänge durch China gegenüber Litauen im Jahr 2021 (Szczipanski, 2022) zeigen, dass sich Handelsabhängigkeiten zu geopolitischen Waffen entwickeln können. Für kleine, offene Volkswirtschaften wie Österreich schaffen solche Abhängigkeiten Verwundbarkeiten, die einer systematischen Bewertung und Gegenmaßnahmen bedürfen (Katzenstein, 1985).

Diese Entwicklung beschleunigte sich in den vergangenen Jahren. Die USA nutzen sogenannte Direktproduktregeln (Voetelink, 2023), welche es ihnen erlauben, den Handel mit Waren zu kontrollieren, die außerhalb der USA hergestellt wurden, sofern dabei US-Software oder andere Technologien (z.B. automatisierte Designsoftware in der Halbleiterherstellung) verwendet wurden. Die Implementierung dieser Richtlinien zielte in der Vergangenheit vorrangig darauf ab, der Volksrepublik China den Zugang zu modernster Halbleitertechnik zu verwehren. Europäische Unternehmen fügen sich dieser *Fernabstanzjurisdiktion* der USA, um selbst nicht Ziel von Maßnahmen zu werden. Im Gegenzug erarbeitet China Listen mit unzuverlässigen Unternehmen, die von

Lieferungen ausgeschlossen werden können (Bu, 2020). Europäische Unternehmen sind mit einer schwierigen Entscheidung konfrontiert, da sie möglicherweise gezwungen sind, separate Lieferketten für den US- und den chinesischen Markt zu entwickeln, oder dies de facto bereits haben.

Die vorliegende Analyse widmet sich einer kritischen Lücke: Österreichs Industriestrategie 2035 identifiziert neun Prioritätstechnologiebereiche, die für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit des Landes von entscheidender Bedeutung sind. Dies umfasst die Bereiche KI & Dateninnovation, Chips & Elektronik, Advanced Production (fortschrittliche Produktion) & Robotik, Quantentechnologie & Photonik, Advanced Materials (fortschrittliche Materialien), Life-Sciences (Lebenswissenschaften) & Biotechnologie, Energie & Umwelt, Mobilität & Luftfahrt (BMWET, 2026). Allerdings sind die geopolitischen Risikodimensionen, die sich aus der Importabhängigkeit Österreichs für kritische Vorprodukte ergeben, nur unzureichend bekannt bzw. wurden noch nicht nach einheitlicher Methodik bewertet, was Maßnahmen zur Steigerung der wirtschaftlichen Resilienz erschwert. Wissenschaftliche Arbeiten zu Handelsabhängigkeiten fokussieren sich entweder auf aggregierte Maße (Antràs und Chor, 2022) oder spezifische kritische Rohstoffe (Grohol und Veeh, 2023), wodurch technologie-spezifische Verwundbarkeiten unklar bleiben.

2. Strategische Abhängigkeiten als Hybridbedrohung

Hybridbedrohungen bezeichnen die Kombination konventioneller und unkonventioneller Instrumente zur Erreichung strategischer Ziele (Hoffman, 2007). Blackwill und Harris (2016) bezeichnen diesen Ansatz als *Geoökonomie*, wobei wirtschaftliche Instrumente geopolitische Ziele verfolgen. Mit der Globalisierung ging eine Konzentration einher, bei der einzelne Unternehmen zentrale Rollen in den globalen Wertschöpfungsnetzwerken einnehmen. Diese werden wiederum von staatlichen Akteuren für ihre geopolitischen Zwecke eingesetzt (Mohr und Trebesch, 2024; Babić, 2025). Im Gegensatz zu militärischer Gewalt wird diese *weaponized interdependence* durch bestehende Handelsbeziehungen ausgeübt, was eine Zuordnung als feindselige Handlung erschwert (Drezner, 2019).

Diese Arbeit untersucht die Bedingungen, die die Nutzung von Abhängigkeiten als geopolitische Waffen ermöglichen (Farrell und Newman, 2019). Kleine, offene Volkswirtschaften sind inhärent asymmetrischen Verwundbarkeiten ausgesetzt. Diese unterscheiden sich von gewöhnlichen Handelsbeziehungen durch drei Merkmale: Kritische Produkte sind solche, die für Schlüsselindustrien von essenzieller Bedeutung sind. Oft bestehen technische Barrieren, die Abhängigkeit durch andere Produkte zu ersetzen. Diese begrenzte Substituierbarkeit kann auf technologische Komplexität, Zertifizierungsanforderungen oder Netzwerkeffekte, die einen sogenannten Lock-in erzeugen, zurückzuführen sein (Arthur, 1989). Als dritter Aspekt ist das geopolitische Risiko zu nennen. Dieses beinhaltet die Konzentration von Lieferanten in konfliktanfälligen Regionen oder in Ländern, die eine Bereitschaft zur Nutzung von wirtschaftlichen Waffen zeigen (Leonard et al., 2021), wie etwa China und die USA. So ergibt sich eine spezifische Auswahl an Indikatoren zur Erfassung der identifizierten Risiken. Hierzu zählen der *Hirschmann-Herfindahl-Index (HHI)*, der Konzentrationseffekte unter den direkten Außenhandelspartnern erfasst, der *Exposition-Index (Exposure)*, der den Abhängigkeitsgrad in Bezug auf Einfuhren relativ zu Ausfuhren misst, sowie der *systemische Risikoindex*, der kritische Abhängigkeiten entlang der internationalen Handelsnetzwerke integriert.

Die Industriestrategie 2035 für Österreich nennt neun Technologiebereiche, die für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit des Landes von entscheidender Bedeutung sind. In diesem Rahmen identifizieren wir relevante Produkte und Vorprodukte und bewerten

diese anhand eines Indikatorensystems. Die vorliegenden Indikatoren geben Aufschluss darüber, inwiefern Österreich einer strategischen Abhängigkeit ausgesetzt ist und ob diese potenziell als geopolitische Waffe eingesetzt werden könnte.

3. Daten und Methoden

3.1 Datenquellen und Indikatoren

Die Analyse verwendet Außenhandelsdaten auf HS 6-Ebene (Gaulier und Zignago, 2010), gemittelt über 2022–2023, um jährliche Schwankungen zu glätten. Wir fokussieren auf 439 Produkte mit Gesamt-EU-Importen über 1 Mrd. US-Dollar. Vier Maße bewerten die strategische Verwundbarkeit pro Technologiebereich, berechnet als gewichtete Durchschnitte über alle Produkte, die dem Bereich zugeordnet werden können:

- *Herfindahl-Hirschmann-Index (HHI)*: Lieferantenkonzentrationsmaß (0–1-Skala). Werte unter 0,15 zeigen wettbewerbsfähige Märkte, 0,15–0,25 moderate Konzentration, über 0,25 hohe Konzentration (Amaral et al., 2022).
- *Exposure*: Importabhängigkeit berechnet als Verhältnis der Importe relativ zur Summe der Importe und Exporte. Dieser Indikator zeigt die Abhängigkeit von externen Quellen gegenüber inländischer Verfügbarkeit, für die Exporte als Surrogatparameter verwendet werden (Amaral et al., 2022).
- *Systemisches Handelsrisiko*: Maß für Konzentrationseffekte in den globalen Handelsnetzwerken eines Produktes (Klimek et al., 2015). Hohe Werte zeigen, dass sich die globalen Quellen auf wenige, aber dafür riskante Regionen konzentrieren.
- *PCA-Score*: Kombiniert HHI, Exposure und systemisches Handelsrisiko durch Hauptkomponentenanalyse.

HHI, Exposure und systemische Handelsrisikoindikatoren werden auf EU-Ebene für den gesamten Binnenmarkt berechnet. Die Analyse passt diese EU-weiten Risikoindikatoren an Österreich an, indem sie nach österreichischen Importvolumina bei der Aggregation auf Technologiebereiche gewichtet werden.

3.2 Identifikation der Inputprodukte

Die 439 Produkte wurden nach ihrer Relevanz für die neun Technologiebereiche klassifiziert, entweder direkt oder als Vorprodukt. Die Analyse ergab 201 Produkte über sieben Bereiche. Für Halbleiter wird eine bestehende OECD-Klassifizierung verwendet (OECD, 2019). Zwei

Bereiche zeigen keine zugeordneten Produkte (KI & Dateninnovation, Quantentechnologie & Photonik). Dies reflektiert emergente Technologien, die als Dienstleistungen oder digitale Produkte gehandelt werden und in HS-Güterklassifikationen nicht oder nur unzureichend erfasst sind.

4. Ergebnisse

4.1 Überblick über strategische Importabhängigkeiten

Tabelle 1 zeigt die Ergebnisse für die Abhängigkeitsindikatoren nach Technologiebereich. Der Bereich Energie & Umwelt weist in Österreich eine stark negative Handelsbilanz auf, was auf eine strukturelle Abhängigkeit hindeutet. Im Bereich Advanced Production ist ein ähnlich hohes Importvolumen zu verzeichnen, wobei die österreichischen Importe und Exporte jedoch nahezu ausgeglichen sind. Im Sektor der Life-Sciences und Biotechnologie ist ein signifikanter Exportüberschuss zu beobachten, was auf eine starke Position in diesem Bereich hindeutet.

Die Handelsvolumina allein implizieren noch keine kritischen Konzentrationsrisiken. Eine länderspezifische Analyse zeigt jedoch Abhängigkeiten von geopolitisch sensiblen Quellen.

4.2 Die Rolle Chinas bei Advanced Production

China stellt mit einem Anteil von 76 % (volumengewichtet) die größte Nicht-EU-Quelle für die identifizierten Produkte bei Advanced Production und Robotik dar. Der HHI weist eine hohe Lieferantenkonzentration auf, was Chinas Position als dominanter Lieferant mit entsprechender Marktmacht unterstreicht.

Diese Konzentration erstreckt sich über die gesamte Wertschöpfungskette. Dazu zählen tragbare Compu-

ter, Druckmaschinenteile, Datenspeichergeräte sowie Datenverarbeitungs-ausrüstung. Jenseits dieser Produkte ist China auch eine zentrale Bezugsquelle für Industriemaschinen, Automatisierungsausrüstung und Fertigungstechnologie – dies sind essentielle Inputs für Österreichs industrielle Basis.

4.3 Die zentrale Rolle Chinas und Taiwans bei Halbleitern

In der Halbleiterindustrie nimmt Österreich eine spezifische Rolle innerhalb der Wertschöpfungskette ein. Im Bereich der Ausrüstungsgeräte, wie z.B. Spezialmaschinen für die Halbleiterfertigung, ist ein österreichischer, aber auch europäischer Handelsüberschuss erkennbar. Gleichzeitig besteht eine deutliche Importabhängigkeit von Komponenten, die sich auf China und Taiwan konzentriert (Klimek et al., 2024). EU-weit betrachtet ist Taiwan die größte Nicht-EU-Quelle für Halbleitervorprodukte. China und Taiwan stellen jeweils bei etwa einem Viertel der untersuchten Produktkategorien die größte Hauptquelle dar.

Ein erhöhtes Risiko von Versorgungsunterbrechungen besteht nicht zuletzt aufgrund jährlicher Militärübungen in der Taiwan-Straße und eskalierender US-China-Spannungen hinsichtlich Halbleitertechnologie (Martin et al., 2023). Der HHI von 0,33 weist auf eine erhöhte Konzentration hin. Die kombinierte regionale Konzentration in einem einzigen geopolitischen Spannungsherd (China und Taiwan) erhöht das strategische Risiko zusätzlich.

4.4 Die wachsende Energieabhängigkeit von den USA

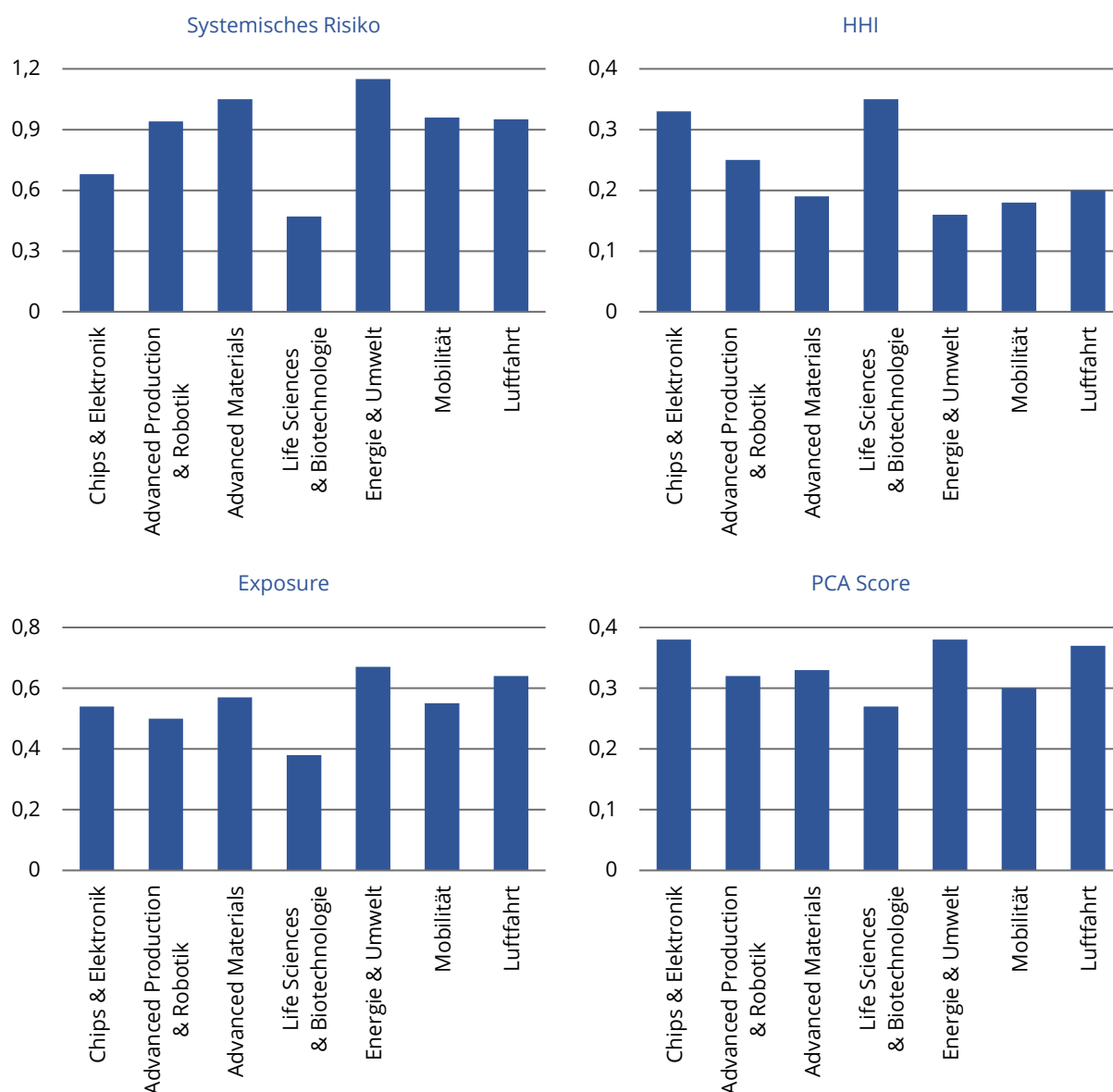
Der Sektor Energie & Umwelt ist stark von fossilen Brennstoffen abhängig. Die Vereinigten Staaten sind die größte Nicht-europäische Quelle für Energieproduk-

Tabelle 1. Überblick über die Abhängigkeitsindikatoren nach Technologiebereich.

Technologiebereich	N	Importe M. USD	Exporte M. USD	Systemisches Risiko	HHI	Exposure	PCA Score
Chips & Elektronik	33	11.809	8.711	0,68	0,33	0,54	0,38
Advanced Production & Robotik	78	20.143	20.460	0,94	0,25	0,50	0,32
Advanced Materials	69	14.526	13.352	1,05	0,19	0,57	0,33
Life-Sciences & Biotechnology	22	8.080	11.182	0,47	0,35	0,38	0,27
Energie & Umwelt	26	19.470	10.506	1,15	0,16	0,67	0,38
Mobilität	19	7.743	8.868	0,96	0,18	0,55	0,30
Luftfahrt	13	4.840	3.900	0,95	0,20	0,64	0,37

Anmerkung: Werte der österreichischen Importe und Exporte in 1.000.000 US-Dollar (M. USD).

Quelle: BACI (Gaulier und Zignago, 2010), eigene Berechnungen.

Abbildung 1. Durchschnittliche Kritikalitätsindikatoren nach Technologiebereich, importgewichtet.

Anmerkung: Die Balken zeigen die import-gewichteten Mittelwerte der Indikatoren über alle Produkte der jeweiligen Kategorien.
 Quelle: BACI (Gaulier und Zigagno, 2010), eigene Berechnungen.

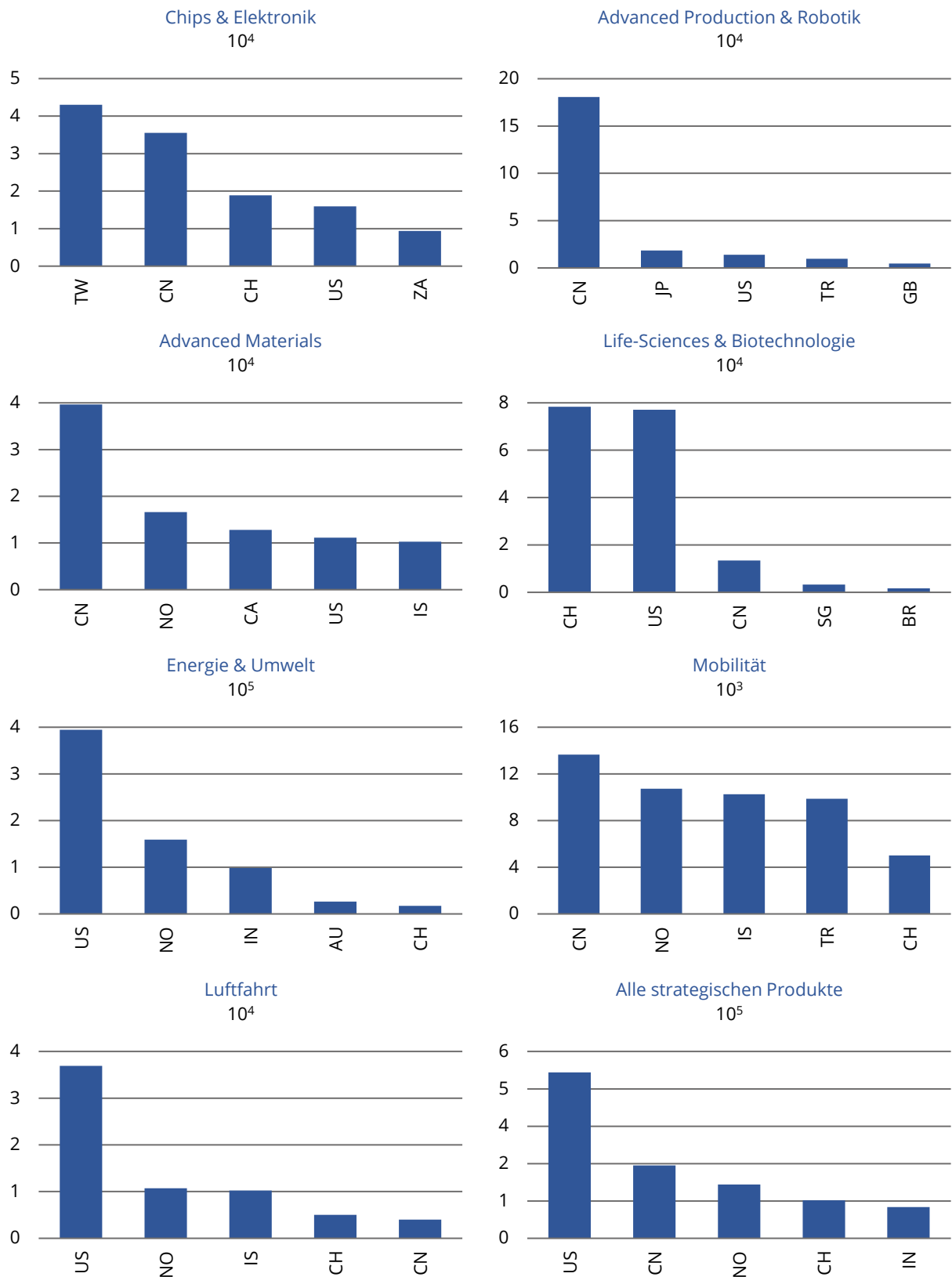
te auf EU-Ebene. Das Gesamtvolumen umfasst hauptsächlich Erdöl und Erdgas. Es folgt Norwegen. Der hohe Exposure-Wert in diesem Sektor führt zu einer wirtschaftlichen Verwundbarkeit gegenüber Preisvolatilität und Versorgungsunterbrechungen. Der *direkte Konzentrationsindex* (HHI) weist einen niedrigen Wert von 0,16 auf, während das hohe systemische Risiko deutliche Konzentrationseffekte in den globalen Handelsflüssen zeigt. Die jüngsten geopolitischen Entwicklungen im Verhältnis zwischen EU und USA sowie die prognostizierte Zunahme der Energieimporte der EU von den USA in den

kommenden Jahren (Piria, 2026), weisen auf eine weitere Zunahme direkter Konzentrationseffekte hin.

4.5 Andere Technologiebereiche

Luftfahrtimporte zeigen die USA als größte Quelle für 53 % der untersuchten Produkte, primär Turbo-Jets und Flugzeugmotorenteile. Hier ist eine Konzentration auf wenige Bezugsquellen zu beobachten, die durch technische Barrieren und Zertifizierungsanforderungen verstärkt wird. Die Mobilität zeigt eine moderate Diversifizierung. Im Bereich der Life-Sciences und Biotechnolo-

Abbildung 2. Top Nicht-EU Quellenländer nach Technologiebereich (Importe, M. USD) sowie für alle untersuchten strategischen Produkte.



Quelle: BACI (Gaulier & Zigagno, 2010), eigene Berechnungen.

gie ist ein deutlicher Handelsüberschuss zu verzeichnen, der den niedrigsten systemischen Handelsrisiko-Score (0,47) aller betrachteten Technologiebereiche aufweist.

4.6 Länderergebnisse im Detail

Abbildung 2 zeigt die Verteilung der Abhängigkeiten über Länder nach Technologiebereich. Die USA sind die häufigste Quelle, was in erster Linie auf die Energieabhängigkeit zurückzuführen ist. Anschließend folgen China und Norwegen.

Die USA-Konzentration bedarf einer sorgfältigen Interpretation. Erstens konzentriert sich das Volumen in fossilen Brennstoffen – eine Abhängigkeit, die durch die Entwicklung erneuerbarer Energien im Prinzip reduziert werden kann, so zumindest das Ziel (Vezzoni, 2023). Zweitens führten die wiederholten, geopolitisch motivierten Zolldrohungen der USA gegenüber europäischen Ländern zu einer Destabilisierung der transatlantischen Beziehungen. Das Risiko ist hier nicht mit dem einer offen feindlichen Beziehung vergleichbar, doch schaffen diese Abhängigkeiten politische Volatilität und wirtschaftliche Verwundbarkeit. Drittens nehmen die USA besonders im Bereich von KI & Cloudcomputing (Hyperscaler) eine dominante Rolle ein, wenn auch hier nicht analysiert. Aus EU-Perspektive sind dies gewichtige Gründe, das Risikopotenzial zu minimieren. Die USA-Abhängigkeiten erfordern daher eine aktive Überwachung und eine schrittweise Diversifizierung. Für China zeigt sich ein höheres strategisches Risiko in kritischen Technologien (Advanced Production, Halbleiter). Wie bei den USA liegt auch hier eine dokumentierte Geschichte der Bereitschaft vor, wirtschaftliche Abhängigkeiten als geopolitisches Druckmittel einzusetzen. Das strategische Risiko ergibt sich aus der Überschneidung von Konzentration, Kritikalität und geopolitischen Beziehungsdynamiken. Insgesamt besteht quer durch alle Technologiebereiche die größte Abhängigkeit entweder in Richtung USA oder in Richtung China. Die einzige Ausnahme stellt der Life-Science-Bereich dar, in dem Handelsbeziehungen mit der Schweiz dominieren.

4.7 Zeitreihenanalyse: Abweichende Muster bei Kritikalitätsindikatoren

Die Analyse der Zeitreihen von Kritikalitätsindikatoren für den Zeitraum von 2007 bis 2023 zeigt ein bemerkenswertes Muster: Während der HHI und der Exposure-Wert relativ stabil bleiben oder sogar leicht sinken, zeigt das systemische Handelsrisiko einen Aufwärtstrend in mehreren Sektoren.

Dieses Muster legt nahe, dass österreichische bzw. EU-Risiken durch indirekte Konzentrationseffekte zunehmen, nicht durch direkte. D.h. selbst wenn Österreich Ressourcen von mehreren Quellen bezieht, können diese Quellen wiederum Abhängigkeiten von den gleichen Nicht-EU-Ländern haben. Diese Divergenz zwischen direktem und indirektem Risiko hat signifikante Implikationen. Nationale Diversifizierungsmaßnahmen können nur begrenzt zur Risikoreduzierung beitragen, wenn sie darauf abzielen, Abhängigkeiten zu verlagern, ohne dabei die zugrundeliegende Konzentration in den globalen Handelsflüssen zu berücksichtigen. Initiativen wie der Critical Raw Materials Act und der EU-Chips-Act erfordern daher eine *netzwerkbewusste* Implementierung, die nicht nur bilaterale Abhängigkeiten, sondern auch Verwundbarkeiten durch globale Produktionshubs berücksichtigt.

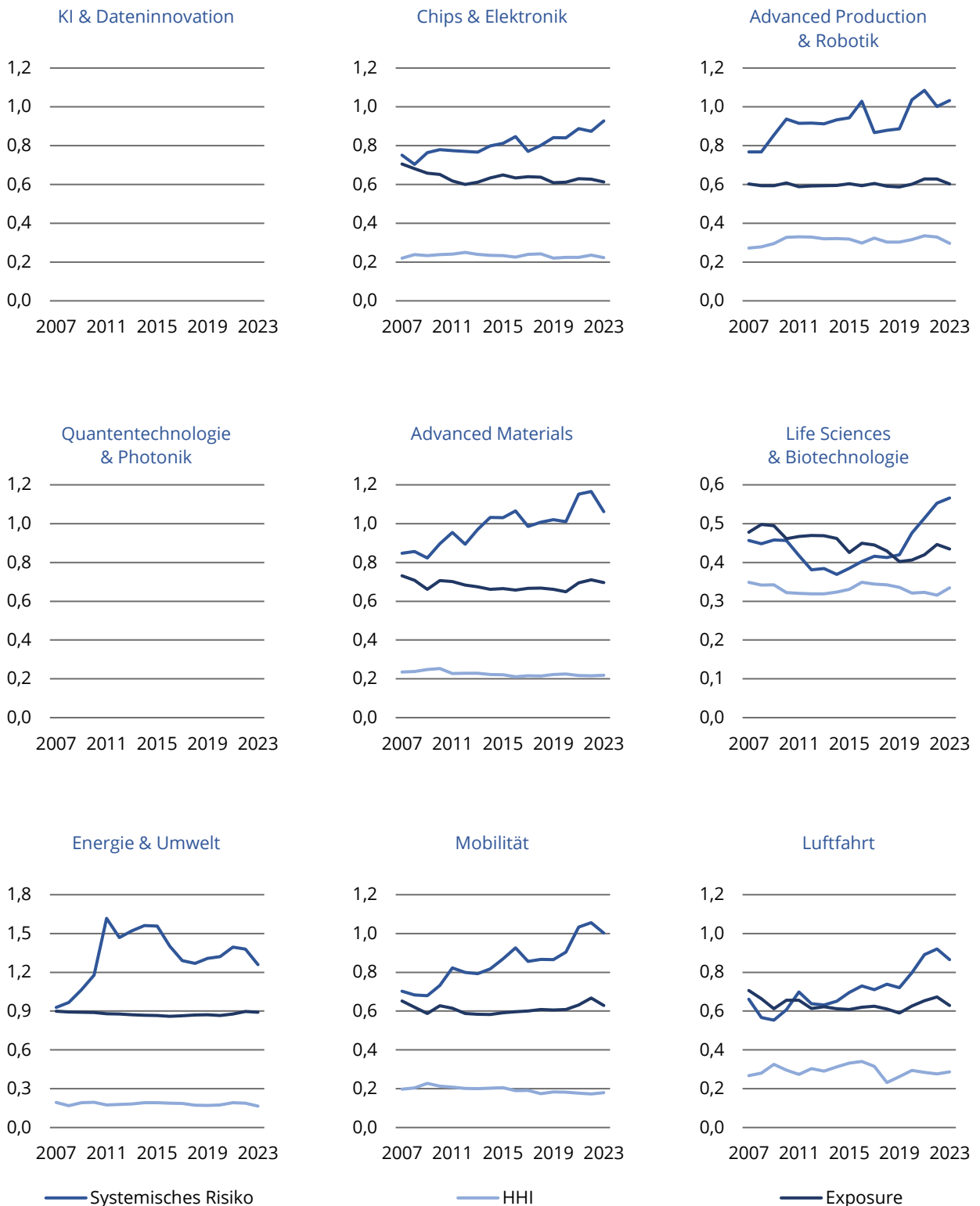
5. Politische Implikationen

5.1 Produktion: Diversifizierung der Lieferketten, nicht der Lieferanten

Eine sinnvolle Diversifizierung sollte über die gesamte Lieferkette hinweg gedacht werden, nicht nur in Bezug auf die direkten Handelspartner. Das legt eine Unterscheidung zwischen der Diversifizierung von Lieferketten und Lieferanten nahe. Diversifizierung kann z.B. über finanzielle Instrumente zur Kompensation von Kostenunterschieden erreicht werden, wie Friend-Shoring-Anreize für die Beschaffung bei EU- und etablierten und stabilen Handelspartnern (Vivoda und Matthews, 2024). Solche Anreize bedürfen jedoch einer Überprüfung der Lieferkettenstrukturen, nicht nur der unmittelbaren Lieferanten-Nationalität. Für Schlüsseltechnologien müssen Risikobewertungen systematisch über alle Stufen der Wertschöpfungskette durchgeführt werden – von den Rohstoffen bis hin zur Anwendung in der heimischen Industrie, um Hebelpunkte für ein De-Risking zu identifizieren.

Darüber hinaus sind Mechanismen zur Bündelung des Bedarfs von EU-Unternehmen (Demand Pooling) ein Instrument, um die eigene Verhandlungsposition gegenüber alternativen Lieferanten zu stärken, stabilere Beziehungen aufzubauen und die Stückkosten zu senken (Cachon und Larivieri, 2001). Solche Plattformen erlauben Firmen, Beschaffungsstrategien zu koordinieren und Buffer herzustellen, ohne dass eine staatlich koordinierte Lagerhaltung für komplexe Zwischenprodukte erforderlich ist. Dies ist besonders für kleine offene Volkswirtschaften wie Österreich relevant.

Abbildung 3. Zeitliche Entwicklung der Indikatoren nach Technologiebereich.



Anmerkung: Für die Technologiefelder *KI & Dateninnovation* und *Quantentechnologie & Photonik* wurden mangels eindeutig zuordenbaren Produktcodes keine Indikatoren berechnet. Systemisches Risiko nimmt in den meisten Bereichen zu, während die anderen Indikatoren stabil blieben oder sogar leicht rückläufig waren.

Quelle: BACI (Gaulier und Zigagno, 2010), eigene Berechnungen.

5.2 Halbleiter: Stärken stärken

Halbleiterabhängigkeiten erfordern ebenfalls einen differenzierten Ansatz, der Heterogenität entlang der Lieferkette berücksichtigt (Klimek et al., 2024). Die Teilnahme am EU-Chips-Act ist dabei ein wesentliches Instrument für Österreich. Anstatt ein eigenes Fertigungsökosystems mit enormem Kapitalaufwand zu priorisieren, empfiehlt es sich, auf spezifische Bereiche und bestehende Stärken zu fokussieren. Dies umfasst die Herstellung von Test- und Verpackungsausrüstung sowie IC-Designfähigkeiten (ein Produktionsmodell, das qualifizierte Arbeitskräfte erfordert, jedoch keine kapitalintensive Fertigungsinfrastruktur voraussetzt) (Kleinhans und Baisakova, 2020).

5.3 Energie: Strategische Autonomie durch Energiewende

Die erneuerbare Energieentwicklung ermöglicht, von einer Abhängigkeitselimination statt einer Diversifizierung zu profitieren. Im Gegensatz zu anderen Technologie-sektoren, die schwer zu substituierende Abhängigkeiten haben, trägt sie zur Schaffung inländischer Versorgungskapazitäten bei (Jacobsson und Lauber, 2006).

Eine Neuinterpretation der Energiewende als strategische Autonomiepolitik und nicht nur als Klimapolitik könnte hier zu einer verstärkten politischen Unterstützung führen. Zu den Prioritätsbereichen zählen der Ausbau der Solar- und Windkapazitäten, die Entwicklung einer Energiespeicherinfrastruktur und die Produktion

von grünem Wasserstoff für industrielle Anwendungen. Das ermöglicht eine doppelte Dividende der Klimazielerreichung und der Reduzierung strategischer Verwundbarkeit. Kosten können so in eine Investition in wirtschaftliche Sicherheit umgewandelt werden (Hafner und Tagliapietra, 2020).

6. Schlussfolgerung

Die Analyse zeigt strategische Abhängigkeiten in Technologien, die für Österreichs industrielle Basis und wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit von entscheidender Bedeutung sind. Diese machen das Land verwundbar gegenüber dem Einsatz wirtschaftlicher Waffen. Dies ist mittlerweile dokumentierte Realität und keine hypothetische Annahme mehr.

Um politische Antworten auf diese Herausforderungen zu finden, sind differenzierte Ansätze erforderlich. Statt nur auf die Diversifizierung der Lieferanten zu setzen, sollte der Fokus auf eine Diversifizierung der Lieferkette gelegt werden. Dabei ist essenziell, gezielt Innovationen zu fördern, um Technologien mit hoher Verwundbarkeit durch weniger riskante Alternativen zu ersetzen. Zudem sollten Friend-Shoring und Demand-Pooling-Mechanismen eingesetzt werden. Für Österreich ist eine Kooperation auf EU-Ebene und mit anderen Regionen mit ähnlichen Abhängigkeitsstrukturen und Wertesystemen von entscheidender Bedeutung, um geteilte Verwundbarkeiten in gemeinsame Resilienz zu verwandeln.

Referenzen

- Amaral, A., Connell García, W., Di Comite, F. & Hergehelegui, C. (2022). 'SCAN' (Supply Chain Alert Notification) monitoring system. *Single Market Economics Papers*. Luxembourg: European Union.
- Antràs, P. & Chor, D. (2022). Global value chains. In G. Gopinath, E. Helpman & K. Rogoff (Hrsg.), *Handbook of International Economics*, Vol. 5 (S. 297–376). San Diego: Elsevier.
- Arthur, W. B. (1989). Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events. *The Economic Journal*, 99(394), S. 116–131.
- Babić, M. (2025). *Geoökonomie: Anatomie der neuen Weltordnung. Was kommt nach der neoliberalen Globalisierung?* Berlin: Suhrkamp.
- Blackwill, R. D. & Harris, J. M. (2016). *War by Other Means: Geoeconomics and Statecraft*. Harvard: Harvard University Press.
- BMWET. (2026). *Gemeinsam Zukunft produzieren. Industriestrategie Österreich 2035*. Abgerufen am 23. Jänner 2026 von <https://www.bmwet.gv.at/Themen/industriestrategie.html>.
- Bu, Q. (2020). China's blocking mechanism: the unreliable entity list. *Journal of International Trade Law and Policy*, 19(3), S. 159–180.
- Cachon, G. P. & Lariviere, M. A. (2001). Contracting to Assure Supply: How to Share Demand Forecasts in a Supply Chain. *Management Science*, 47(5), S. 629–646.
- Drezner, D. W. (2019). Economic Statecraft in the Age of Trump. *The Washington Quarterly*, 42(3), S. 7–24.
- Farrell, H. & Newman, A. L. (2019). Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion. *International Security*, 44(1), S. 42–79.
- Gaulier, G. & Zignago, S. (2010). BACI: International trade database at the product-level. The 1994-2007 version). *CEPII Working Paper*, 2010-23.

- Grohol, M. & Veeh, C. (2023). *Study on the Critical Raw Materials for the EU 2023*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Hafner, M. & Tagliapietra, S. (2020). *The Geopolitics of the Global Energy Transition*. Cham: Springer.
- Hoffman, F. G. (2007). *Conflict in the 21st Century: The Rise of Hybrid Wars*. Arlington, VA: Potomac Institute for Policy Studies.
- Jacobsson, S. & Lauber, V. (2006). The politics and policy of energy system transformation—explaining the German diffusion of renewable energy technology. *Energy Policy*, 34(3), S. 256–276.
- Katzenstein, P. J. (1985). *Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Kleinhans, J.-P. & Baisakova, N. (2020). *The Global Semiconductor Value Chain: A Technology Primer for Policy Makers*. Berlin: Stiftung Neue Verantwortung.
- Klimek, P., Obersteiner, M. & Thurner, S. (2015). Systemic trade risk of critical resources. *Science Advances*, 1(10), e1500522.
- Klimek, P., Gerschberger, M., Schwarz, C., Cioban, T.-A., Kügler, A., Dervic, E., Heiler, G., Picatto, H., Friesenbichler, K. & Schmoigl, L. (2024). *Mapping of the Global Semiconductor Supply Chain. Embedding Austria in the Global Semiconductor Inter-firm Network*. Wien: Supply Chain Intelligence Institute Austria.
- Leonard, M., Pisani-Ferry, J., Shapiro, J., Tagliapietra, S. & Wolff, G. (2021). *The Geopolitics of the European Green Deal*. Berlin: European Council on Foreign Relations.
- Mancheri, N. A., Sprecher, B., Bailey, G., Ge, J. & Tukker, A. (2019). Effect of Chinese policies on rare earth supply chain resilience. *Resources, Conservation and Recycling*, 142 S. 101–112.
- Martin, B., Baldwin, L. H., DeLuca, P., Henriquez Sanchez, N., Hvizda, M., Smith, C. D. & Whitehead, N. P. (2023). *Supply Chain Interdependence and Geopolitical Vulnerability. The Case of Taiwan and High-End Semiconductors*. Santa Monica, CA: RAND Corporation.
- Mohr, C. & Trebesch, C. (2025). Geoeconomics. *Annual Review of Economics*, 17, S. 563–587.
- OECD. (2019) *Measuring distortions in international markets: the semiconductor value chain*, 2019/01. Paris: OECD Publishing.
- Piria, R., Szulecki, K., Lentschig, H. & van Schaik, L. (2026). *Europe's Selective Blindness on Gas: US LNG and the Limits of Supply Diversification*, Clingendael Policy Brief. The Hague/Berlin/Oslo: Clingendael Institute, Ecologic Institute, Norwegian Institute of International Affairs.
- Szczepanski, M. (2022). *China's economic coercion: Evolution, characteristics and countermeasures*. Brüssel: European Parliamentary Research Service.
- Vezzoni, R. (2023). Green growth for whom, how and why? The REPowerEU Plan and the inconsistencies of European Union energy policy. *Energy Research & Social Science*, 101, 103134.
- Vivoda, V. & Matthews, R. (2024). "Friend-shoring" as a panacea to Western critical mineral supply chain vulnerabilities. *Mineral Economics*, 37 S. 463–476.
- Voetelink, J. (2023). The Extraterritorial Reach of US Export Control Law: The Foreign Direct Product Rules. *Journal of Strategic Trade Control*.
- Zaidan, E., Wright, S., & Salha, J. (2023). *Weaponized Interdependence from the Russian-Ukraine Conflict and its Implications for Energy Security and Geopolitics*. Abgerufen am 21. Jänner 2026 von https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4575904.

DOI: 10.2478/wpbl-2026-0007 • WPBl • Heft 1 • 2026 • 22–30
JEL Codes: C38, F14, F52

Strategic dependencies and the Industry Strategy 2035: A geopolitical risk assessment

The use of trade dependencies as a geopolitical lever has long been a reality. This leads to strategic vulnerabilities, especially for small, open economies such as Austria. Here, we examine how significant these vulnerabilities are for certain technology sectors that have been defined as key areas in the Industrial Strategy 2035. The results suggest strong and growing strategic dependencies on countries that have frequently used economic weapons in the past: the US and China. Cooperation at the EU level and with other regions with similar dependency structures and value systems is necessary to transform these individual vulnerabilities into shared resilience.

Verbindungsländer als Antwort auf geopolitische Spannungen: Österreichs Chancen in Vietnam

Eva Willer

Eva Willer, Prognos AG, München

Zunehmende geopolitische Spannungen und eine startende geoökonomische Fragmentierung verändern den internationalen Handel grundlegend. Für eine kleine und stark offene Volkswirtschaft wie Österreich geht diese Entwicklung mit erheblichen Risiken einher. Der Beitrag analysiert die Rolle sogenannter Verbindungsländer, die durch gezielte geopolitische Neutralität und hohe außenwirtschaftliche Offenheit stabilisierend im zunehmend fragmentierten Welthandelssystem wirken. Am Beispiel Vietnams werden die Chancen für Österreichs Außenhandel, insbesondere in den Branchen Maschinenbau, Kraftwagenbau und Metallerzeugnisse untersucht. Die Analyse zeigt, dass der gezielte Ausbau von Handelsbeziehungen zu Verbindungsländern zur Stärkung der außenwirtschaftlichen Resilienz Österreichs beitragen kann.

1. Einführung

Geopolitische Spannungen erschweren global den Handel. Verlässliche Handelspartner werden zunehmend zur strategischen Aufgabe. Um diesen Unsicherheiten zu begegnen und Ausfallrisiken zu reduzieren, verlagern einige Unternehmen bereits ihre Lieferstrukturen. Auch in Österreich zeigt sich diese Entwicklung. In dieser Anfangsphase einer geoökonomischen Fragmentierung gewinnen für österreichische und europäische Unternehmen sowie Entscheidungsträger:innen politisch und wirtschaftlich gleichgesinnte Staaten an Bedeutung, das Ergebnis ist das *Friend-Shoring*.

Insbesondere sogenannte Verbindungsländer bzw. *Connector Countries* können eine Gegenkraft zur geoökonomischen Fragmentierung darstellen. Sie zeichnen sich durch eine hohe wirtschaftliche und handelspolitische Offenheit aus, die über geopolitische oder ideologische Differenzen hinweg wirkt.

Österreich ist mit einer Außenhandelsquote – definiert als Summe aus Importen und Exporten im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) – von nahezu 77 % im Jahr 2024 stark exportorientiert (Statistik Austria, 2025a). Ausfälle von Handelspartnern angesichts geopolitischer Ereignisse können die österreichische Wirtschaft hart treffen. Um dieses Risiko zu minimieren, ist es wichtig, gezielt Länder zu identifizieren, mit denen auch unter schwierigen geopolitischen Bedingungen stabile Handelsbeziehungen möglich sind. Zu diesen Ländern zählt u.a. Vietnam.

Aus österreichischer Perspektive stellt sich die Frage: Welche Wachstumschancen ergeben sich für die österreichische Ökonomie durch den Ausbau des Handels der Unternehmen mit Verbindungsländern? Die folgende Analyse zeigt praxisnah am Beispiel Vietnams und ausgewählter Branchen – Maschinenbau, Kraftwagenbau und Metallerzeugnisse – die Chancen auf, die sich für Unternehmen, Verbände und die Wirtschaftspolitik beim Ausbau der Handelsbeziehungen mit einem Verbindungsland eröffnen.

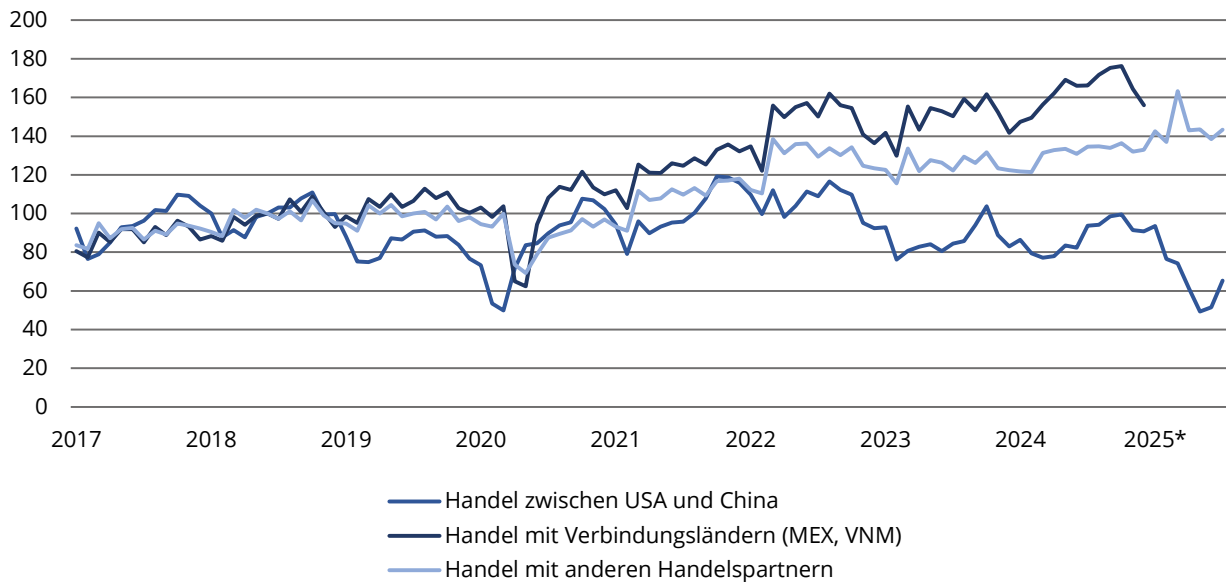
2. Geoökonomische Fragmentierung und die Rolle von Verbindungsländern

2.1 Welthandel ordnet sich entlang geopolitischer Linien neu

Im Zentrum geopolitischer Spannungen steht die strategische Rivalität zwischen den USA und China. Sie prägt zunehmend die Struktur des internationalen Handels. Vor diesem Hintergrund verdichten sich die Hinweise darauf, dass sich der Welthandel schrittweise entlang geopolitischer, weniger jedoch entlang rein regionaler Linien fragmentiert.

Empirische Evidenz für diese Entwicklung liefern Blanga-Gubbay und Rubínová (2024), die auf Basis monatlicher Handelsdaten für den Zeitraum von 2016 bis 2024 Anzeichen einer geoökonomischen Fragmentierung identifizieren. Ihre Ergebnisse deuten darauf hin,

Abbildung 1. Handel der USA und China: miteinander, mit Verbindungsländern und mit anderen Handelspartnern (Juni 2018 = 100).



Anmerkung: Das Jahr 2025* umfasst Werte bis inklusive Juli, außer für den Handel mit Vietnam. Hierfür lagen zum Zeitpunkt der Analyse für das Jahr 2025 noch keine Daten vor.

Quelle: UN Comtrade (2025), Blanga-Gubbay und Rubínová (2024), eigene Darstellung.

dass sich Handelsbeziehungen sukzessive in Abhängigkeit von geopolitischer Verbindung entwickeln. Der direkte Handel zwischen den USA und China ist rückläufig, während sich die Handelsbeziehungen mit Drittstaaten zeitgleich dynamischer entwickeln. Besonders ausgeprägt ist dabei das Handelswachstum mit ausgewählten Verbindungsländern, insbesondere Mexiko und Vietnam. Diese Entwicklung zeigt die Umlenkung von Handelsströmen im Zuge geopolitischer Spannungen und unterstreicht die wachsende Rolle von Verbindungsländern im fragmentierenden Welthandelssystem (Abbildung 1).

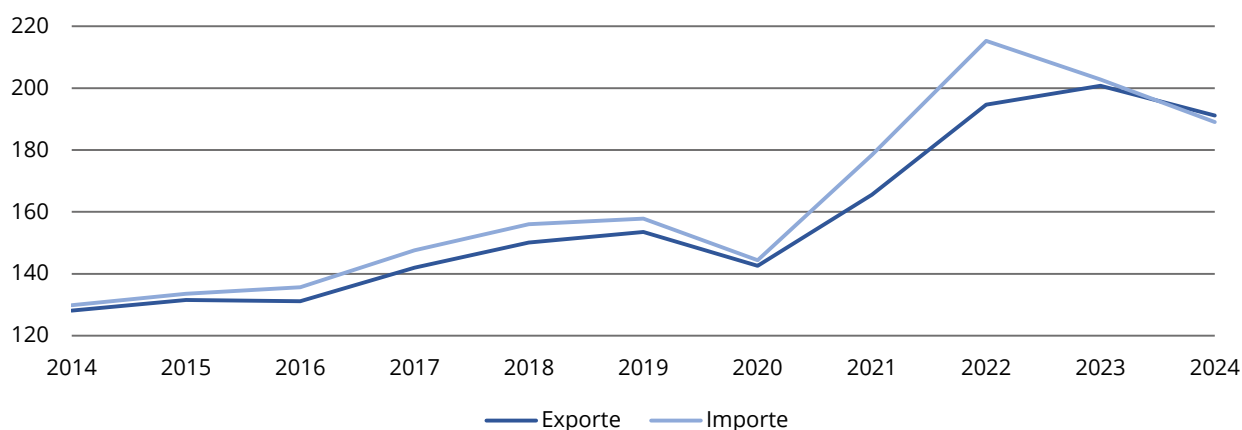
Komplementär dazu zeigen Bonadio et al. (2025) die geoökonomische Fragmentierung und wachsende Bedeutung der Verbindungsländer anhand von Handelskosten: Zwischen 2015 und 2023 stiegen die Kosten zwischen Ländern eines US-nahen und eines China-nahen Blocks mit rund 8–11 % – je nach Handelsrichtung – deutlich an, während sie innerhalb der jeweiligen Blöcke um 2–4 % sanken. Der Handel mit blockfreien Staaten verteuerte sich nur um rund 1 % und blieb damit relativ günstig.¹ Dies verdeutlicht die vermittelnde Rolle von Verbindungsländern im fragmentierenden Welthandel. Die Befunde sprechen insgesamt für verstärktes

Friend-Shoring als für *Re-Shoring*. Unternehmen richten ihre Lieferketten demnach primär entlang politisch kompatibler Länder aus, weniger entlang geografischer Nähe.

Zeitreihen zum Abstimmungsverhalten in wiederkehrenden Resolutionen der Vereinten Nationen dienen häufig zur Bestimmung potenzieller geopolitischer Blöcke (Bailey et al., 2017). Dadurch können geopolitische Präferenzen quantitativ erfasst und für weiterführende Analysen verwendbar werden. Für europäische Länder – und damit auch für Österreich – ergibt sich daraus eine Zuordnung zu einem westlich geprägten, US-nahen Block, was Auswirkungen auf Handelskosten, Marktzugänge und Standortentscheidungen haben kann.

Wie stabil solche Blockzuordnungen künftig sein werden, bleibt jedoch ungewiss. So beinhaltet die neue US-Sicherheitsstrategie im Kontrast zur Ost-West-Dichotomie das Konzept von Einflussphären (The White House, 2025). Im Extremfall könnte Fragmentierung zu einem vollständigen Verlust des direkten Zugangs zu wichtigen Märkten führen. In einem solchen Umfeld können Verbindungsländer als Brückenbauer der Stagnation des Handels entgegenwirken. Sie zeichnen sich durch eine hohe außenwirtschaftliche Offenheit, gemessen

¹ Einzige Ausnahme sind Exporte des China-nahen Blocks in blockfreie Staaten, deren Kosten zwar um 9 % stiegen, jedoch weiterhin unter jenen für Exporte in US-nahe Länder lagen (11 %).

Abbildung 2. Außenhandel Österreichs im Zeitverlauf: Exporte und Importe in Mrd. Euro.

Anmerkungen: Die Werte sind nicht preisbereinigt.
Quelle: Statistik Austria (2025a).

an einer hohen Außenhandelsquote, niedrige tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse und intensive wirtschaftliche Beziehungen zu Staaten unterschiedlicher geopolitischer Lager aus.

Das Konzept der Verbindungsländer entstand im Kontext der zunehmenden geoökonomischen Fragmentierung. Diverse Autor:innen, darunter Curran et al. (2023), Aiyar et al. (2024), Gopinath et al. (2024) und Cheng et al. (2025), untersuchten globale Außenhandelsvolumina und ausländische Direktinvestitionen. Dieser Untersuchungsstrang identifizierte erste zentrale Verbindungsländer zwischen den USA und China – darunter Vietnam und Mexiko. Empirische Analysen beschränken sich bislang aufgrund der Datenverfügbarkeit vor allem auf die Handelsbeziehungen zwischen den USA und China, insbesondere auf chinesische Exporte in die USA. Dabei wird deutlich, dass Lieferkettenstrukturen von China in die USA zunehmend über Verbindungsländer organisiert werden. Dies kann als Ausweichreaktion auf handelsbeschränkende Maßnahmen interpretiert und als Umgehungshandel² verstanden werden (Willer, 2025).

Die beschriebenen Verschiebungen im globalen Handel zeigen somit klar, dass geopolitische Faktoren zunehmend ökonomische Entscheidungen prägen. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, welche Rolle Verbindungsländer dabei für einzelne Volkswirtschaften einnehmen können – insbesondere für stark offene Ökonomien wie Österreich.

2.2 Verbindungsländer bieten Chance für österreichische Resilienz

Aufgrund des hohen Offenheitsgrades der österreichischen Volkswirtschaft ist der österreichische Außenhandel von geopolitischen Entwicklungen besonders betroffen. Zwischen 2022 und 2024 sind die österreichischen Exporte um 0,9 % pro Jahr und die Importe sogar um 6,3 % pro Jahr gesunken (Abbildung 2).

Die zunehmende geoökonomische Fragmentierung lässt sich auch in den österreichischen Handelsdaten wiederfinden. Auf Basis des österreichischen Abstimmungsverhaltens im Rahmen der Vereinten Nationen lässt sich das Land einem US-nahen Block zuordnen. Dementsprechend entwickelte sich der österreichische Handel in den letzten drei Jahren: Mit Staaten des China-nahen Blocks ist der Handel um 48 % gesunken, während er mit Ländern des eigenen US-nahen Blocks um 11 % gestiegen ist. Noch stärkeres Wachstum findet sich im Handel mit *neutralen* Ländern wie Vietnam und Indien mit einem Anstieg von 35 % (Terasa, 2025).

Vor diesem Hintergrund gewinnt auch in Österreich die Auseinandersetzung mit veränderten außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen an zentraler Bedeutung, um die außenwirtschaftliche Resilienz langfristig zu stärken. Insbesondere der gezielte Ausbau wirtschaftlicher Beziehungen zu Verbindungsländern kann dazu beitragen, den gesicherten Zugang zu wichtigen Absatz- und Beschaffungsmärkten auch jenseits

² Unter Umgehungshandel wird der indirekte Handel über Drittstaaten verstanden, der dazu dient, Handelsbeschränkungen, Zölle oder Sanktionen gegenüber einem eigentlichen Zielland zu umgehen (WTO, 2026).

sich entwickelnder Blockgrenzen aufrechtzuerhalten. Exemplarisch werden die Chancen für das Verbindungsland Vietnam aufgezeigt, die sich durch eine stärkere Einbindung in die österreichische Außenwirtschaftsstrategie ergeben können. Das Land wurde u.a. von Curran et al. (2023) als eines der bedeutendsten Verbindungsländer identifiziert.

3. Vietnam als Potenzialmarkt

3.1 Vietnam im Überblick: Makroökonomische Rahmenbedingungen

Außenpolitisch verbindet Vietnam durch die sogenannte *Bambus-Diplomatie*³ strategische Flexibilität mit der Wahrung politischer Autonomie. Diese multilaterale Ausrichtung vermeidet eine eindeutige Zuordnung zum amerikanischen oder chinesischen Machtlager und manifestiert sich in einem ausbalancierten Beziehungsgeflecht zu beiden Großmächten. Während mit den USA eine *umfassende strategische Partnerschaft* besteht und der Fokus auf sicherheitspolitischen Aspekten liegt, ist das Verhältnis zu China trotz ideologischer Nähe, (außen-)wirtschaftlicher Verflechtung und der Vereinbarung zum Aufbau einer *gemeinsamen Zukunft* durch anhaltende Spannungen, insbesondere aufgrund konkurrierender Gebietsansprüche im Südchinesischen Meer, geprägt.

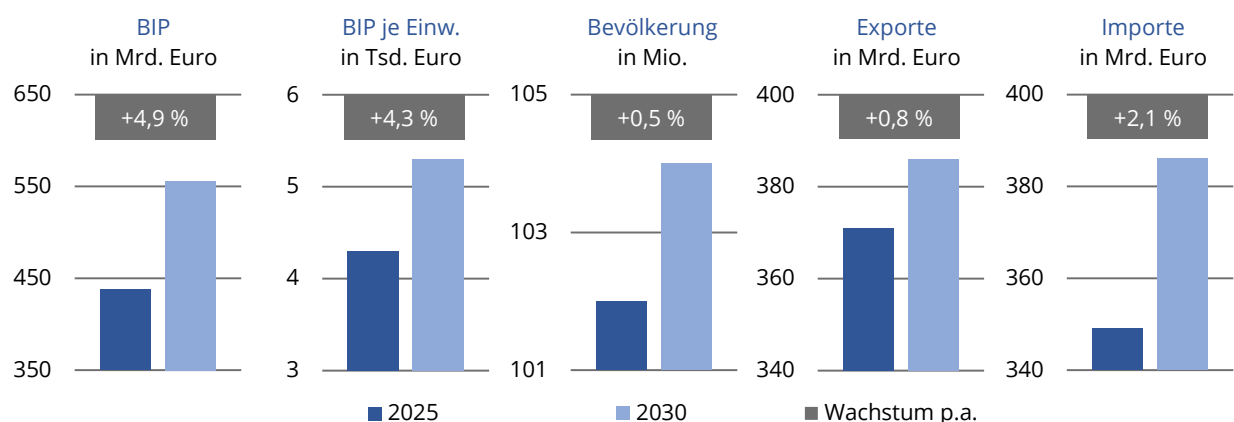
Außenwirtschaftlich ist Vietnam multilateral breit vernetzt. Das Land ist Mitglied der ASEAN-Wirtschaftsgemeinschaft mit weitgehend zollfreiem Handel sowie

angestrebtem freien Waren-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr und ist mit der Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) und dem Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) an zwei weiteren zentralen Freihandelsabkommen beteiligt. Der Handel mit der EU richtet sich nach dem Freihandelsabkommen von 2020. Es schafft schrittweise 99 % der Zölle ab (Europäische Kommission, 2025). Ergänzend bestehen zahlreiche bilaterale Handelsabkommen mit Partnern wie Indien, den Vereinigten Arabischen Emiraten und dem Vereinigten Königreich.

Die politischen Rahmenbedingungen Vietnams sind durch ein weitgehend stabil geltendes sozialistisches Einparteiensystem geprägt. Das Machtzentrum liegt beim Generalsekretär der Kommunistischen Partei, dessen designierter Nachfolger Tô Lâm angekündigt hat, die politische Linie seines Vorgängers fortzuführen. Entsprechend gelten die politischen Rahmenbedingungen als weitgehend kontinuierlich und berechenbar. Wirtschaftspolitisch verfolgt die Regierung eine strategische Neuausrichtung mit dem Ziel, inländische Innovationskapazitäten insbesondere in den Bereichen Technologie, Wissenschaft und Halbleiterindustrie auszubauen. Diese Entwicklung ist auch als Reaktion auf den hohen Handelsüberschuss mit den USA zu verstehen, der aufgrund potenzieller amerikanischer Einfuhrzölle zunehmend unter Druck geraten ist.

Vietnam zählt im globalen Vergleich wie auch innerhalb der ASEAN-Staaten zu den wachstumsstärksten Volkswirtschaften. Im Jahr 2025 erreichte das BIP rund

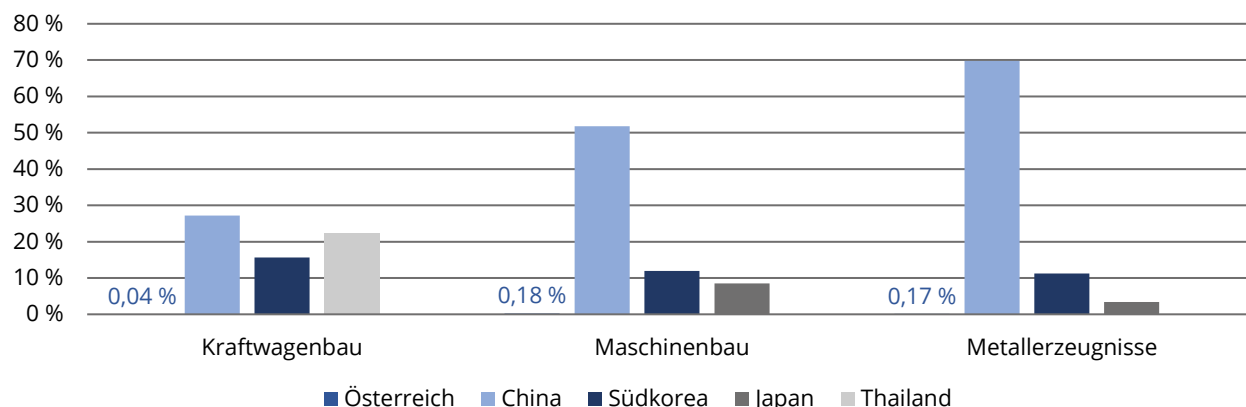
Abbildung 3. Kernindikatoren der vietnamesischen Volkswirtschaft im Zeitverlauf.



Quelle: Prognos (2025b), eigene Darstellung.

³ Im vietnamesischen Ansatz der *Bambus-Diplomatie* werden Flexibilität und Widerstandsfähigkeit vereint – wie die Pflanze, die sich bei starkem Wind biegt und dennoch durch tiefe Wurzeln stabil bleibt (Chinappi, 2025).

Abbildung 4. Wettbewerbssituation auf ausgewählten Märkten: Österreichischer Marktanteil und Anteile wichtigster Wettbewerber an den Gesamtimporten Vietnams, 2023.



Quelle: UN Comtrade (2025), Prognos (2025a), eigene Darstellung.

438 Mrd. Euro und lag damit nur leicht unter dem Niveau Österreichs (ca. 490 Mrd. Euro im Jahr 2024). Bis 2030 wird ein weiterhin dynamisches Wachstum von durchschnittlich etwa 4,9 % pro Jahr erwartet, wodurch das BIP auf rund 556 Mrd. Euro steigen und damit voraussichtlich über dem Niveau Thailands liegen dürfte. Trotz dieses Wachstums bleibt das Pro-Kopf-Einkommen mit etwa 4.300 Euro (2025) im internationalen Vergleich niedrig; innerhalb der ASEAN-Region positioniert sich Vietnam damit im Mittelfeld. Bis 2030 wird jedoch ein durchschnittlicher jährlicher Anstieg von rund 4,3 % auf etwa 5.300 Euro prognostiziert (Abbildung 3; Prognos, 2025b).

Vietnam hat eine große und weiterhin relativ junge Bevölkerung. Im Jahr 2025 leben rund 102 Mio. Menschen im Land, wobei bis 2030 ein moderates Bevölkerungswachstum von etwa 0,5 % jährlich prognostiziert wird (Abbildung 3). Der Altersdurchschnitt liegt bei rund 33 Jahren, und der Anteil der Erwerbsbevölkerung bleibt mit über zwei Dritteln der Gesamtbevölkerung bis 2030 weitgehend stabil. Parallel dazu ist ein gradueller Altersungsprozess zu beobachten.

3.2 Chancen im Absatz österreichischer Waren

Die Importnachfrage des Landes wird bis 2030 voraussichtlich moderat wachsen und liegt insgesamt bei durchschnittlich rund 2 % pro Jahr (Prognos, 2025b). Dabei zeigen sich deutliche sektorale Unterschiede: Während die Importdynamik in den Bereichen Maschinenbau und Metallerzeugnisse unterdurchschnittlich ausfällt, entwickelt sich die Importnachfrage im Kraftfahrzeugbau etwa im Einklang mit dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt.

Auf Ebene ausgewählter – für Österreich aufgrund ihrer Exportstärke relevanter – Branchen können sich Marktchancen ergeben. Diese werden in den folgenden Abschnitten näher beleuchtet. Abbildung 4 bietet einen ersten Überblick über die österreichischen Marktanteile und die Wettbewerbssituation auf diesen Märkten.

Auf dem vietnamesischen Importmarkt für *Kraftfahrzeuge* nehmen chinesische, thailändische und südkoreanische Hersteller die dominierenden Marktpositionen ein. Mit nur 0,04 % Marktanteil besteht für österreichische Produzenten großes Ausbaupotenzial (Prognos, 2025a). Die Marktentwicklung wird jedoch durch eine schwache inländische Kaufkraft, eine hohe Abgabenlast auf Automobile sowie einen intensiven Preis- und Rabattwettbewerb gedämpft. Impulse für eine Belebung könnten sich ab Jänner 2026 ergeben, da im Rahmen des EU-Vietnam-Freihandelsabkommens die Einfuhrzölle auf Fahrzeuge aus der EU deutlich sinken sollen. Ein zentraler Wachstumstreiber des Marktes ist zugleich die Elektromobilität, deren Verbreitung durch steigendes Umweltbewusstsein und staatliche Fördermaßnahmen begünstigt wird.

Der vietnamesische Importmarkt im Bereich *Maschinenbau* wird vorrangig von chinesischen Herstellern dominiert, auf sie entfällt ein Marktanteil von über 50 %. Darauf folgen Südkorea und Japan als wichtigste Beschaffungsmärkte. Österreichische Hersteller erreichen bislang lediglich einen Marktanteil von rund 0,2 % (Prognos, 2025a). Der industrielle Fokus Vietnams liegt vor allem auf der Produktion von Elektronik, Bekleidung und Holzprodukten, wobei die heimische Maschinenbauindustrie den hierfür erforderlichen Bedarf an

Produktionsanlagen nicht eigenständig decken kann. Vor allem kleinstrukturierte Produktionsunternehmen sind daher auf importierte Fertigungsmaschinen angewiesen. Begünstigt wird die Importnachfrage zusätzlich durch bestehende Zollbefreiungen auf Maschinen und Maschinenteile, die zuvor mit Zöllen von bis zu 35 % belegt waren.

Chinesische Lieferanten dominieren mit rund 70 % Marktanteil den Importmarkt für *Metallerzeugnisse*, gefolgt von Südkorea und Japan. Österreichische Anbieter sind mit etwa 0,2 % Marktanteil bislang nur marginal vertreten (Prognos, 2025a). Auf dem Importmarkt für Metallerzeugnisse können sich Absatzchancen insbesondere als Zulieferer der Bauwirtschaft ergeben, da Vietnam umfangreiche Infrastrukturinvestitionen plant. Dazu zählen unter anderem der Neubau von neun Bahnstrecken mit einem Investitionsvolumen von rund 90 Mrd. Euro sowie die Errichtung von 15 Metrolinien in Hanoi und Ho-Chi-Minh-Stadt (Buerstede, 2025).

3.3 Chancen für Österreich in der Beschaffung relevanter Waren

Neben engen Handelsbeziehungen auf der Absatzseite ist auch die Beschaffung von Vorleistungen im österreichischen *Kraftfahrzeugbau* stark auf europäische Partner konzentriert. Wichtigster Zulieferer ist Deutschland mit einem Volumen von rund 3,6 Mrd. Euro – was rund 48 % der Gesamtimporte in diesem Bereich entspricht – gefolgt von Italien und Polen. Vietnam spielt derzeit mit einem Anteil von 0,02 % beziehungsweise einem Warenwert von rund 2 Mio. Euro eine vernachlässigbare Rolle (Prognos, 2025a). Aus Vietnam werden bisher vor allem Antriebssysteme sowie Teile für den Fahrzeugbody importiert. Angesichts der geringen bisherigen Einbindung bestehen jedoch grundsätzlich Ausbaupotenziale für eine stärkere Integration vietnamesischer Zulieferungen.

Im österreichischen *Maschinenbau* dominiert ebenfalls Deutschland mit rund 4,4 Mrd. Euro als zentraler Beschaffungsmarkt, gefolgt von Italien und Tschechien. Die Importe aus Vietnam belaufen sich auf rund 19 Mio. Euro und nehmen damit eine untergeordnete Stellung ein. Ein detaillierterer Blick in die Daten zeigt, dass österreichische Unternehmen aus Vietnam vorrangig Papier- und Druckmaschinen importieren. Der gesamte aus Vietnam bezogene Warenwert in dieser Untergruppe liegt bei 13,7 Mio. Euro, damit belegt Vietnam Rang acht der wichtigsten Beschaffungsmärkte von Waren der Unterkategorie Papier- und Druckmaschinen (Prognos, 2025a).

Auch bei *Metallerzeugnissen* konzentriert sich die österreichische Beschaffung primär auf Deutschland, das mit einem Volumen von rund 2,8 Mrd. Euro einen Anteil von 41 % hält, gefolgt von China und Italien. Vietnam ist mit Lieferungen im Umfang von etwa 36 Mio. Euro (0,5 %) bislang nur marginal vertreten. Die wichtigsten aus Vietnam bezogenen Vorleistungen umfassen insbesondere Schrauben, Nägel und Nieten sowie weitere Eisen- und Stahlwaren (Prognos, 2025a).

4. Fazit

Die zunehmende Fragmentierung des Welthandels stellt Österreich – als kleine, offene Volkswirtschaft – vor erhebliche Herausforderungen. Empirische Hinweise auf eine Reorganisation globaler Handelsströme entlang geopolitischer Linien unterstreichen das zunehmend herausfordernde geopolitische Umfeld. Eine einseitige Fokussierung auf Länder des *eigenen Blocks* würde in der Folge die außenwirtschaftliche Resilienz langfristig schwächen.

Vor diesem Hintergrund gewinnen Verbindungsländer an strategischer Bedeutung. Sie wirken als außenwirtschaftliche Brücken zwischen potenziellen geopolitischen Blöcken und ermöglichen den weitestgehenden Erhalt globaler Handels- und Investitionsverflechtungen bei vergleichsweise geringeren Handelskosten. Der Handel mit blockfreien oder blockübergreifend integrierten Volkswirtschaften kann somit einen wichtigen Beitrag zur Risikodiversifizierung in einem fragmentierenden Welthandelssystem leisten.

Am Beispiel Vietnams zeigt die Analyse, dass sich durch Verbindungsländer konkrete Chancen für Österreich ergeben. Vietnam verbindet geopolitische Ausgewogenheit mit hoher außenwirtschaftlicher Offenheit, dynamischem Wachstum und stabilen institutionellen Rahmenbedingungen, insbesondere durch das EU-Vietnam-Freihandelsabkommen. In den betrachteten, besonders exportrelevanten österreichischen Branchen wie Maschinenbau, Kraftwagenbau und Metallerzeugnisse bietet sich substanzielles Ausbaupotenzial sowohl auf der Absatz- als auch auf der Beschaffungsseite.

Insgesamt spricht die Evidenz dafür, Verbindungsländer gezielt in die österreichische Außenwirtschaftsstrategie zu integrieren. Eine stärkere Einbindung dieser Länder kann Abhängigkeiten reduzieren, Risiken aus geopolitischen Spannungen abfedern und den Zugang zu Wachstums- und Beschaffungsmärkten auch unter Bedingungen zunehmender geoökonomischer Fragmentierung sichern.

Referenzen

- Aiyar, S. & Ohnsorge, F. (2024). Geoeconomic Fragmentation and “Connector” Countries. *MPRA Paper*, 121726.
- Bailey, M., Strezhnev, A. & Voeten, E. (2017). Estimating Dynamic State Preferences from United Nations Voting Data. *The Journal of Conflict Resolution*, 61(2), S. 430–456.
- Barthélémy, B., Huo, Z., Kang, E., Levchenko, A., Pandalai-Nayar, N., Toma, H. & Topalova, P. (2025). Playing with Blocs: Quantifying Decoupling. *NBER Working Paper*, 34302.
- Blanga-Gubbay, M. & Rubínová, S. (2024). Is the Global Economy Fragmenting? *Staff Working Paper: Research*, ERSD-2023-10.
- Buerstede, P. (2025). Vietnam startet neue Investitionsoffensive für den Metroausbau. *GTAI*. Abgerufen am 16. Dezember 2025 von <https://www.gtai.de/de/trade/vietnam/branchen/vietnam-metro-1919926>.
- Cheng, C., Konovalov, O. & Plekhanov, A. (2025). Connector Economies in a Fragmenting World. *EBRD Working Paper*, 303.
- Chinappi, G. (2025). Bamboo Diplomacy: Vietnam’s Strategy of Resilience and Flexibility in a Multipolar World. *Journal of Peace and Diplomacy*, 6(02), S. 112–139.
- Curran, E., Donnan, S., Cousin, M., Dieu Tu Uyen, N., Quynh, N. X., Martewicz, M., Averbuch, M., Murray, B., Lee, A., Sihombing, G. & Jiao, C. (2023). These Five Countries are Key Economic ‘Connectors’ in a Fragmenting World. *Bloomberg*. Abgerufen am 16. Dezember 2025 von <https://www.bloomberg.com/news/articles/2023-11-02/vietnam-poland-mexico-morocco-benefit-from-us-china-tensions/>.
- Europäische Kommission. (2025). *Access2Markets – Freihandelsabkommen EU-Vietnam*. Abgerufen am 16. Dezember 2025 von <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/de/content/freihandelsabkommen-eu-vietnam>.
- Gopinath, G., Gourinchas, P., Presbitero, A. & Topalova, P. (2024). Changing Global Linkages: A New Cold War? *IMF Working Papers*, 2024/076.
- Prognos. (2025a). *Welthandelsmodell*. Abgerufen am 04. Februar 2026 von <https://www.prognos.com/grafik/grafik.html>.
- Prognos. (2025b). *VIEW-Weltwirtschaftsmodell*. Abgerufen am 04. Februar 2026 von <https://www.prognos.com/de/view>.
- Statistik Austria. (2025a). *Außenhandel ab 2007 KN2-Steller*. Abgerufen am 16. Dezember 2025 von <https://www.statistik.at/datenbanken/statcube-statistische-datenbank>.
- Statistik Austria. (2025b). *Bruttoinlandsprodukt und Hauptaggregate*. Abgerufen am 16. Dezember 2025 von <https://www.statistik.at/statistiken/volkswirtschaft-und-oeffentliche-finanzen/volkswirtschaftliche-gesamtrechnungen/bruttoinlandsprodukt-und-hauptaggregate>.
- Terasa, R. (2025). WP-Update: Österreichs Außenwirtschaft in der neuen geopolitischen Wirklichkeit. *WKO Internationalisierungsradar*, 3/2025.
- The White House. (2025). *National Security Strategy of the United States of America*. Abgerufen am 04. Februar 2026 von <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2025/12/2025-National-Security-Strategy.pdf>.
- UN Comtrade. (2025). *Global Import and Export Data*. Abgerufen am 16. Dezember 2025 von <https://comtradeplus.un.org/>.
- Weyerstraß, K., Ertl, M., Schmidtner, D., Wende, A. & Zenz, H. (2025). Die Einbettung des österreichischen Außenhandels in die globale Arbeitsteilung. *FIW-Research Report*, 04/25.
- Willer, E. (2025). Verbindungsländer als außenwirtschaftliche Brückenbauer in der geoökonomischen Zeitenwende. *SWP Arbeitspapier*, 01.
- WTO. (2026). *Glossary Term – circumvention*. Abgerufen am 04. Februar 2026 von https://www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/circumvention_e.htm.

DOI: 10.2478/wpbl-2026-0004 • WPBI • Heft 1 • 2026 • 31–37
JEL Codes: F01, F14, F62

Connector Countries as a Response to Geopolitical Tensions: Austria’s Opportunities in Vietnam

Increasing geopolitical tensions and early signs of geo-economic fragmentation are fundamentally reshaping international trade. For a small and highly open economy such as Austria, this development entails considerable risks. This paper examines the role of so-called connector countries, which, through deliberate geopolitical neutrality and a high degree of external economic openness, act as stabilizing elements within a fragmenting global trade system. Using Vietnam as a case study, the analysis explores the opportunities for Austria’s foreign trade, with a particular focus on the machinery, automotive, and metal products industries. The findings indicate that a targeted deepening of trade relations with connector countries can contribute to strengthening Austria’s trade resilience.

Auswirkungen chinesischer Konkurrenz auf österreichische Unternehmen

Manuel Gruber-Német, Klaus Friesenbichler, Agnes Kügler, Andreas Reinstaller

Manuel Gruber-Német, Büro des Produktivitätsrates, Oesterreichische Nationalbank, Wien

Klaus Friesenbichler, WIFO, ASCII, Wien

Agnes Kügler, WIFO, ASCII, Wien

Andreas Reinstaller, Büro des Produktivitätsrates, Oesterreichische Nationalbank, Wien

Die Effekte chinesischer Konkurrenz auf Unternehmen werden zunehmend diskutiert. EU-weite Studien zeigen eine Umkehr von zunächst produktivitätsbeschleunigenden zu wachstumshemmenden Effekten. Die für Österreich vorliegende Evidenz zeigt bisher nur geringe Effekte. Ergebnisse einer 2025 durchgeführten Befragung von Industrieunternehmen liefern jedoch Hinweise auf einen verstärkten China-Schock in Österreich. Steigende Importkonkurrenz erhöht die Wahrscheinlichkeit von Standortverlagerungen und Beschäftigungsabbau in Österreich. Unternehmen begegnen chinesischer Konkurrenz mit zunehmend offensiveren Marktstrategien. Die Wirtschaftspolitik sollte diese Entwicklung durch Standortpolitik unterstützen, wobei handelspolitische Instrumente die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit flankieren können.*

1. Robustheit des österreichischen Industriestandorts trotz chinesischer Konkurrenz

Seit dem Beitritt Chinas zur Welthandelsorganisation hat die Intensität des Wettbewerbs durch chinesische Anbieter auch am österreichischen Markt deutlich zugenommen. China ist mittlerweile der weltweit größte Warenproduzent und tritt auf vielen Produktmärkten als dominanter Exporteur auf. Für Österreich spiegelt sich dies in einem kräftigen Anstieg der Importe aus China wider, der sich jedoch je nach Branche sehr unterschiedlich entwickelt hat.

Abbildung 1 stellt die Anteile Chinas an Österreichs Importen im Jahr 2023 mit Chinas Anteilen 2007 nach Wirtschaftszweigen gegenüber. Besonders stark fiel der Anstieg der chinesischen Importe in der Elektronik¹ und bei der Erzeugung von elektrischen Ausrüstungen aus. In diesen Branchen haben sich die Importanteile Chinas am österreichischen Markt zwischen 2007 und 2023 verdreifacht.

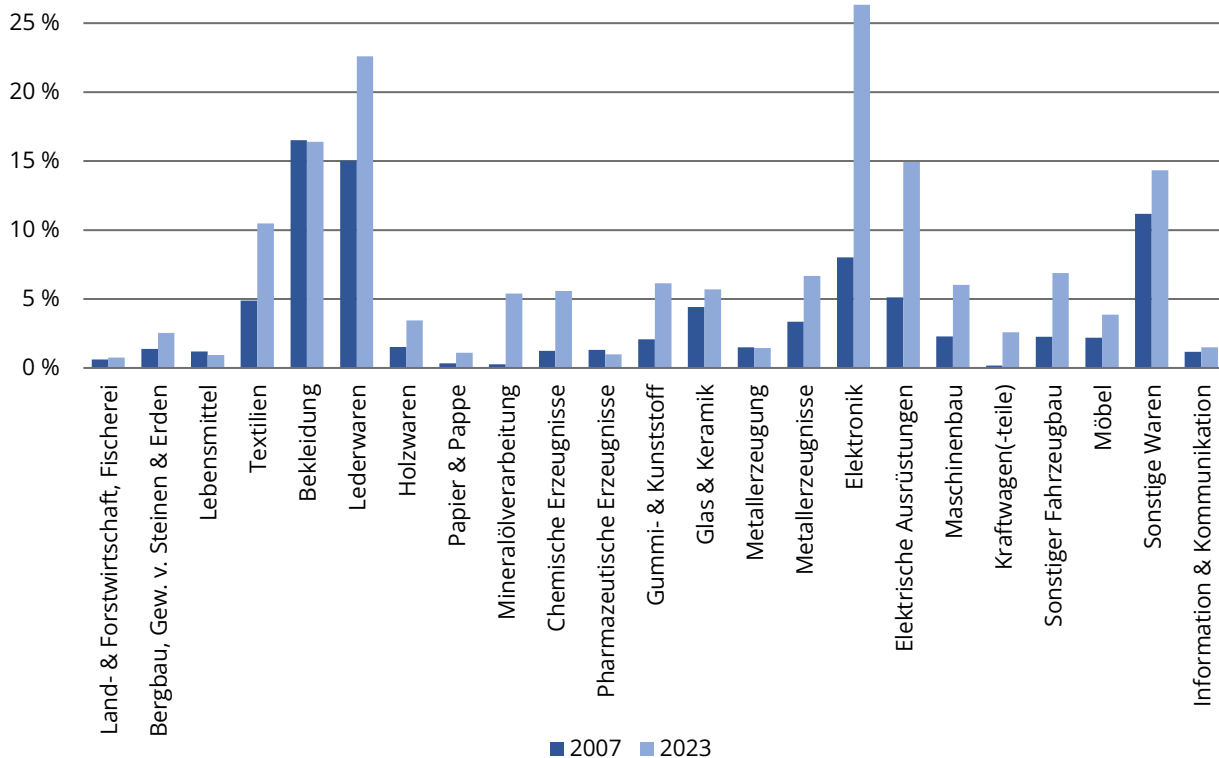
Der starke Anstieg der chinesischen Importe hat international eine intensive Debatte über deren real-

wirtschaftliche Auswirkungen ausgelöst.² Vor allem für die USA wurde in der Literatur ein ausgeprägter *China-Schock* diskutiert: Der Importdruck aus China setzte lokale Arbeitsmärkte unter Druck und wird mit dem Rückgang der US-Industriebeschäftigung in Verbindung gebracht (Autor et al., 2016). Für europäische Unternehmen wurden für den Zeitraum vor der Finanzmarktkrise 2008/09 zunächst eher produktivitätssteigernde Effekte des zunehmenden Wettbewerbs durch chinesische Importe festgestellt (Bloom et al., 2016). Neuere Arbeiten dokumentieren jedoch, dass ein steigender Anteil chinesischer Importe an den Gesamtimporten in der EU das Produktivitätswachstum gebremst hat (Friesenbichler et al., 2024). Dieser dämpfende Effekt trat vor allem nach der Finanzkrise 2008/09 auf und belastete insbesondere Unternehmen mit ohnehin schwächerer Produktivitätsentwicklung. Im Durchschnitt war der Nettoeffekt der zunehmenden Importintensität aus China auf das

* Wir danken Birgit Meyer, Werner Hölzl und dem Redaktionsteam für ihre wertvollen inhaltlichen Kommentare sowie Anna Brunner, Anna Strauss-Kollin und Moritz Uhl für ihre redaktionelle Unterstützung. Für redaktionelle Arbeiten wurden GPT-4o und DeepL eingesetzt.

¹ In den Bereich *Elektronik* fallen die Erzeugung von Datenverarbeitungsgeräten sowie elektronischen und optischen Erzeugnissen (NACE C26).

² In Österreich rückte diese Thematik insbesondere infolge der seit 2023 anhaltenden Industrie rezession in den Fokus (Vgl. Fenz et al., 2025; Francke, 2026).

Abbildung 1. Anteile Chinas an österreichischen Importen nach ausgewählten Wirtschaftszweigen in %, 2007 & 2023.

Anmerkung: Für die Berechnung der chinesischen Importanteile am österreichischen Markt auf Ebene von NACE-Wirtschaftszweigen wurden Korrespondenztabelle von Eurostat verwendet, um die BACI-Handelsdaten auf Produktebene (6-Steller gemäß harmonisiertem System) zu NACE-Wirtschaftszweigen zuzuordnen. Die Indikatoren für NACE-Abschnitte wurden als ungewichtete Mittelwerte der Indikatoren der zugehörigen NACE 2-Steller ermittelt. Wirtschaftszweige, deren chinesische Importanteile 2007 und 2023 unter 1 % lagen, sind nicht dargestellt. Quelle: BACI Harmonisierte Außenhandelsdaten, eigene Berechnungen.

Produktivitätswachstum für Unternehmen in der EU seit 2010 negativ. Im Vergleich zu den USA zeigt sich damit ein ähnliches Muster, allerdings zeitlich verzögert (Friesenbichler et al., 2024).

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, wie sich österreichische Unternehmen im Wettbewerb mit China behaupten. Ökonometrische Analysen auf Basis von Mikrodaten des Austrian Micro Data Center (AMDC) zeigen, dass sich österreichische Unternehmen, die besonders ausgeprägten Zuwächsen chinesischer Konkurrenz ausgesetzt waren, im Zeitraum 2013–2022 hinsichtlich Beschäftigung, Wertschöpfung, Arbeitsproduktivität und Exportperformance nicht ungünstiger entwickelten als weniger betroffene Unternehmen (Gruber-Német, 2025).

Diese Befunde decken sich mit Ergebnissen auf regionaler Ebene. Kügler et al. (2024) analysieren die Auswirkungen des zunehmenden Handels mit China und Osteuropa auf die Arbeitsmarktdynamik in österreichischen NUTS-4-Regionen für zwei Zehnjahreszeiträume zwischen 1995 und 2015. Sie finden keine signifikanten

Auswirkungen auf die Gesamtarbeitsmarktdynamik, weder für steigende Importe aus Osteuropa oder China noch für steigende Exporte nach Osteuropa. Für die Exporte nach China zeigen sich sogar schwache Hinweise auf positive Beschäftigungsimpulse, insbesondere in höherwertigen Segmenten. Insgesamt deutet die verfügbare Evidenz für Österreich somit (noch) auf begrenzte gesamtwirtschaftliche Auswirkungen hin und schließt eher an die Literatur zu europäischen Volkswirtschaften vor 2013 an (vgl. Bloom et al., 2016; Caselli, 2021; Balsvik et al., 2015; Utar, 2018; Dauth et al., 2017), die überwiegend positive oder neutrale Effekte betont.

2. Die Wirkung des Wettbewerbs mit China auf Unternehmensstrategien österreichischer Industrieunternehmen

Trotz der für 2013–2022 insgesamt insignifikanten Effekte chinesischer Konkurrenz auf zentrale Leistungskennzahlen österreichischer Unternehmen lassen sich

bei stark exponierten Unternehmen strategische Anpassungsreaktionen beobachten (Gruber-Német, 2025). Diese änderten häufiger ihre Spezialisierung (Veränderung der NACE-Klassifizierung) und verlagerten ihren Tätigkeitsschwerpunkt überdurchschnittlich oft in Richtung Dienstleistungen (Wechsel in einen dem tertiären Sektor zugeordneten Wirtschaftszweig). Dies deutet auf Suchprozesse und das Abtasten neuer Geschäftsmodelle hin. Gleichzeitig reduzierten stärker exponierte Unternehmen ihre Ausgaben für Forschung und Entwicklung. Den Schätzungen zufolge führte eine einprozentige Zunahme des Weltmarktanteils³ Chinas in den relevanten Produktmärkten eines Unternehmens im Zeitraum 2013–2022 zu einer Reduktion der unternehmerischen Forschungs- und Entwicklungsausgaben um etwa 0,2 %. Ein derartiger Anstieg des Wettbewerbsindikators entspricht in etwa dem Median der Stichprobe. Der auf diese Weise geschätzte Effekt auf die Innovationsausgaben ist damit zwar statistisch signifikant, im Ausmaß jedoch quantitativ eher gering.

Die Resultate von Friesenbichler und Reinstaller (2023) erlauben eine Einordnung dieser Ergebnisse zum Effekt chinesischer Konkurrenz auf F&E-Ausgaben österreichischer Unternehmen.⁴ Diese Studie nutzt Daten der WIFO-Industriebefragung aus dem Jahr 2015⁵ und zeigt, dass österreichische Industrieunternehmen zwischen 2011 und 2016 strategische Anpassungen an die zunehmende chinesische Konkurrenz vornahmen.

Die ökonomische Literatur zeigt, dass Unternehmen auf zunehmenden Wettbewerbsdruck mit unterschiedlichen Anpassungsstrategien reagieren. Bowen und Wiersema (2005) finden für US-Unternehmen vor allem defensive Muster, bei denen Ressourcen verstärkt auf bestehende Kernkompetenzen und -produkte konzentriert werden. Demgegenüber weisen Bloom et al. (2016) für europäische Unternehmen bis 2007 eher offensive Reaktionen nach: Besonders stark von der zunehmenden Konkurrenz chinesischer Anbieter betroffene Firmen weiteten ihre Ausgaben für Forschung und Entwick-

lung aus, steigerten dadurch ihre Innovationsaktivitäten und versuchten so, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern bzw. zu stärken.

Die Ergebnisse von Friesenbichler und Reinstaller (2023) legen nahe, dass österreichische Unternehmen bis 2016 im Wesentlichen jener defensiven Strategie des *Global Focusing* folgten, die Bowen und Wiersema (2005) beschreiben: geografische Expansion bei gleichzeitiger technologischer und produktbezogener Fokussierung. Konkret erhöhte ein Anstieg des chinesischen Marktanteils um einen Prozentpunkt die Wahrscheinlichkeit des Eintritts österreichischer Industrieunternehmen in neue geografische Märkte um rund 6 %. Gleichzeitig sank die Wahrscheinlichkeit einer Erweiterung des Produktportfolios um 4,9 % sowie jene eines Aufbaus neuer technologischer Kompetenzen um 5,2 %. Auch die Eröffnung neuer Geschäftsfelder wurde signifikant unwahrscheinlicher. Die Analyse von Außenhandelsdaten bestätigt diesen Befund: Unternehmen konzentrieren sich zunehmend auf bestehende Stärkefelder mit komparativen Vorteilen.

Die Studie unterstreicht damit die begrenzten Anpassungsmöglichkeiten kleiner, hochspezialisierter und internationalisierter Firmen in einem kleinen, offenen Hochtechnologiestandort wie Österreich. Der simultane Kosten- und Technologievorteil chinesischer Anbieter reduziert die Spielräume für qualitätsgetriebene Diversifikation. Die beobachtete Kombination aus geografischer Diversifikation und technologischer Fokussierung reflektiert knappe Ressourcen und hohe Spezifität bestehender Kompetenzen.

Die mikroökonomischen Ergebnisse zur Einschränkung der F&E-Ausgaben exponierter Unternehmen deuten darauf hin, dass diese defensive Ausrichtung in den letzten Jahren fortgesetzt wurde (Gruber-Német, 2025). Dies dürfte durch den seit 2016 wachsenden Wettbewerbsdruck in technologieintensiven Segmenten verstärkt worden sein. Angesichts der raschen technologischen Aufholbewegung Chinas erscheint die bisherige defensive Strategie langfristig jedoch nicht tragfähig.

³ Der Begriff *einprozentige Zunahme des Weltmarktanteils Chinas* bezeichnet hier – für das jeweils über einen fünfjährigen Zeitraum betrachtete Unternehmen – eine Zunahme der österreichischen Importe aus China von Gütern im Produktportfolio des Unternehmens um 1 % der globalen Importe zu Beginn dieses Zeitraums.

⁴ Im Unterschied zur klassischen China-Schock-Literatur berücksichtigen die Analysen von Friesenbichler und Reinstaller (2023) sowie Gruber-Német (2025) auch die Penetration chinesischer Anbieter in Exportmärkten österreichischer Firmen. In den jeweiligen Beobachtungszeiträumen stieg die Wettbewerbsintensität in den Exportmärkten deutlich stärker als im Inland.

⁵ Die WIFO-Industriebefragung ist eine seit 2015 im Dreijahreszyklus durchgeführte Umfrage unter den etwa 1.000 größten Industrieunternehmen Österreichs. In dieser Befragung werden Unternehmen zu ihren Wettbewerbsstrategien, ihrer Einschätzung des Industriestandortes Österreich sowie der Entwicklung ihres jeweiligen Marktes und ihrer Position darin befragt. Der Rücklauf der Industriebefragung betrug 2025 etwa 28 % (293 Unternehmen). Damit umfasst der Rücklauf in etwa 16,5 % des Gesamtumsatzes von NACE-C (Leistungs- und Strukturstatistik). Die Ergebnisse der Befragungswelle 2025 sind in Hölzl et al. (2025) zusammengefasst.

Die Ergebnisse der jüngsten WIFO-Industriebefragung aus dem Jahr 2025 liefern jedoch Hinweise darauf, dass eine Veränderung der Produktstrategien im Umgang mit chinesischer Konkurrenz in Österreichs Industrie eingesetzt hat. Im Gegensatz zu den Ergebnissen von Friesenbichler und Reinstaller (2023) zeigt sich aus den Befragungsergebnissen 2025, dass österreichische Unternehmen, die bedeutende chinesische Wettbewerber haben, häufiger eine Verbreiterung oder qualitative Aufwertung ihres Produktportfolios in den kommenden fünf Jahren planen. Dies deutet darauf hin, dass österreichische Industrieunternehmen zunehmend von einer rein defensiven, kosten- und standortgetriebenen Anpassung zu einer offensiveren, stärker qualitäts- und innovationsorientierten Strategie übergehen wollen, um ihre Marktposition unter verschärften Wettbewerbsbedingungen zu sichern oder auszubauen. Unklar bleibt vorerst, ob sich diese angekündigten Vorhaben bei Unternehmen, die besonders stark von zunehmender chinesischer Konkurrenz betroffen sind, tatsächlich in höheren F&E-Ausgaben niederschlagen. Eine belastbare Einschätzung ist erst mit dem Vorliegen entsprechender Mikrodaten aus der F&E-Erhebung möglich.

Diese geplante strategische Neuausrichtung erfolgt allerdings vor dem Hintergrund eines insgesamt gedämpften Innovationsumfelds: Der WIFO-Konjunkturtest zu Produktneueinführungen weist für 2024 zwar wieder einen Anstieg des Anteils der Unternehmen mit neuen Produkten oder Dienstleistungen auf rund ein Viertel aus, dieser Wert bleibt jedoch deutlich unter dem Vorkrisenniveau (Hofmann und Kügler, 2025). Zugleich erreichen die für 2025 vorgesehenen Ausgaben für Produktneueinführungen einen neuen Tiefststand, was die anhaltende Zurückhaltung und Unsicherheit der Unternehmen widerspiegelt.

3. Auswirkungen auf Standortentscheidungen österreichischer Industrieunternehmen für die Jahre 2025–2030

Mit Ausnahme der reduzierten Innovationsaktivität zeichnet die mikroökometrische Evidenz bis 2022 ein Bild einer gegenüber Zuwächsen chinesischer Konkurrenz robusten österreichischen Industrie (Gruber-Német, 2025). Ergebnisse der WIFO-Industriebefragung 2025 weisen allerdings darauf hin, dass österreichische

Industrieunternehmen durch Wettbewerb aus China zunehmend unter Anpassungsdruck geraten. Unternehmen, die einen oder mehrere bedeutende chinesische Konkurrenten nennen, berichten deutlich häufiger von Plänen, bis 2030 Aktivitäten ins Ausland zu verlagern, und geben öfter an, die Zahl der Beschäftigten in der Fertigung an österreichischen Standorten reduzieren zu wollen. Dieses in Abbildung 2 dokumentierte Muster ist statistisch hoch signifikant und bleibt auch in einem linearen Wahrscheinlichkeitsmodell bestehen, wenn für Branchenzugehörigkeit, Exportintensität sowie die Exponiertheit gegenüber handelspolitischen Konflikten kontrolliert wird (Gruber-Német et al., 2025).⁶

Den Schätzungen in Gruber-Német et al. (2025) zufolge ist die Wahrscheinlichkeit, eine Verlagerung zu beabsichtigen, unter Unternehmen mit bedeutenden chinesischen Konkurrenten um 14,7 % erhöht. Die Wahrscheinlichkeit, einen Abbau von Produktionsarbeitsplätzen zu planen, liegt um 18,3 % höher.⁷

Insgesamt geben in der WIFO-Industriebefragung rund 30 % der befragten Industrieunternehmen an, ihre Produktion in den kommenden fünf Jahren im Ausland ausbauen zu wollen; etwa 35 % planen, zumindest eine Unternehmensfunktion zu verlagern (Hölzl et al., 2025). Besonders häufig betroffen ist dabei die Fertigung. Als zentrale Motive werden niedrigere Personalkosten, gefolgt von Energiepreisen, einem als ungünstig empfundenen regulatorischen Umfeld sowie niedrigeren Steuern und Abgaben im Ausland genannt. Zugleich zeigt sich eine klare räumliche Fokussierung der Verlagerungspläne: Als Zielregionen werden vor allem Ost- und Südosteuropa sowie Südostasien (einschließlich China) genannt, während die USA trotz handels- und industriepolitischer Initiativen nur von einer kleinen Minderheit als attraktiver Standort gesehen werden.⁸

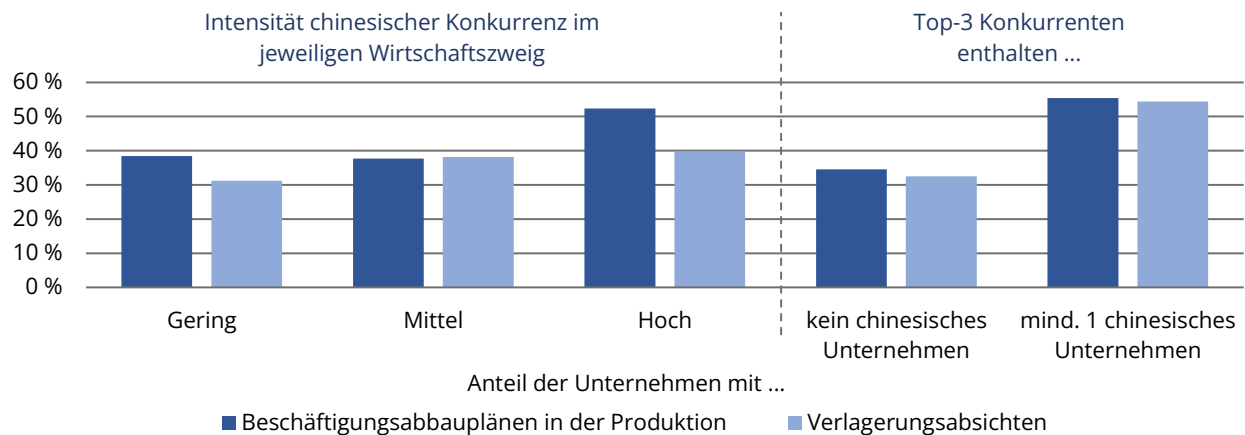
Die WIFO-Industriebefragung 2025 macht zudem deutlich, dass wirtschaftspolitische Unsicherheit, getrieben insbesondere durch globale Risikofaktoren wie die internationale Handelspolitik und die Entwicklung der Weltwirtschaft, Investitionen dämpft und Standortentscheidungen beeinflusst. Viele Unternehmen melden rückläufige Ausrüstungsinvestitionen und eine zurückhaltendere Beschäftigungspolitik, während Offshoring- und Outsourcing-Aktivitäten zunehmen (Hölzl et al., 2025). Dieses Muster ist konsistent mit den zuvor beschriebenen Befunden in Gruber-Német et al. (2025):

⁶ Die für diese Schätzung verwendete empirische Spezifikation für Unternehmen i in Wirtschaftszweig j ist: $I(\text{Verlagerungsabsicht bzw. Beschäftigungsabbau})_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \cdot I(\text{Chin. Unternehmen in Top 3})_i + \eta_j + \text{Exponiertheit}_{\text{Handelspolitik}_i} + \text{Exportanteil}_i$.

⁷ Diese Gruppe an Unternehmen plant ebenfalls um 15,5 % häufiger einen Abbau der Gesamtbeschäftigung an österreichischen Standorten.

⁸ In der Befragung wurde nicht erhoben, warum bestimmte Zielregionen anderen vorgezogen werden.

Abbildung 2. Chinesische Konkurrenz und Beschäftigungsabbaupläne sowie Verlagerungsabsichten für 2025–2030. Anteil der Unternehmen in %.



Anmerkung: Der Indikator *chinesischer Konkurrenz im Inland* bezieht sich auf das letztverfügbare Jahr der BACI-Außenhandelsdaten (2023) und wurde als Quotient der chinesischen Importe als Anteil der globalen Importe der dem jeweiligen NACE 4-Steller zuzuordnenden Harmonized System 6-Steller Produkte ermittelt (siehe Gruber-Német, 2025).
Quelle: WIFO-Industriebefragung 2025, Harmonisierte BACI-Außenhandelsdaten, eigene Berechnungen.

Steigender Wettbewerbsdruck, insbesondere aus China, trifft auf eine Phase erhöhter Unsicherheit und schwacher Industriekonjunktur und begünstigt damit Verlagerungsentscheidungen zulasten des Standorts Österreich.

4. Fazit und wirtschaftspolitische Implikationen

Die vorliegenden Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen: Erstens ist der Wettbewerbsdruck durch chinesische Anbieter in vielen für Österreich relevanten Industriebranchen deutlich gestiegen, insbesondere in technologieintensiven Segmenten. Zweitens zeigen die mikroökonomischen Auswertungen, dass österreichische Unternehmen auf diese Entwicklung lange Zeit primär defensiv reagiert haben: mit geografischer Diversifikation bei gleichzeitiger technologischer und produktbezogener Fokussierung sowie einer Dämpfung der F&E-Ausgaben in besonders exponierten Unternehmen. Drittens deuten die jüngsten Befunde darauf hin, dass sich der Anpassungsdruck verschärft: Unternehmen mit bedeutenden chinesischen Konkurrenten planen häufiger Verlagerungen ins Ausland und den Abbau von Produktionsarbeitsplätzen in Österreich, gleichzeitig zeichnen sich aber auch verstärkte Bemühungen zur Aufwertung und Verbreiterung des Produktportfolios und somit tendenziell ein Wandel zu einer offensiveren Wettbewerbsstrategie ab.

Vor diesem Hintergrund ergeben sich wirtschaftspolitische Implikationen auf zwei Ebenen: der europäischen

Handelspolitik und der nationalen Standort- und Industriepolitik. Die Handelspolitik der EU ist gefordert, faire Wettbewerbsbedingungen gegenüber China sicherzustellen, ohne die Vorteile offener Märkte grundlegend infrage zu stellen. Dazu zählen unter anderem Antidumping- und Antisubventionsinstrumente sowie, im Fall begründeter WTO-Verstöße, Ausgleichszölle, wie sie etwa im Automobilbereich diskutiert werden (Klimek et al., 2024). Gleichzeitig muss die EU stärker als bisher die Risiken handelspolitischer Spannungen zwischen den USA und China berücksichtigen, die zu einer Umleitung von Handelsströmen und einem verstärkten Abfluss chinesischer Überkapazitäten auf den europäischen Markt führen könnten. Ein wirksamer, regelbasierter Einsatz handelspolitischer Instrumente sollte dabei Schutz vor unfairen Praktiken bieten, Unternehmen aber nicht von notwendigen Anpassungs- und Upgrading-Prozessen abhalten.

Gleichzeitig macht die Evidenz deutlich, dass ein überwiegend defensiver, handelspolitischer Ansatz strukturelle Wettbewerbsnachteile europäischer Unternehmen höchstens überdeckt, nicht aber behebt. Die beobachteten Kürzungen der F&E-Ausgaben in stärker exponierten Unternehmen, die begrenzten Anpassungsspielräume vieler kleiner, hochspezialisierter Betriebe sowie die im Rahmen der WIFO-Industriebefragung ausgewiesenen Offshoring- und Verlagerungspläne verweisen auf tieferliegende Herausforderungen im Bereich der preislichen und technologischen Wettbewerbsfähigkeit. Eine aktive Standort- und Industriepolitik sollte daher

darauf abzielen, die Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass österreichische Unternehmen auf den steigenden Wettbewerbsdruck mit Innovations- und Qualitätsstrategien reagieren können, statt primär über Kosten- und Standortanpassungen zu agieren. Im Zentrum stehen dabei Forschungs-, Innovations- und Technologiepolitik sowie Bildungs- und Qualifizierungspolitik. Angesichts schleppender Produktneueinführungen und rückläufiger bzw. gedämpfter F&E-Ausgaben in besonders exponierten Unternehmen erscheint eine Stabilisierung und gezielte Stärkung von F&E- und Innovationsaktivitäten in technologieintensiven Branchen zentral. Ergänzend ist eine Qualifizierungsstrategie notwendig, die auf den Erhalt und Ausbau hochspezialisierter Kompetenzen abzielt, etwa durch eine stärkere Ausrichtung der Aus- und Weiterbildung auf Schlüsseltechnologien sowie durch arbeitsmarktpolitische Instrumente, die betriebliche Anpassungs- und Transformationsprozesse begleiten.

Schließlich stellen die zunehmende Bedeutung Chinas in strategischen Wertschöpfungsketten und die

wachsende außenwirtschaftliche Unsicherheit die Wirtschaftspolitik vor Zielkonflikte. Bei kritischen und strategischen Gütern, etwa in energie-, sicherheits- oder klimarelevanten Bereichen, gilt es, Abwägungen zwischen Markteffizienz und niedrigen Preisen einerseits sowie Resilienz, Versorgungssicherheit und CO₂-armen Lieferketten andererseits transparent zu machen. Die vorliegenden Befunde sprechen für einen proaktiven Ansatz, der Diversifizierung von Bezugsquellen, den Aufbau resilienter Wertschöpfungsnetzwerke und die Stärkung europäischer Kapazitäten in ausgewählten Schlüsselbereichen verbindet. Für Österreich bedeutet dies, europäische Initiativen auf Ebene der Industrie-, Innovations- und Handelspolitik aktiv mitzugestalten und national jene Rahmenbedingungen zu schaffen, unter denen Unternehmen die Verschärfung des globalen Wettbewerbs (einschließlich der Konkurrenz aus China) als Anreiz für technologische Aufwertung und strategische Weiterentwicklung nutzen können, statt primär mit Desinvestition und Standortverlagerung zu reagieren.

Referenzen

- Autor, D. H., Dorn, D. & Hanson, G. H. (2016). The China Shock: Learning from Labor-Market Adjustment to Large Changes in Trade. *Annual Review of Economics*, 8, S. 205–240.
- Balsvik, R., Jensen, S. & Salvanes, K. G. (2015). Made in China, Sold in Norway: Local Labor Market Effects of an Import Shock. *Journal of Public Economics*, 127, S. 137–144.
- Bowen, H. P. & Wiersema, M. F. (2005). Foreign-Based Competition and Corporate Diversification Strategy. *Strategic Management Journal*, 26(12), S. 1153–1171.
- Bloom, N., Draca, M. & Van Reenen, J. (2016). Trade Induced Technical Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, IT and Productivity. *Review of Economic Studies*, 83(1), S. 87–117.
- Caselli, M., Nesta, L. & Schiavo, S. (2021). Imports and Labour Market Imperfections: Firm-level Evidence from France. *European Economic Review*, 131, 103632.
- Dauth, W., Findeisen, S., & Südekum, J. (2017). Trade and Manufacturing Jobs in Germany. *American Economic Review*, 107(5), S. 337–342.
- Fenz, G., Fritzer, F., Moser, M., Schneider, M., Sellner, R. & Stiglbauer, A. (2025). Stabilisierung der Konjunktur in herausforderndem Umfeld: Gesamtwirtschaftliche Prognose für Österreich 2025 bis 2028 vom Dezember 2025. *OeNB Report*, 2025/23.
- Francke, T. (2026). Europas Exportmodell durch China-Schock 2.0 unter steigendem Druck. *WKÖ Chart of the Week*, 2026/2. Abgerufen am 09. Jänner 2026 von <https://www.wko.at/oe/oesterreich/chart-of-the-week-2026-1-7.pdf>.
- Friesenbichler, K. S. & Reinstaller, A. (2023). Small and Internationalized Firms Competing with Chinese Exporters. *Eurasian Business Review*, 13, S. 167–192.
- Friesenbichler, K. S., Kügler, A. & Reinstaller, A. (2024). The Impact of Import Competition from China on firm-level Productivity Growth in the European Union. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 86(2), S. 236–256.
- Gruber-Német, M. (2025). International Competition, Protectionist Measures and their Impact on Austrian Firms. *Report 01/2025*. Wien: Büro des Produktivitätsrats.
- Gruber-Német, M., Hölzl, W. & Reinstaller, A. (2025). Veränderte Reaktionen der österreichischen Industrie auf chinesische Konkurrenz. *Kurzanalyse 04/2025*. Wien: Büro des Produktivitätsrates.
- Hofmann, K. & Kügler, A. (2025). Produktneueinführungen stiegen trotz stagnierender Investitionen. *WIFO-Monatsberichte*, 98(3), S. 137–150.
- Hölzl, W., Friesenbichler, K. S., Kügler, A. & Meyer, B. (2025). Herausforderungen und Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit in Zeiten globaler Unsicherheit: Ergebnisse der WIFO-Industriebefragung 2025. *WIFO-Monatsberichte*, 98(7), S. 373–382.
- Klimek, P., Heß, M., Kohnhauser, V., Zelle, J. & Friesenbichler, K. S. (2024). Will the EU Tariffs on Chinese Electric Vehicles Also Hit EU Firms?. *ASCI Policy Brief*. Abgerufen am 05. Jänner 2026 von <https://ascii.ac.at/wp-content/uploads/EU-CN-Tariffs.pdf>.

- Kügler, A., Friesenbichler, K. S. & Hirsch, C. (2024). Labour Market Effects of Trade in a Small Open Economy. *Region*, 11(1), S. 1–26.
- Utar, H. (2018). Workers Beneath the Floodgates: Low-Wage Import Competition and Workers' Adjustment. *The Review of Economics and Statistics*, 100(4), S. 631–647.

DOI: 10.2478/wpbl-2026-0001 • WPBl • Heft 1 • 2026 • 38–44
JEL Codes: D22, F14

The Impact of Chinese Competition on Austrian Firms

The effects of Chinese import competition on firms have attracted growing attention in the literature. EU-wide evidence suggests a reversal of initially productivity-enhancing effects toward growth- and employment-reducing outcomes. For Austria, the available evidence has so far pointed to only modest impacts. However, results from a survey carried out in 2025 among Austrian manufacturers indicate an intensifying China shock in Austria. Rising import competition increases the likelihood of firm relocation and employment losses in Austria. Firms respond to Chinese competition by adopting increasingly proactive market strategies. Economic policy should support this adjustment process through location-based policies, with trade policy instruments playing a complementary role in strengthening competitiveness.

© Der/die Autor:in 2026. Open Access: Dieser Artikel wird unter der Creative Commons Namensnennung 4.0 International Lizenz veröffentlicht (creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de).

Durchflusskapital – Nicht alle Direktinvestitionen wirken gleich

Thomas Cernohous, Jacob Wagner

Thomas Cernohous, Oesterreichische Nationalbank, Wien
Jacob Wagner, Oesterreichische Nationalbank, Wien

Direktinvestitionen (DI) sind ein zentraler Indikator der (De-)Globalisierung. Aber gerade komplexe Strukturen von multinationalen Konzernen, die der Motor des Internationalisierungsschubs der vergangenen Jahrzehnte waren, erschweren die Interpretierbarkeit von Direktinvestitionsstatistiken. Diese Arbeit untersucht verschiedene Konzepte von Durchflusskapital und zeigt, wie eine differenzierte Abgrenzung zwischen potenziell wirtschaftlich wirksamen Investitionen und reinen Kapitaltransfers die Aussagekraft von Direktinvestitionsstatistiken erhöhen kann.

1. Definition und Interpretation von DI-Statistiken

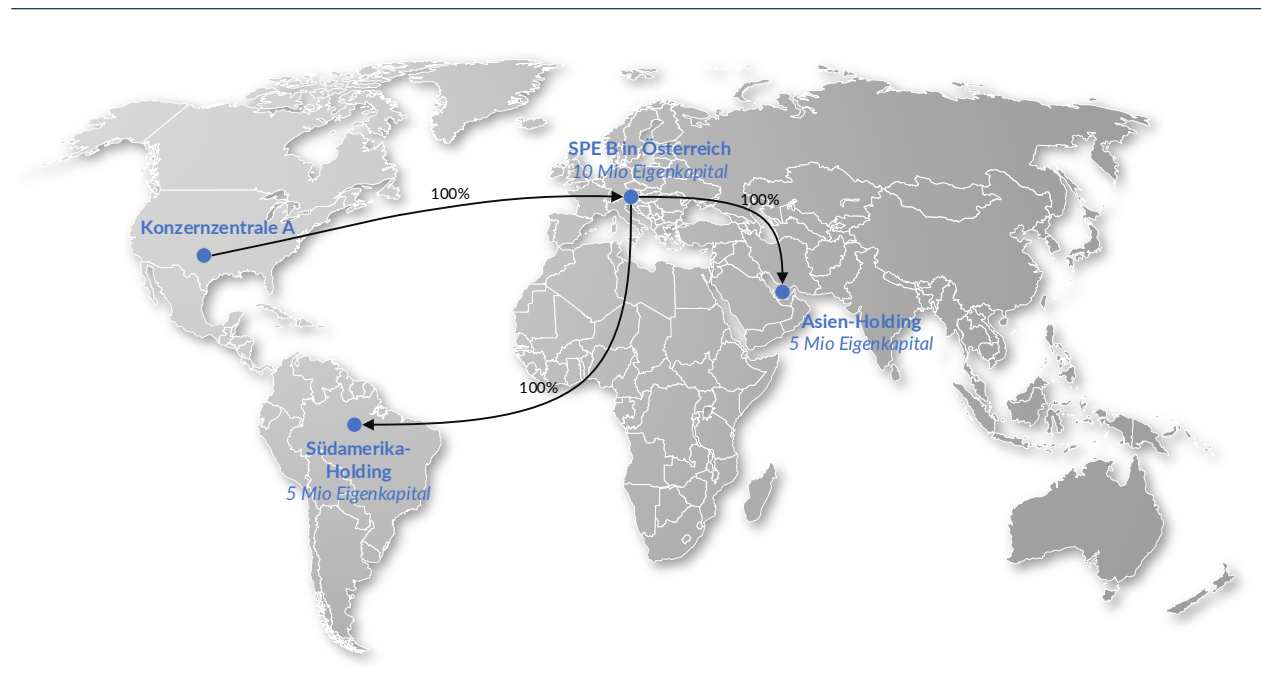
Direktinvestitionen (DI) sind grenzüberschreitende Unternehmensbeteiligungen mit einem Anteil von mindestens 10 % am stimmberechtigten Kapital. Ab diesem Schwellenwert wird ein längerfristiges Engagement des Investors am Unternehmen unterstellt. Beteiligungen unter 10 % werden als Portfolioinvestitionen (PI) bzw. Sonstige Investitionen (SI) klassifiziert. Die klassische Analysesicht unterscheidet *Aktive Direktinvestitionen* (ADI) und *Passive Direktinvestitionen* (PDI): Bei ADI beteiligt sich eine:in Inländer:in an einem ausländischen Unternehmen, bei PDI sind Ausländer:innen an österreichischen Unternehmen beteiligt. Neben dem Interesse der öffentlichen Hand (Österreichisches Parlament, 2025) werden die DI-Statistiken auch von Journalist:innen in der Berichterstattung zu einer Vielzahl an Themen wie der Zu- oder Abwanderung von Unternehmen (Ecker, 2025) oder der Bewertung der wirtschaftlichen Attraktivität des Standortes herangezogen (Widmann, 2025). Die konkreten Zusammenhänge von wirtschaftlicher Aktivität mit den DI-Statistiken sind aber nicht immer ganz klar, denn nicht alle Direktinvestitionen wirken gleich. Eine bessere Interpretierbarkeit der DI-Statistiken soll unter anderem durch die Klassifikation von *Durchflusskapital* erreicht werden.

2. Finanzströme multinationaler Konzerne in DI-Statistiken

Große multinationale Unternehmen zeigen sich verantwortlich für große Veränderungen der Direktin-

vestitionsbestände. Sie wählen oft komplexe Konzernstrukturen, etwa, um juristische Besonderheiten einzelner Länder zu nutzen. Die Motivation dafür laut Lewellen und Robinson (2013) und der Benchmark Definition of Foreign Direct Investment fünfte Edition (kurz BD5) (OECD, 2025, S. 153, § 479) können Steuererleichterungen, Zugang zu Finanzdienstleistungen, Schutz von Eigentumsrechten oder die Verringerung von Transaktionskosten sein. Diese Strukturen, die oft dutzende Einheiten umfassen, erschweren es, DI-Statistiken richtig zu interpretieren. Häufig sind darin spezielle Einheiten eingebunden, durch die Kapital *durchfließt*, daher der Begriff *Durchflusskapital* (im Englischen *pass through capital*). Die erhaltenen finanziellen Mittel werden von diesen Einheiten zeitnah an andere Konzerneinheiten weitergegeben, ohne weitere wirtschaftliche Aktivitäten im Sitzland auszulösen. In die DI-Statistiken fließen jedoch solche *Durchflussfälle* genauso ein wie etwa der Erhalt von frischem Eigenkapital zur Errichtung eines neuen Standortes. Letzterer Fall hat in der Regel viele positive wirtschaftliche Auswirkungen für die Region bzw. das Land: Neue Arbeitsplätze sowie Produktions- oder Forschungskapazitäten werden geschaffen.

Die OECD, die für die Entwicklung der DI-Methodologie hauptverantwortlich ist, sieht die Notwendigkeit, Geschäftsfälle bei Direktinvestitionen differenzierter zu betrachten. Das im Jahr 2025 erschienene BD5 widmet sich dem Thema *pass through capital* an vielen

Abbildung 1. Ein US-Konzern nutzt Österreich als Standort für SPE.

Quelle: Eigene Darstellung, Daten beispielhaft.

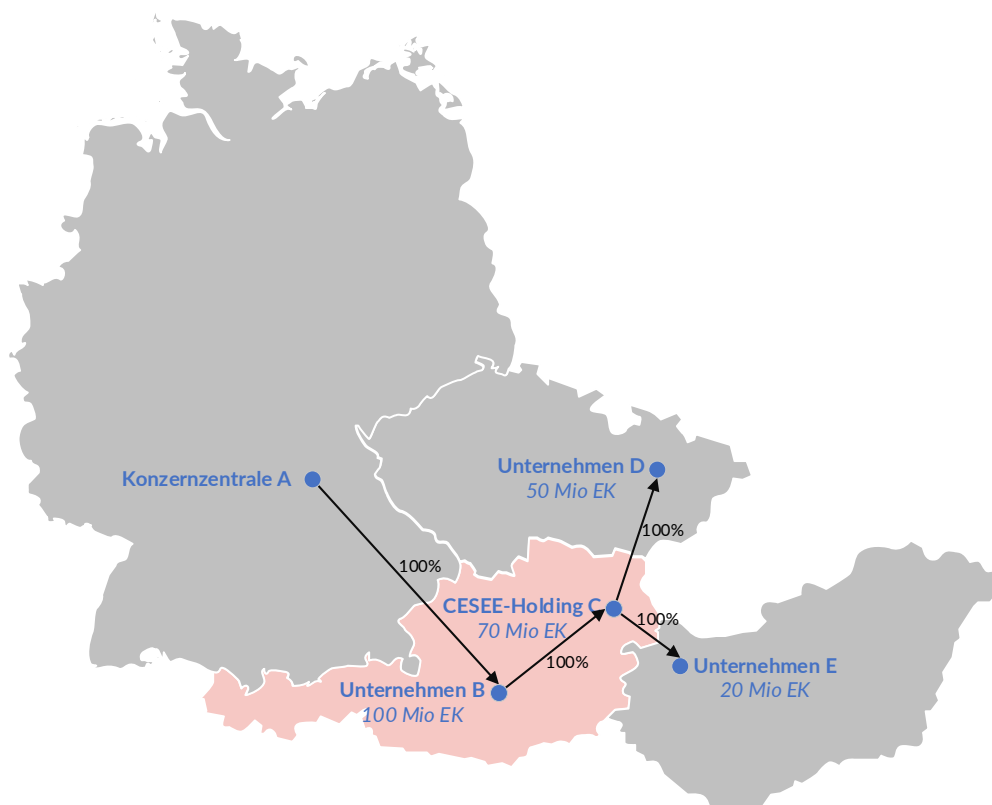
Stellen, räumt aber gleichzeitig ein, dass sich die entsprechenden Konzepte noch in Entwicklung befinden und das Thema daher auf der Forschungsagenda steht (OECD, 2025, S. 180, § 863). Eine international abgestimmte Vorgehensweise zur Identifikation von Durchflusskapital ist wichtig, um die Aussagekraft und Vergleichbarkeit der nationalen DI-Statistiken zu verbessern.

Der *multinationale Konzern*, der durch die grenzüberschreitende Kontrolle einer Einheit durch eine andere entsteht (*MNE* bzw. *MNE group* gemäß BD5), ist ein grundlegendes Konzept für Direktinvestitionen.¹ Durch Beteiligungen über mehrere Stufen in unterschiedlichen Ländern entstehen *Konzernbäume*. Werden ausschließlich Konzerneinheiten in Österreich betrachtet, handelt es sich um *ationale (österreichische) Teilkonzernbäume*. Um Durchflusskapital in Österreich zu quantifizieren, ist eine Analyse auf Konzernebene maßgeblich. Sie ermöglicht, Verbindungen ein- und ausgehender Finanzströme bei unterschiedlichen Einheiten des gleichen Konzerns als gemeinsamen Geschäftsfall zu sehen. In Kapitel 2 werden verschiedene Konzepte von Durchflusskapital in DI-Statistiken erläutert, in Kapitel 3 werden diese in der Praxis angewendet und experimentelle Ergebnisse vorgestellt.

2.1 SPEs als untere Grenze von Durchflusskapital

Komplexe Konzernstrukturen können dazu führen, dass die Abgrenzung des Direktinvestitionsbegriffs auf die Probe gestellt wird. Eine extreme Ausprägung sind Special Purpose Entities (SPEs) (IWF, 2018). Dabei handelt es sich um Zweckgesellschaften im Rahmen eines multinationalen Konzerns, die keine nennenswerte wirtschaftliche Aktivität im Sitzland entfalten. In den meisten Fällen besteht ihre Aufgabe darin, erhaltene Mittel an Tochterunternehmen weiterzuleiten oder von diesen erwirtschaftete Gewinne Richtung Konzernspitze abzuführen. Gemessen am Eigenkapital oder an erhaltenen Konzernkrediten kann es sich dabei um sehr große Einheiten handeln. Entsprechend der DI-Definition sind sie als solche zu klassifizieren und gehen grundsätzlich in die DI-Statistik ein. In Österreich werden potenzielle SPEs in Kooperation von Statistik Austria und OeNB auf Basis eines Entscheidungsbaums gemäß den Vorgaben des IWF (Sanchez-Munoz et al., 2022, S. 2) klassifiziert. Sie erschweren jedoch aufgrund ihrer Größe sowie ihres sporadischen Entstehens und Verschwindens die Interpretierbarkeit der Daten erheblich. Daher werden in der österreichischen Direktinvestitionsstatistik seit 2006 Daten zu SPEs nur als Summe separat ausgewiesen. In

¹ BD5 Glossary Multinational enterprise group: The multinational enterprise and the set of legal entities — regardless of their economies of residence — that are under the control of the same ultimate controlling parent. Also called a global enterprise group.

Abbildung 2. Durchflusskapital eines multinationalen Konzerns.

Quelle: Eigene Darstellung, Daten beispielhaft.

den DI-Detailtabellen, die Untergliederungen nach Ländern und Branchen zeigen, sind sie *nicht* enthalten. In Zahlungsbilanz (ZABIL) und Internationaler Vermögensposition (IVP) werden SPEs ausgewiesen, da in diesen Statistiken der Fokus weniger auf wirtschaftlicher Aktivität von Unternehmen, sondern mehr auf systematischer Erfassung von Kapitalströmen liegt (IWF, 2025). Die Publikationsstrategie der OeNB weist daher in ZABIL und IVP die funktionale Kategorie Direktinvestitionen inklusive SPEs aus.²

Abbildung 1 zeigt einen US-amerikanischen Konzern, der über *SPE B* in Österreich seine beiden Holdinggesellschaften für Asien und Südamerika hält. Diese wiederum sind Eigentümer von wirtschaftlich aktiven Unternehmen in der jeweiligen Region (nicht in Abbildung 1 dargestellt). Die Investitionen der US-Mutter in Südamerika und Asien werden über *SPE B* in Österreich abgewickelt, ebenso werden Gewinnausschüttungen

aus den beiden Regionen über Österreich an die Konzernspitze weitergeleitet.

Die enge Definition von SPEs, zum Beispiel dürfen sie nicht mehr als fünf Mitarbeiter:innen beschäftigen, beschränkt das daraus ableitbare Durchflusskapital stark und bildet daher die untere Schwelle für dessen Berechnung (OECD, 2025: „lower bound of pass-through“).

2.2 Konzerne als obere Grenze von Durchflusskapital

Eine deutlich großzügigere Definition von Durchflusskapital auf der anderen Seite bietet die Berücksichtigung aller aktiven DI von ausländisch kontrollierten Konzernen (OECD, 2025: „upper bound of pass-through“). Abbildung 2 zeigt ein Beispiel hierfür: Die deutsche Konzernmutter A hält über zwei Stufen in Österreich Beteiligungen im CESEE-Raum. Zusätzlich ist eine der beiden heimischen Einheiten operativ tätig.

² Aufgrund der Logik von Gegenbuchungen bei Finanzströmen ist bei diesen beiden Statistiken eine vollumfängliche Darstellung notwendig. Bei der Direktinvestitions-Statistik hingegen liegt der Fokus auf der wirtschaftlichen Relevanz, daher sind Daten zu SPEs nicht enthalten. Eine methodologische Überleitung zwischen diesen beiden Konzepten findet sich in OeNB (2025a).

Das im CESEE-Raum investierte Kapital (ADI) stammt mit großer Wahrscheinlichkeit von der Konzernmutter in Deutschland, steht aber auch bei den österreichischen Gesellschaften in den Büchern und wird als Teil der PDI ausgewiesen. Da dieser Teil über österreichische Konzerneinheiten als ADI weiterinvestiert wurde, können sowohl die ADI als auch die PDI als Durchflusskapital interpretiert werden. Dabei handelt es sich um eine vereinfachte Sichtweise, da Entstehung von ADI- und PDI-Beständen nicht ausschließlich auf durchgeflossenes Kapital zurückzuführen ist, sondern auf eine Vielzahl anderer Möglichkeiten: etwa durch reinvestierte Gewinne oder die Finanzierung der ADI durch in Österreich aufgenommene Bankkredite. Diese Berechnungsmethode von Durchflusskapital erfasst jeweils ADI und PDI aller Einheiten des österreichischen Teilkonzernbaums, der auch nur aus einem einzelnen Unternehmen bestehen kann, und summiert sie.

Dieses Konzept, ADI und PDI auf Konzernebene zu verbinden, kann weiter modifiziert werden. Es kann etwa die Beschränkung auf ausländische Kontrolle als Voraussetzung hinterfragt werden. Bei einer Kapitalerhöhung, bei der auch Minderheitsaktionäre mitziehen, fließt deren Kapital womöglich genauso als Durchflusskapital durch eine Zwischengesellschaft. Das entspricht der *weiten Definition* von Durchflusskapital, wie sie in weiterer Folge im empirischen Teil dieses Beitrags verwendet wird.

Alle Varianten dieser Methode liefern im Gegensatz zur strikten SPE-Methode (Kapitel 2.1) sehr hohe Werte für Durchflusskapital. Für eine genauere Abgrenzung wird eine Differenzierung der Einheiten des österreichischen Konzernbaums hinsichtlich ihrer wirtschaftlichen Aktivität im nächsten Kapitel durchgeführt.

2.3 Die goldene Mitte? Durchflusskapital von Near-SPEs

Da die Beschränkung auf SPEs (untere Grenze) nur einen kleinen Teil von Durchflusskapital erfasst, andererseits das in Kapitel 2.2 vorgestellte Konzept durch mangelnde Abgrenzbarkeit der Finanzierungsströme innerhalb von Konzernen Durchflusskapital möglicherweise übergewichtet, ist die Entwicklung einer Methodik zwischen diesen beiden Schwellen naheliegend. Um das Phänomen Durchflusskapital greifbarer zu machen, hat daher die OECD (2025) den Begriff *Near-SPEs* eingeführt für Konzerne, die neben einer SPE-Funktion auch wirtschaftlich aktiv sind: „Near-SPEs are hybrid companies displaying both SPE-like (financial intermediation) and non-SPE-like

activities“ (BD5, S. 196). Während es für die Identifikation der SPEs genaue Kriterien zur Bestimmung gibt, wurden für Near-SPEs international noch keine solchen etabliert. Um sie zu bestimmen, wurden für diese Analyse daher Kriterien entwickelt, die zum Teil jenen der SPEs ähneln. Konkret werden drei Schritte angewendet, um auf experimenteller Basis Near-SPEs zu definieren:

1. Die aktiven und passiven Direktinvestitionen sollten ähnlich hoch sein. Die niedrigere Seite erreicht zumindest 50 % der höheren.
2. Importe und Exporte sind nahezu ausgeglichen oder sehr gering. Es wurde definiert, dass der niedrigere Strom der Summe des Waren- und Dienstleistungshandels mindestens 50 % des höheren Stroms entspricht.
3. Der Umsatz gemessen an den erhaltenen Direktinvestitionen ist gering. Der Umsatz des österreichischen Teilkonzernbaums liegt unter 1 % des erhaltenen (passiven) Direktinvestitionskapitals.

3. Experimentelle Ergebnisse

3.1 Datenquellen der Direktinvestitionsstatistiken und der wirtschaftlichen Aktivität

Die vorgestellten Konzepte werden auf experimenteller Basis aus folgenden Datenquellen kompiliert: Die Daten der Direktinvestitionsstatistiken basieren auf den monatlichen Erhebungen AWBET (OeNB, 2026a) und AWFUV (OeNB, 2026b) sowie den Jahresbefragungen der Bestände (OeNB, 2026c). Über die Jahresbefragung werden neben den Beständen und den Bilanzen auch weitere Kennzahlen erhoben, die Rückschlüsse auf die wirtschaftlichen Aktivitäten der Einheiten enthalten. Zusätzlich werden diese Direktinvestitionsdaten mit den Daten der Leistungs- und Strukturhebung (LSE) der Statistik Austria (Statistik Austria, 2026) verknüpft, um sie mit Informationen über die wirtschaftlichen Aktivitäten anzureichern. Die Beschäftigungs- und Umsatzdaten beziehen sich auf das Referenzjahr 2023. Die Importe und Exporte enthalten sowohl den Außenhandel (Waren) als auch die Dienstleistungen. Die Klassifikation von Konzernen, also die Betrachtung von verbundenen Unternehmen als Einheit, steht ab 2022 zur Verfügung, davor werden alle Direktinvestitionsunternehmen als einzelne Einheit betrachtet. Es werden alle Einheiten der österreichischen Teilkonzernbäume in der Analyse inkludiert, auch jene, die keine Direktinvestitionsbeziehungen mit dem Ausland unterhalten.

Andere funktionale Kategorien der Zahlungsbilanz wurden nicht in die Analyse des Durchflusskapitals mit-

Tabelle 1. Durchflussskapital in Mio. Euro nach weiter Definition, 2023.

	Aktive DI	Passive DI	Beschäftigte	Umsatz	Exporte	Importe
Durchflussskapital (weite Definition)	173.471	131.939	376.116	272.408	107.323	100.777
Aktive Direktinvestitionen	83.940	0	209.788	91.635	34.575	21.838
Passive Direktinvestitionen	0	61.584	270.703	133.193	48.443	56.429
Gesamte Direktinvestitionen	257.411	193.522	856.607	497.237	190.341	179.044

Quelle: OeNB.

einbezogen. Dies könnte den Bestand an Durchflussskapital noch einmal erhöhen. Anhand von österreichischen SPEs zeigt sich, dass insbesondere Wertpapieremissionen, die nicht konzernintern gehalten werden (also in die funktionale Kategorie der Portfolioinvestitionen fallen) auch für Near-SPEs relevant sein könnten. Anhand von Direktinvestitionsstatistik, LSE sowie Außenhandelsdaten werden mögliche Abgrenzungen des Durchflussskapitals untersucht und makroökonomische Aggregate gebildet.

3.2 Durchflussskapital von Konzernen

Wie in Kapitel 2.1 vorgestellt, bilden die SPE-Daten die untere Grenze des Durchflussskapitals. Sie sind in den Direktinvestitionsstatistiken der OeNB bereits weitgehend exkludiert. Die maximalen Werte von Durchflussskapital laut der weiten Definition von Durchflussskapital aus Kapitel 2.2³ sind in Tabelle 1 zu sehen. Die DI-Bestände dieser Unternehmen liegen deutlich über denen von Unternehmen, die nur einseitig investiert sind oder Investitionen erhalten haben. In Summe sind 856.607 Vollzeitäquivalente in Direktinvestitionsunternehmen oder Unternehmenseinheiten, die zu österreichischen Teilkonzernen gehören, beschäftigt. Die größte Gruppe stellen dabei jene Unternehmen, die in die weite Definition des Durchflussskapitals fallen, mit 376.116 Beschäftigten. Setzt man die Beschäftigten in Beziehung zu den Direktinvestitionsbeständen, zeigt sich, dass Unternehmen, die kein Durchflussskapital unterhalten, höhere relative Beschäftigung erzielen. Ein erstes Indiz dafür, dass Durchflussskapital nur in geringerem Ausmaß zu wirtschaftlicher Aktivität führt und Durchflussskapital ein in Österreich präsent Phänomen ist. Umgekehrt sind in der Gruppe der weiten Definition von Durchflussskapital noch viele Unternehmen enthalten, die hohe wirtschaftliche Aktivität in Österreich aufweisen. Es bedarf also eines präziseren Vorgehens, um Durchflussskapital genauer abzugrenzen.

3.3 Durchflussskapital von Near-SPEs

Um den Zusammenhang zwischen Durchflussskapital und ökonomischer Aktivität präziser zu analysieren, eignet sich die Klassifikation von Near-SPEs. Um das Durchflussskapital genauer zu spezifizieren, wurden ausgehend von den Einheiten, die in der weiten Definition von Durchflussskapital (siehe Kapitel 2.2) enthalten sind, in drei Schritten Near-SPEs definiert.

Der erste Schritt, der das Kriterium der annähernd gleich hohen aktiven und passiven Direktinvestitionen prüft, verringert das Durchflussskapital deutlich. Es entfallen Extremfälle, wo nur sehr geringe Direktinvestitionsbestände auf der einen, aber sehr hohe Bestände auf der anderen Seite stehen. So sinkt das Durchflussskapital nach diesem Schritt auf rund 55 Mrd. Euro aktivseitig und auf 59 Mrd. Euro passivseitig (Tabelle 2). Die Beschäftigten reduzieren sich auf ungefähr ein Drittel, die Umsätze und der grenzüberschreitende Handel auf ein Viertel gegenüber der Obergrenze.

Im zweiten Schritt werden die Importe und Exporte geprüft. Es liegt die Annahme zugrunde, dass Unternehmen, die keinen Handel betreiben oder annähernd gleich hohe Ein- und Ausgänge haben, in Zusammenspiel mit den anderen Kriterien wenig wirtschaftliche Aktivität in Österreich aufweisen. Während der Direktinvestitionsbestand nur um etwa 10 Mrd. Euro sinkt, halbiert sich die Anzahl der Beschäftigten gegenüber der Vorstufe. Während Exporte nur moderat gesunken sind, sind die Importe etwas stärker gefallen. Die Umsätze haben sich um rund 36 % reduziert.

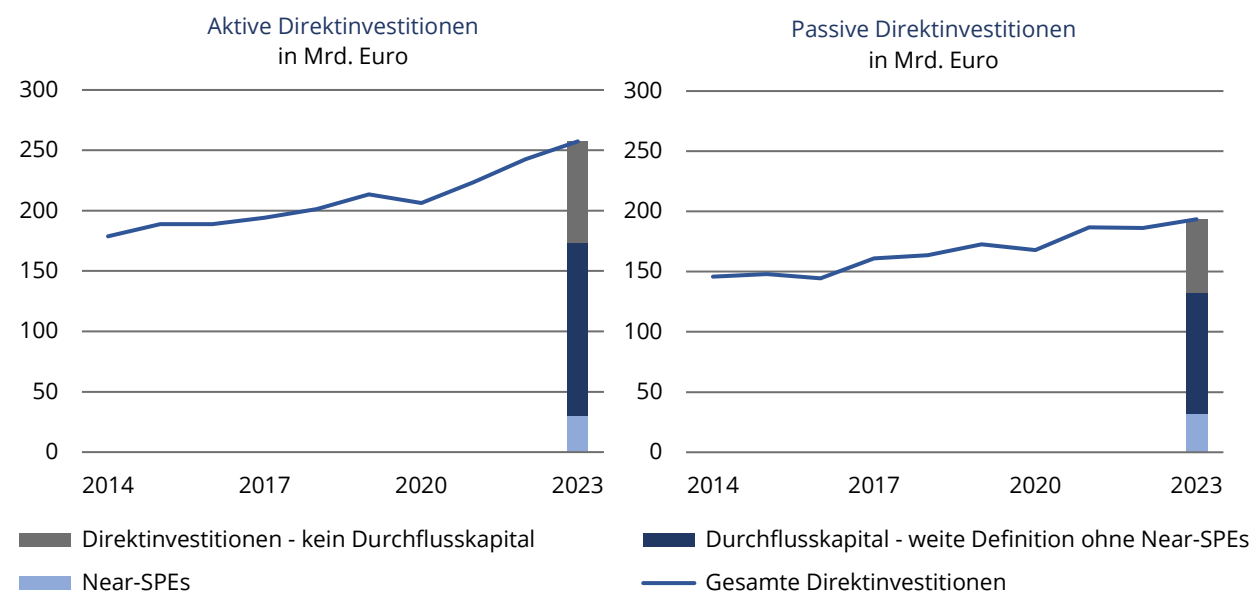
Dem dritten Kriterium liegen die Umsätze gemessen an den erhaltenen Direktinvestitionen zugrunde. Es wurde ein Grenzwert von 1,0 % definiert. Das bedeutet, wenn die Umsätze eines Konzerns in Österreich unter einem Prozent der passiven Direktinvestitionen liegen, fällt er in die Gruppe der Near-SPEs. Das Ergebnis ist nicht sensitiv bei dieser Grenze, eine leichte Erhöhung oder Verringerung hat

³ Unterhält ein österreichischer Teilkonzern sowohl aktive und passive Direktinvestitionen, wird das gesamte DI-Kapital als Durchflussskapital klassifiziert.

Tabelle 2. Durchflusskapital in Mio. Euro von Near-SPEs, 2023.

	Aktive DI	Passive DI	Beschäftigte	Umsatz	Exporte	Importe
Near-SPE (1. Kriterium erfüllt)	54.698	58.626	126.865	68.685	25.438	23.048
Near-SPE (1.+2. Kriterium erfüllt)	45.424	49.383	61.411	43.700	23.056	19.304
Near-SPE (alle 3 Kriterien erfüllt)	29.631	31.790	2.428	842	353	296
Gesamte Direktinvestitionen abzüglich Near-SPEs	227.780	161.732	854.179	496.395	189.988	178.748

Quelle: OeNB.

Abbildung 3. Bestände österreichischer Direktinvestitionen, 2014–2023.

Quelle: OeNB.

kaum Auswirkungen auf die Direktinvestitionsbestände. Dieser Schritt reduziert das Durchflusskapital auf rund 30,0 Mrd. Euro. Eine Schwelle von 1,5 % führt zu 31,9 Mrd. Euro aktiven bzw. 34,0 Mrd. Euro passivem Durchflusskapital und eine Schwelle von 0,5 % zu 29,2 Mrd. Euro bzw. 31,1 Mrd. Euro. Die Kennzahlen der wirtschaftlichen Aktivität fallen deutlich. So sinkt die Beschäftigung auf rund 2.400 Vollzeitäquivalente, der Umsatz fällt auf rund 842 Mio. Euro, und auch der grenzüberschreitende Handel reduziert sich deutlich. Unter nun verbleibenden Near-SPEs sind nur mehr wenige Konzerne mit mehr als einer Einheit in Österreich enthalten. Oftmals üben diese Near-SPEs lediglich Verwaltungstätigkeiten aus oder dienen als Hub für Investments in andere Länder. Die letzte Zeile der Tabelle 2 stellt die gesamten Direktinvestitionen (Tabelle 1) abzüglich der Near-SPEs dar und verdeutlicht, wie sich

trotz niedrigerer Bestände, die wirtschaftliche Aktivität kaum verändert.

Abbildung 3 zeigt die Entwicklung der österreichischen Direktinvestitionen von 2014 bis 2023 und verdeutlicht die Relevanz von Durchflusskapital in den aktuellen Bestandsdaten. In den vergangenen zehn Jahren⁴ sind Österreichs aktive Direktinvestitionen mit +78,6 Mrd. Euro deutlich stärker gewachsen als passive DI (+47,8 Mrd. Euro). Ein wesentlicher Teil von Direktinvestitionen entsteht durch die Übernahme bestehender Unternehmen durch ausländische Investoren. Der Markt dafür ist jedoch bei passiven Direktinvestitionen naturgemäß durch die bestehende heimische Unternehmenslandschaft begrenzt. Bei aktiven Direktinvestitionen hingegen sind Unternehmen aller Länder mögliche Übernahmeziele österreichischer Investoren, was ein Grund für das stärkere Wachstum bei ADI sein könnte.

⁴ Betrachtungszeitraum 2014–2023, siehe OeNB. (2025b) bzw. OeNB. (2025c).

Die Klassifikation eines Teils der Direktinvestitionen als Durchflusskapital ändert grundsätzlich nichts an dieser Dynamik, wie die Daten in den Säulen für 2023 zeigen. Die Säulen zeigen jeweils die Untergliederung in Near-SPEs⁵ (Hellblau), Durchflusskapital nach der weiten Definition ohne Near SPEs (Dunkelblau, ADI: 143,8 Mrd. Euro, PDI: 100,1 Mrd. Euro) und die übrigen Direktinvestitionen ohne Durchflusskapital (Grau, ADI: 83,9 Mrd. Euro, PDI: 61,5 Mrd. Euro) für 2023. Die Untergliederung nach *pass-through* und anderen Fällen ist aus wirtschaftspolitischer Sicht hilfreich. Um die Attraktivität des Standortes Österreich zu analysieren, sollte man das Augenmerk auf Direktinvestitionen ohne *pass-through*, also den grauen Bereich der Säule, richten.

4. Conclusio

Das 2025 erschiene DI-Manual der OECD empfiehlt die Identifizierung und separate Ausweisung von Durchflusskapital in Direktinvestitionsstatistiken. In vielen Fällen führt es zu keiner oder nur geringer wirtschaftlicher Aktivität und erschwert daher die Interpretation von DI-Daten. Da noch keine exakte Definition von *pass through capital* vorliegt, wurden in Kapitel 2 theoretische Ansätze vorgestellt und in Kapitel 3 versucht, durch experimentelle Ansätze ausgehend von einer Maximalauslegung eine Weiterentwicklung vorzunehmen. Durch die Anwendung dreier Kriterien konnten Near-SPEs bestimmt und deren wirtschaftliche Aktivi-

täten analysiert werden. Das Durchflusskapital von Near-SPEs beträgt rund 30 Mrd. Euro. Diese Einheiten weisen nur eine begrenzte Beschäftigung von 2.428 Vollzeitäquivalenten auf und zeigen auch sonst wenig ökonomische Aktivität. Die Ergebnisse wurden auf Sensitivität bei den gesetzten Kriterien geprüft und haben sich als robust erwiesen. Die vorliegenden Ergebnisse legen nahe, dass eine institutionalisierte internationale Vorgehensweise bei der Identifikation von Near-SPEs im Sinne der Vergleichbarkeit wünschenswert wäre, um den Wert der Direktinvestitionsstatistiken für ökonomische Analysen zu stärken (Riker und Wickramarachi, 2020). Konkret soll diese Analyse einen Beitrag zum Vorhaben der OECD (2025, S. 280, § 863), einen Entscheidungsbaum für Near-SPEs zu entwickeln, leisten.

Die Weiterentwicklung der Methodik offizieller Statistiken dient nicht nur dem Fachpublikum, sondern erleichtert auch die Interpretierbarkeit und verbessert das Verständnis der Zahlen für die Allgemeinheit. Für eine kleine, offene Volkswirtschaft wie Österreich leisten Außenwirtschaftsstatistiken wie die Direktinvestitionsstatistiken eine wichtige Grundlage für Analysen zur Standortattraktivität und zur Messung von Erfolgen österreichischer Konzerne im Ausland. Eine Bereinigung von Direktinvestitionsstatistiken um Durchflusskapital könnte dazu beitragen, diese Grundlage für wirtschaftspolitische Einschätzungen zu verbessern und die Interpretierbarkeit zu erleichtern.

Referenzen

- Ecker, B. (2025). Neue Nationalbank-Zahlen: Österreichs Auslandsinvestitionen auf Rekordniveau. *Trend*. Abgerufen am 30. Jänner 2026 von <https://www.trend.at/konjunktur/oesterreich-investiert-staerker-denn-je-im-ausland>.
- IWF. (2018). *Final report of the Task Force on Special Purpose Entities (BOPCOM 18/03)*. Washington: International Monetary Fund.
- IWF. (2025). *Integrated Balance of Payments and International Investment Position Manual*, (7. Edition, BPM7, White cover version). Washington: International Monetary Fund.
- Lewellen, K. & Robinson, L. (2013). Internal Ownership Structures of U.S. Multinational Firms. *SSRN*.
- OeNB. (2025a). *Zusammenhang von A/L principle zu Aktiven und Passiven Direktinvestitionen*. Abgerufen am 17. Jänner 2026 von <https://www.oenb.at/isawebstat/stabfrage/createReport?lang=DE&report=9.3.81>.
- OeNB. (2025b). *Bestände Passiver Direktinvestitionen nach Regionen (Stammhaus)*. Abgerufen am 17. Jänner 2026 von <https://www.oenb.at/isawebstat/stabfrage/createReport?lang=DE&original=false&report=9.3.31>.
- OeNB. (2025c). *Bestände Aktiver Direktinvestitionen nach Regionen*. Abgerufen am 17. Jänner 2026 von <https://www.oenb.at/isawebstat/stabfrage/createReport?lang=DE&original=false&report=9.3.01>.
- OeNB. (2026a). *Erhebung AWBET: Grenzüberschreitende Gesellschafter:innen und Beteiligungen – Transaktionen*. Abgerufen am 17. Jänner 2026 von <https://wiki.oenb.at/auwi/current/publication/erhebung-awbet-grenzuberschreitende-gesellschafter>.

⁵ Werte für ADI und PDI sind den Tabellen 1 & 2 zu entnehmen. Die Summe aus *Durchflusskapital weite Definition ohne Near-SPEs* (Abbildung 3) und *Near-SPE (alle 3 Kriterien erfüllt)* (Tabelle 2 & Abbildung 3) ergibt das *Durchflusskapital (weite Definition)* (Tabelle 1).

- OeNB. (2026b). *Erhebung AWFUV: Grenzüberschreitende Forderungen und Verbindlichkeiten*. Abgerufen am 17. Jänner 2026 von <https://wiki.oenb.at/auwi/current/publication/erhebung-awfuv-grenzuberschreitende-forderungen-un>.
- OeNB. (2026c). *Erhebung AWBES: Grenzüberschreitende Gesellschafter:innen und Beteiligungen – Bestände*. Abgerufen am 17. Jänner 2026 von <https://wiki.oenb.at/auwi/current/publication/erhebung-awbes-grenzuberschreitende-gesellschafter>.
- OECD. (2025). *OECD benchmark definition of foreign direct investment*, (5. Ausgabe). Paris: OECD Publishing.
- Österreichisches Parlament. (2025). *Investitionskontrollbericht 2023: Bestand an ausländischen Direktinvestitionen in Österreich bei 226,3 Mrd. €*. Abgerufen am 30.1.2026 von <https://www.parlament.gv.at/gegenstand/XXVIII/III/229>.
- Riker, D. A. & Wickramarachi, H. (2020). A review of economic literature on foreign direct investment. *Economics Working Paper Series*, 2020–04–B.
- Sanchez-Munoz, C., Harutyunyan, A., & Hurree Gobin, P. (2022). Special Purpose Entities: Guidelines for a Data Template. *Technical Notes and Manuals*, 2022/006.
- Statistik Austria. (2026). *Leistungs- und Strukturhebung*. Abgerufen am 17. Jänner 2026 von <https://www.statistik.at/ueberuns/erhebungen/unternehmen/leistungs-und-strukturhebung>.
- Widmann, A. (2025). Österreich wird für US-Investoren immer weniger attraktiv. *Die Presse*. Abgerufen am 30. Januar 2026 von <https://www.diepresse.com/19268355/oesterreich-wird-fuer-us-investoren-immer-weniger-attraktiv>.

DOI: 10.2478/wpbl-2026-0006 • WPBl • Heft 1 • 2026 • 45–52
JEL Codes: F23, C82

Pass through capital – not all foreign direct investments have the same impact

Foreign direct investment (FDI) is a key indicator for (de-)globalization. The complex structures of multinational enterprises, that were the driver of internationalization in past decades, hinder interpretability of FDI statistics. In order to strengthen explanatory power of FDI statistics, this analysis investigates concepts of pass through capital and defines boundaries between investments that potentially result in economic activity and financial capital transfers that inflate FDI statistics but lack economic impact in the host economy.

© Der/die Autor:in 2026. Open Access: Dieser Artikel wird unter der Creative Commons Namensnennung 4.0 International Lizenz veröffentlicht (creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de).

Digitale Souveränität als ökonomische Herausforderung und politisches Gestaltungsziel

Esther Görnemann

Esther Görnemann, Weizenbaum-Institut, Berlin

Vor dem Hintergrund geopolitischer Konflikte diskutiert dieser Beitrag die vielfältigen Problemlagen digitaler Souveränität aus der Perspektive unterschiedlicher gesellschaftlicher Akteursgruppen wie Zivilgesellschaft, öffentliche Verwaltung, Regierungen und europäische Unternehmen. In deren Forderungen nach digitaler Souveränität kommen Ansprüche auf Handlungs- und Gestaltungsspielräume im digitalen Raum und entlang aller Ebenen des Technologie Stacks zum Ausdruck. Der Artikel betrachtet ausgewählte regulatorische, technologische und industriepolitische Maßnahmen, die die Handlungsoptionen verschiedener Akteure erweitern können und diskutiert den politischen Auftrag, die damit verbundenen gesellschaftlichen Aushandlungsprozesse von Interessens- und Zielkonflikten zu unterstützen.

1. Der Bruch geopolitischer Realitäten

Die internationale Ordnung befindet sich in einem tiefgreifenden Umbruch. Zunehmende geopolitische Spannungen, die Instrumentalisierung wirtschaftlicher Abhängigkeiten und die wachsende Infragestellung multilateraler Abkommen und Institutionen verweisen auf eine Erosion von Kooperationsmechanismen, die über Jahrzehnte als gesichert galten und geopolitische Verhältnisse stabilisierten. Insbesondere das transatlantische Bündnis ist von einer Neuverhandlung grundlegender Annahmen über Bündnistreue, Solidarität und Souveränität geprägt. Vor diesem Hintergrund stehen die Mitgliedstaaten der EU vor einer Neubewertung ihrer sicherheits- und wirtschaftspolitischen Realität, die unterschiedliche Dimensionen staatlicher Souveränität berührt. Zum einen betrifft sie die *Souveränität nach außen*, insbesondere die Sicherung territorialer Integrität und militärischer Verteidigungsfähigkeit, zum anderen rückt die *Souveränität nach innen* in den Fokus, verstanden als Fähigkeit zur selbstbestimmten innerstaatlichen Ordnung (United Nations, 1970).

Eine besondere Bedeutung kommt in diesem Kontext digitalen Infrastrukturen zu, die durch hohe Marktkonzentration auf wenige globale Akteure aus Drittstaaten gekennzeichnet sind, aber auch einen zentralen Hebel zukünftiger Wertschöpfung und geopolitischer Wehrhaftigkeit darstellen. Das in den vergangenen Jahren immer dringlicher formulierte politische Streben nach *digitaler Souveränität* verweist auf ein Spannungsfeld aus erheb-

lichen Verwundbarkeiten und zugleich wichtigen strategischen Chancen. Der vorliegende Beitrag untersucht unterschiedliche Begriffsverständnisse digitaler Souveränität, identifiziert zentrale Problemfelder und diskutiert ausgewählte Lösungsansätze im Spannungsfeld staatlicher, wirtschaftlicher und zivilgesellschaftlicher Handlungsfähigkeit.

2. Digitale Souveränität als Handlungs- und Gestaltungsspielraum verschiedener Akteure

Wenngleich der aktuelle Diskurs um digitale Souveränität angesichts starker geopolitischer Spannungen wieder in Richtung der oben eingeführten völkerrechtlichen Definition geht, ist der Begriff *digitale Souveränität* diskursiv breiter aufgestellt. Digitale Souveränität betrifft nicht etwa nur den Staat als Souverän, sondern eine Vielzahl gesellschaftlicher Akteure, wie die öffentliche Verwaltung, die Wissenschaft, Unternehmen und Individuen (Pohle und Thiel, 2020). Gleichzeitig ist digitale Souveränität inhaltlich vielschichtig: Das Konzept betrifft diverse Ebenen des Technologie-Stacks, von Rohstoffen und Komponenten über Infrastrukturen, Software und Datenflüsse bis hin zu Standards und normativem Rahmen (Mohabbat-Kar und Thapa, 2020). Sie nimmt dabei alle Schritte der Wertschöpfungs- und Leistungskette in den Blick: von der Forschung und Entwicklung über

Produktion und Betrieb bis hin zur sicheren, selbstbestimmten Nutzung (Goldacker, 2017). Kurz: Digitale Souveränität drückt selbstbestimmte Handlungs- und Gestaltungsspielräume für verschiedene gesellschaftliche Akteure aus. Sie erstrecken sich über alle Ebenen des Technologie-Stacks und betreffen die gesamte Wertschöpfungs- und Leistungskette.

Die folgenden Kapitel stellen einige der am häufigsten thematisierten Problembereiche vor, die die Bedeutungsvielfalt digitaler Souveränität beleuchten. Hiernach werden konkrete Maßnahmen vorgestellt, die als Wege in die digitale Souveränität für unterschiedliche Akteursgruppen diskutiert werden.

2.1 Geoökonomische Abhängigkeit

In der EU ist die Wertschöpfungskette digitaler Technologien von starken wirtschaftlichen Abhängigkeitsverhältnissen geprägt. Über 80 % der in der EU genutzten digitalen Produkte, Dienste und Infrastrukturen – von Halbleitertechnologien über Rechenzentrumsinfrastrukturen bis hin zu Clouddiensten, Software, Betriebssystemen und KI-Basismodellen – werden aus Drittstaaten bezogen (vgl. Draghi, 2024, S. 68). Diese starken Abhängigkeiten ergeben sich teilweise zwangsläufig, etwa weil erforderliche Rohstoffe nicht verfügbar sind und importiert werden müssen. In vielen Bereichen sind diese Abhängigkeiten aber auch das Resultat langjähriger Spezialisierung digitaler Industriezweige und hochkomplexer Produktions- und Entwicklungsprozesse, die global verteilte Lieferketten involvieren und nicht ohne Weiteres nachgeahmt werden können (Miller, 2022). Die damit einhergegangene regionale Konzentration von Fachkräften und Patenten wirkt dabei wie ein Verstärker externer Abhängigkeiten, der einen Aufbau lokaler Beschaffungsoptionen erschwert.

Mit den eskalierenden geopolitischen und geoökonomischen Konflikten dieser Zeit werden wirtschaftliche Abhängigkeiten zunehmend als Instrument politischer Einflussnahme genutzt. Importzölle und Exportbeschränkungen werden gezielt eingesetzt, um sich wirtschaftliche Vorteile zu sichern, Wissenstransfer zu verhindern und strategische Ziele durchzusetzen. In dieser Hinsicht besonders einschneidend für europäische Institutionen war 2025 die Entscheidung von US-Präsident Trump, per Executive Order amerikanischen Unternehmen den Geschäftsverkehr mit

Mitarbeitenden des Internationalen Strafgerichtshofs in Den Haag zu untersagen (Kring, 2025). Dies hatte unter anderem zur Folge, dass die betroffenen Personen binnen kurzer Zeit den Zugriff auf ihre Microsoft-Produkte verloren. Zudem verlieh es dem Ruf nach unabhängigen technologischen Infrastrukturen neue Dringlichkeit.

2.2 Marktkonzentration bei Big-Tech Unternehmen

Die Angebote der *Big Five*¹ sind zentrale öffentliche Infrastrukturen geworden und im privaten Alltag, in zahllosen Betrieben und in der öffentlichen Verwaltung allgegenwärtig. Microsoft, Amazon und Google beherrschen rund 70 % des europäischen Cloud-Marktes (Bria et al., 2025, S. 11); Microsoft, Apple und Google dominieren mit etwa 90 % Marktanteil die Betriebssysteme (Bria et al., 2025, S. 28), während Google im Suchmaschinenmarkt rund 90 % erreicht (Bria et al., 2025, S. 120).

Wenige meist US-amerikanische Konzerne stellen also häufig in marktbeherrschender Stellung öffentliche Räume, Kommunikationswege und Marktplätze bereit und verfügen über weitreichende Gestaltungsmacht und Regulierungskompetenz über technische Infrastrukturen und die Wettbewerbsbedingungen und sozioökonomischen Konditionen, die sich in ihnen abspielen (Dolata, 2020). Diese Gestaltungshoheit beschränkt die Handlungsspielräume unterschiedlicher gesellschaftlicher Akteure, insbesondere die der Wirtschaft und der Zivilgesellschaft.

Unternehmen sehen sich insbesondere mit Fragen des Markt- und Datenzugangs und mit unfairen Wettbewerbsbedingungen konfrontiert. Die marktbeherrschende Position von Plattformunternehmen² wird zementiert durch Mechanismen wie Netzwerkeffekte, Lock-in Effekte und Skaleneffekte und erschwert Alternativen Anbietern den Markteinstieg. Der privilegierte Zugang zu großen Datenbeständen ermöglicht zudem die Weiterentwicklung datenbasierter Geschäftsmodelle und gilt als Grundvoraussetzung für Schlüsseltechnologien wie Künstliche Intelligenz. Schließlich wurden Plattformunternehmen wiederholt kartellrechtlich sanktioniert, weil sie ihre marktbeherrschende Position und ihre Doppelrolle als Anbieter und Marktplatzbetreiber zur Bevorzugung eigener Angebote missbrauchten (vgl. Europäische Kommission, 2017; Bundeskartellamt, 2026).

¹ *Big Five* bezeichnet die Technologiekonzerne Alphabet, Amazon, Meta, Microsoft und Apple.

² Plattformunternehmen bringen als *Intermediatoren* zwei oder mehr Marktseiten (etwa Content Provider, Werbetreibende und Nutzende) zusammen.

2.3 Informationsasymmetrien und politische Einflussnahme

Für die Zivilgesellschaft manifestiert sich die Gestaltungsmacht von Plattformunternehmen in erheblichen Informationsasymmetrien und politischer Einflussnahme.

Plattformen akkumulieren in hohem Maße Verhaltensdaten ihrer Nutzenden, um ihre Intermediationsleistungen zu optimieren. Mit Hilfe prädiktiver Algorithmen können aus unscheinbaren Daten jedoch auch sehr sensible Informationen wie politische Gesinnungen oder Gesundheitsdaten zuverlässig geschlussfolgert werden (Mühlhoff, 2025, S. 105–120). Eingesetzt wird das detaillierte Wissen über Nutzende, um zukünftiges Verhalten vorherzusagen und mittels gezielter Interventionen zu beeinflussen (Zuboff, 2018). Derartige Prädiktionen drohen, die informationelle Selbstbestimmung von Nutzenden zu untergraben, denen eine effektive Kontrolle über die Preisgabe sensibler Informationen zusehends erschwert wird, und deren autonome Handlungs- und Entscheidungsfähigkeit im digitalen Raum eingeschränkt werden (Tsalikis, 2019).

Plattforminfrastrukturen, besonders soziale Netzwerke, werden regelmäßig Schauplatz gezielt gestreuter Desinformationskampagnen, die das Ziel verfolgen, staatliche Institutionen, Politik und Medien zu delegitimieren und Demokratien zu destabilisieren. Die Europäische Kommission (2023a) sieht in Desinformation eine Gefahr für Rechtsstaatlichkeit, geopolitische Stabilität und nationale Souveränität.

In der jüngeren Vergangenheit haben sich Plattformunternehmen außerdem mehr oder weniger offen mit den autoritären Tendenzen der Regierung Trumps arrangiert, was sich etwa in politischen Bekenntnissen ihrer Geschäftsführer manifestierte (vgl. Döpfner, 2025). Politische Positionierungen zeigen sich jedoch nicht nur diskursiv, sondern auch in der gezielten Umgestaltung vermeintlich neutraler Infrastrukturen. Medienberichte thematisieren in diesem Zusammenhang, dass politisch unerwünschte Inhalte in ihrer Reichweite beschränkt werden (TikTok, vgl. Cellan-Jones, 2019) oder, dass Sprachmodelle gezielt politisch ausgerichtet werden (Meta, vgl. Maiberg, 2025), nicht zuletzt, indem sie mit verschwörungstheoretischen Inhalten trainiert werden (Grok, vgl. Kay, 2025). *Epistemische Macht* – hier verstanden als strukturelle Kontrolle über die Sichtbarkeit und Deutung von Informationen (Helberger, 2020), schlägt sich zunehmend in technischen Systemarchitek-

turen nieder, wie im Ranking und in der Moderation von Inhalten oder in der Selektion von Trainingsdaten. Wird diese Macht politisch instrumentalisiert, droht sie die digitale Souveränität demokratischer Rechtsstaaten zu unterwandern.

2.4 Cyberangriffe

Auch Fragen der Cybersicherheit haben inzwischen einen festen Platz in der Debatte um digitale Souveränität eingenommen. Sicherheitsbehörden betrachten ein hohes Cybersicherheitsniveau als zentrale Voraussetzung für die digitale Souveränität von Zivilgesellschaft, Wirtschaft und Staat (BMI, 2021). Digitale Infrastrukturen stellen jedoch attraktive Angriffspunkte dar und sind vermehrt Ziel von Sabotageakten geworden. Angriffe werden sowohl von kriminellen Akteuren mit ökonomischen Motiven als auch von staatlichen oder staatsnahen Hackerkollektiven mit politischen Zielsetzungen durchgeführt. Die Zahl der Cyberangriffe nimmt dabei seit Jahren zu, wobei insbesondere staatliche Einrichtungen sowie kleine und mittlere Unternehmen (KMU) betroffen sind, die im Vergleich zu Großunternehmen über geringere Ressourcen zur Abwehr solcher Angriffe verfügen und ihre Gefährdungslage häufig unterschätzen. Dabei zielten rund 80 % der 2024 in Deutschland polizeilich gemeldeten Cyberangriffe auf KMU (Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnologie, 2025a, 2025b). Angriffe richten sich zunehmend auch gegen kritische Infrastrukturbetreiber, darunter Einrichtungen des Gesundheitswesens sowie Versorgungs- und Energieinfrastrukturen, wie etwa im Fall der Colonial-Pipeline-Attacke (Parfomak und Jaikaran, 2021). Die Verwundbarkeit dieser Systeme verdeutlicht die enge Verknüpfung von Cybersicherheit und digitaler Souveränität im Hinblick auf den Schutz gesellschaftlicher Grundfunktionen. Diese erfordern nicht nur den Zugang zu vertrauenswürdigen und sicheren Technologien, sondern auch entsprechende organisatorische, technische und personelle Kompetenzen.

2.5 Abfluss sensibler Daten und Cyberspionage

Das Problem, dass mit der Nutzung bestimmter Technologien und Dienste ein Abfluss sensibler Daten verbunden sein kann, macht eine Bedeutungsebene digitaler Souveränität sichtbar, die gerade für die öffentliche Verwaltung und Unternehmen eine zentrale Rolle spielt. Die Snowden-Enthüllungen belegten 2013, dass wirtschaftliche und politische Spionage zu den Kernmissionen US-amerikanischer Geheimdienste gehörten und dabei der

Zugriff auf Daten großer Plattform- und Technologiekonzerne ein bewusst eingesetztes Mittel war (Bowden, 2013). Die strukturelle Zugriffsmacht auf Plattformdaten wurde 2018 mit dem CLOUD-Gesetz rechtlich verfestigt, das US-Unternehmen bis heute verpflichtet, Nutzerdaten auf Anfrage an US-Behörden herauszugeben – ausdrücklich auch die europäischer Tochtergesellschaften, selbst wenn sie auf Servern innerhalb der EU gespeichert sind. Das Gesetz steht damit in einem eklatanten Spannungsverhältnis zu europäischen Datenschutznormen (Mildebrath, 2020). Transatlantischer Datentransfer ist rechtlich gesehen nur durch die politisch ausgehandelte Ausnahmeregelung *Data Privacy Framework* möglich. Die fortbestehende Unsicherheit zeigte sich zuletzt auch institutionell, als der Chefjustiziar von Microsoft France in einer Anhörung vor dem französischen Parlament unter Eid nicht bestätigen konnte, dass keine sensiblen Daten in die USA abfließen (Förster, 2025). Abhängigkeiten von Drittstaaten beeinträchtigen so auch unmittelbar die effektive Kontrolle über Daten, die einen Kern staatlicher und wirtschaftlicher Handlungsfähigkeit darstellt.

2.6 Externe Abschöpfung digitaler Wertschöpfung

Zentrale, häufig aber nur implizit adressierte Problemfelder in Debatten um digitale Souveränität sind strukturelle ökonomische Nachteile, die mit der Marktkonzentration auf einzelne wenige Anbieter einhergehen. In zentralen digitalen Wertschöpfungsstufen dominieren US-amerikanische und chinesische Konzerne, während europäische Akteure nur in geringem Maße an der Gewinnabschöpfung partizipieren. Dieses Ungleichgewicht könnte mit zunehmender Digitalisierung entlang der Wertschöpfungskette noch deutlich zunehmen: Rund 70 % der globalen Wertschöpfung dürften in den nächsten zehn Jahren digital unterstützt werden (Draghi, 2024, S. 67). Gerade Schlüsseltechnologien wie Künstliche Intelligenz oder Quantentechnologien gehen mit langfristigen Wertschöpfungspotenzialen in einer Vielzahl nachgelagerter Branchen einher (Europäische Kommission, 2023b).

3. Wege in die digitale Souveränität

Auf vielen Ebenen digitaler Technologien bestehen strukturelle Abhängigkeiten, die unterschiedliche gesellschaftliche Gruppen wie die Zivilgesellschaft, die öffentliche Verwaltung oder die Wirtschaft betreffen. Daran schließt sich die berechnete Frage an, wo staatliche Interventionen, gesetzgeberische Initiativen, aber auch zivilgesellschaftliches Engagement ansetzen sollten, um

die Probleme wirksam zu adressieren. Bestenfalls orientieren sich Maßnahmen daran, wo ein Mangel an Gestaltungsspielräumen mit erheblichen Risiken für demokratische Grundrechte, staatliche Handlungsfähigkeit und langfristige Wertschöpfungspotentiale einhergeht.

3.1 Digitale Souveränität der Zivilgesellschaft

Als Mittel zur Stärkung der digitalen Souveränität der Zivilgesellschaft gelten insbesondere die *Befähigung* mit Wissen und digitalen Kompetenzen, die *Ermächtigung* zur Teilhabe und Partizipation am digitalpolitischen Diskurs und an Technologiegestaltung und schließlich die Stärkung und Durchsetzung *digitaler Grundrechte*.

Zu den wichtigsten Rechtsgrundlagen für den Schutz von Grundrechten im digitalen Raum gehören die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) und das Digitale-Dienste Gesetz (DDG). Die DSGVO etabliert ein hohes Schutzniveau für personenbezogene Daten und informationelle Selbstbestimmung. In ihrer Umsetzung stellen sich jedoch praktische Herausforderungen. Unternehmen, die sie anwenden müssen – insbesondere KMU – sehen sich mit erheblichem bürokratischem Aufwand konfrontiert (DIHK, 2024). Darüber hinaus verläuft die Durchsetzung der DSGVO schleppend, nicht zuletzt, weil Aufsichtsbehörden finanziell und personell nicht ausreichend ausgestattet sind (Ryan und Toner, 2021). Verstöße gegen die DSGVO werden deshalb häufig verspätet oder gar nicht sanktioniert, womit systematischer Rechtsbruch droht, zu einem kalkulierbaren Geschäftsrisiko zu werden.

Das DDG reagiert auf die strukturelle Machtkonzentration großer Plattformkonzerne und adressiert deren Rolle als öffentliche Räume der Meinungsbildung und Informationsverbreitung. Betreiber großer Plattformen und Suchmaschinen werden mit dem DDG an umfassende Transparenz-, Sorgfalts- und Rechenschaftspflichten gebunden, um systemische Risiken wie Desinformation, diskriminierende Inhalte und algorithmische Verzerrungen des öffentlichen Diskurses zu begrenzen. Dazu gehören Vorgaben zur Offenlegung von Moderationspraktiken und zur Bereitstellung von Melde- und Beschwerdemechanismen für Nutzende (Europäische Kommission, 2022a).

Regulierung wird hier als aktives Gestaltungsinstrument sichtbar, das den digitalen Raum im öffentlichen Interesse umgestalten soll. Dass dieses öffentliche Interesse dem großer Plattformunternehmen häufig zuwiderläuft, bleibt eine dauerhafte Herausforderung. Die zuletzt stark angestiegenen Ausgaben amerikanischer Technologiekonzerne für Lobbyarbeit in Brüssel

(+33 % Zuwachs in 2 Jahren; Duffy, 2025), wie auch die scharfe Kritik am DDG seitens US-Regierungsbehörden (Starcevic, 2025) verdeutlichen die Vehemenz, mit der gegen Plattformregulierung vorgegangen wird.

3.2 Digitale Souveränität der öffentlichen Verwaltung

Digitale Souveränität der öffentlichen Verwaltung bezeichnet im deutschen Diskurs primär die Fähigkeit, sich aus *kritischen Abhängigkeiten* von einzelnen Technologieanbietern zu befreien, um *politischer Erpressbarkeit* vorzubeugen und den *Abfluss sensibler Verwaltungsdaten* zu verhindern (ZenDiS, 2025).

Ein wichtiger Ansatzpunkt stellt das öffentliche Beschaffungswesen dar. So werden zum Beispiel für Cloud-Dienste oder KI-Lösungen in der Verwaltung zunehmend europäische Anbieter engagiert (vgl. Bria, 2025). Im Bereich der Office-Software wird ein verstärkter Einsatz von *Free and Open Source Software* (FOSS) angestrebt (IT-Planungsrat, 2021) und auf verschiedenen Verwaltungsebenen, unter anderem in Frankreich, Dänemark, Deutschland und nicht zuletzt am Internationalen Strafgerichtshof in Den Haag bereits erprobt (Förster, 2026; Wenzel, 2025; Kerkmann, 2025). FOSS bedeutet, dass der einer Software zugrunde liegende Programmcode einsehbar und veränderbar ist. Verglichen mit proprietären Softwarealternativen erweitern sich die Gestaltungsspielräume dadurch erheblich: Die Transparenz über Funktionsweise und Datenverarbeitung erleichtert die Identifikation von Sicherheitslücken (Horstmann, 2024). Die Veränderbarkeit des Programmcodes ermöglicht es, Software an spezifische organisatorische, rechtliche und technische Anforderungen anzupassen und sie mit anderen Softwareprodukten und Datenbanken zu kombinieren (Blind et al., 2021).

3.3 Querschnittsthema Cybersicherheit

Mit Nachdruck wird als Bedingung für die digitale Souveränität auf die Relevanz effektiver Cybersicherheit und -resilienz hingewiesen. Für die öffentliche Verwaltung geht es hierbei im Kern um die Sicherung der staatlichen Handlungsfähigkeit und den Schutz kritischer Infrastrukturen, während das Thema aus unternehmerischer Perspektive primär als Wettbewerbsfaktor und Gegenstand effektiven Risikomanagements begriffen wird. Um Risiken zu begegnen, setzt man auf EU-Ebene verstärkt auf länderübergreifende Kollaborationsansätze. Cyberbedrohungen soll länderübergreifend, koordiniert und in enger Zusammenarbeit begegnet werden (Europäische Kommission, 2020a). Spiegelbildlich basieren auch

privatwirtschaftliche *Cyber Defence Center* auf Zusammenarbeit und Erfahrungsaustausch (Kagermann et al., 2021). Besonders KMU sind auf Sensibilisierung, zuverlässige Informationen und externe Hilfe im Krisenfall angewiesen, weshalb dem Ausbau öffentlicher Beratungsangebote eine hohe Bedeutung beigemessen wird (ebd.).

3.4 Digitale Souveränität der Wirtschaft

Debatten um die digitale Souveränität der Wirtschaft drehen sich in Europa im Kern um die Themen *Versorgungssicherheit*, *Wettbewerbsfähigkeit* und *faire Wettbewerbsbedingungen* im digitalen Raum. Um Versorgungsrisiken von essentiellen Komponenten wie Microchips oder Cloud-Technologien zu reduzieren, kommt einerseits der Ausbau lokaler Produktions- und Betriebsstätten und andererseits die gezielte Etablierung strategischer Beschaffungspartnerschaften in Frage. EU-Institutionen verfolgen hier das Ziel, zumindest für einen Grundbedarf wichtiger Komponenten Ausfalloptionen und Wahlmöglichkeiten zu schaffen. Das *EU Chip Gesetz* und der *Aktionsplan KI-Kontinent* beinhalten einige der umfangreichsten Förderprogramme der europäischen Digitalpolitik und subventionieren den Aufbau lokaler Produktionsstätten und Rechenzentrumskapazitäten (Europäische Kommission, 2023c, 2025).

Darüber hinaus geht es in europäischen Initiativen zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit auch darum, Forschungs- und Entwicklungskooperationen zu stärken, den Forschungstransfer in die Industrie zu unterstützen, Start-Up-Ökosysteme zu fördern und die Fachkräfteeinwanderung zu erleichtern (Europäische Kommission, 2023b).

Während die USA und China ihre heimischen Schlüsselindustrien mit Strafzöllen oder Marktzugangsbeschränkungen zu schützen versuchen, agieren europäische Wirtschaftsverbände eher zurückhaltend, wenn es um wettbewerbsbeschränkende Maßnahmen geht. Die Möglichkeit, Anbieter aus Drittstaaten von öffentlichen Vergabeverfahren auszuschließen, wird unter dem Begriff *Europe first* auf EU-Ebene intensiv diskutiert, in Wirtschaftskreisen jedoch vielfach als schädliche protektionistische Intervention wahrgenommen (Weber, 2026). Staatliche Investitionen und Förderprogramme für die europäische Digitalindustrie oder auch für die Umstellung auf Open-Source Lösungen werden weitgehend positiv aufgenommen, ebenso wie die Etablierung offener Schnittstellen und Standards (IHK München, 2026).

Auch mit regulatorischen Maßnahmen zielt die EU darauf ab, digitale Souveränität als wirtschaftliche Handlungsfähigkeit zu stärken (Europäische Kommission,

2020b). Eine wachstumsorientierte Datenpolitik wird etwa im Data Governance Act und dem Data Act deutlich. Die Gesetze sollen im Kern einen europäischen Binnenmarkt für Daten schaffen, der bislang fragmentierte Datenräume überwindet und Unternehmen den Zugang zu und die Nutzung von Daten erleichtert. Dies soll die Entwicklung datenbasierter Geschäftsmodelle und digitaler Innovationen erleichtern.

Ergänzend dazu verfolgt das Gesetz über digitale Märkte (DMA) einen Ansatz, der auf die Angleichung unfairer Wettbewerbsbedingungen zwischen Marktteilnehmern abzielt und die Marktmacht besonders mächtiger Unternehmen (*Gatekeeper*) begrenzen soll. So wird beispielsweise untersagt, dass Gatekeeper eigene Produkte algorithmisch bevorzugen oder Konkurrenzanbieter benachteiligen (Europäische Kommission, 2022b). Marktzugänge sollen geöffnet, Innovationshemmnisse abgebaut und die Abhängigkeit ganzer Ökosysteme von einzelnen dominanten Akteuren reduziert werden.

4. Fazit und Ausblick

Digitale Souveränität erweist sich als fortlaufender politischer und ökonomischer Gestaltungsprozess und ist untrennbar mit Fragen staatlicher Handlungsfähigkeit,

demokratischer Selbstbestimmung und wirtschaftlicher Wertschöpfung verbunden. Verstanden als Gestaltungsfähigkeit unterschiedlicher Akteure im digitalen Raum offenbart sich digitale Souveränität als Spannungsfeld, in dem die Gestaltungsinteressen verschiedener Akteursgruppen aufeinandertreffen. So kann eine Stärkung der Gestaltungsspielräume einer gesellschaftlichen Gruppe den Interessen einer anderen Gruppe zuwiderlaufen, wie etwa in der Balance individueller Datenschutzinteressen mit dem Bedarf an Datenzugängen seitens der Wirtschaft.

Umgekehrt können Maßnahmen, die primär eine gesellschaftliche Gruppe adressieren, indirekt auch anderen Gruppen zugutekommen, zum Beispiel, wenn bildungspolitische Maßnahmen die Digitalkompetenz von Bürger:innen stärken und gleichzeitig digital kompetente Fachkräfte für Wirtschaft und öffentliche Verwaltung hervorbringen.

Im Kontext verschärfter geopolitischer Spannungen und starker Machtasymmetrien im digitalen Raum kommt der Politik die dringliche Aufgabe zu, diese Interessenskonflikte abzuwägen und dabei vielschichtige, miteinander verwobene demokratische, ökonomische und geopolitische Auswirkungen ihrer Interventionen im Blick zu behalten.

Referenzen

- Blind, K., Böhm, M., Grzegorzewska, P., Katz, A., Sachiko, M., Pätsch, S. & Schubert, T. (2021). *The Impact of Open Source Software and Hardware on Technological Independence, Competitiveness and Innovation in the EU Economy: Final Study Report*. Luxemburg: Publications Office of the European Union.
- Bowden, C. (2013). Die Überwachungsprogramme der USA und ihre Auswirkungen auf die Grundrechte der EU-Bürger. *European Parliament Themenpapier* PE 474.405.
- Bria, F., Timmers, P. & Gernone, F. (2025). *EuroStack – A European Alternative for Digital Sovereignty*. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.
- Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnologie. (2025a). *Die Lage der IT-Sicherheit in Deutschland 2025. Gefährdungslage der kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland*. Abgerufen am 25. Februar 2026 von <https://medien.bsi.bund.de/lagebericht/de/gefaehrungslage-der-kleinen-und-mittleren-unternehmen/>.
- Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnologie. (2025b). *Die Lage der IT-Sicherheit in Deutschland 2025. Cybercrime*. Abgerufen am 25. Februar 2026 von <https://medien.bsi.bund.de/lagebericht/de/cybercrime>.
- Bundeskartellamt. (2026). *Bundeskartellamt untersagt Amazon die Anwendung von sogenannten Preiskontrollmechanismen; Abschöpfung von 59 Mio. Euro wirtschaftlichen Vorteils*. Abgerufen am 25. Februar 2026 von https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/DE/Pressemitteilungen/2026/26_02_05_Amazon.html.
- BMI. (2021). *Cybersicherheitsstrategie für Deutschland*. Abgerufen am 30. Januar 2026 von <https://www.bmi.bund.de/SharedDocs/downloads/DE/veroeffentlichungen/2021/09/cybersicherheitsstrategie-2021.pdf>.
- Cellan-Jones, R. (2019). Tech Tent: Tik Tok and the Uighur Muslims. *BBC*. Abgerufen am 30. Jänner 2026 von <https://www.bbc.com/news/technology-50601906>.
- DIHK. (2024). *Datenschutz praktikabel und rechtssicher gestalten. Die DISHK-Umfrage zur DSGVO*. Abgerufen am 30. Januar 2026 von <https://www.dihk.de/resource/blob/153196/7fd679c5a9f20057bbb819f748d39d96/dihk-umfrage-dsgvo-2023-data.pdf>.
- Döpfner, M. (2025). Der Denkfehler von Elon Musk. *WELT*. Abgerufen am 30. Jänner 2026 von <https://www.welt.de/debatte/article255248636/Wahlkampf-fuer-die-AfD-Der-Denkfehler-von-Elon-Musk.html>.
- Dolata, U. (2020). Internet – Platforms – Regulation: Coordination of Markets and Curation of Sociality. *SOI Discussion Paper*, 2020-02.

- Duffy, F. (2025). EU-Lobbyausgaben der Digitalindustrie auf Rekordniveau. *LobbyControl*. Abgerufen am 25. Februar 2026 von <https://www.lobbycontrol.de/macht-der-digitalkonzerne/eu-lobbyausgaben-der-digitalindustrie-auf-rekordniveau-122920/>.
- Draghi, M. (2024). *The future of European competitiveness. Part B: In-depth analysis and recommendations*. Luxemburg: Europäische Kommission.
- Europäische Kommission. (2017). *Kartellrecht: Kommission verhängt Geldbuße in Höhe von 2,42 Mrd. EUR gegen Google wegen Missbrauchs seiner marktbeherrschenden Stellung als Suchmaschine durch unzulässige Vorzugsbehandlung des eigenen Preisvergleichsdienst*. Abgerufen am 25. Februar 2026 von https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/ip_17_1784.
- Europäische Kommission. (2020a). *Die neue Cybersicherheitsstrategie der EU und neue Vorschriften zur Erhöhung der Widerstandsfähigkeit kritischer physischer und digitaler Einrichtungen*. Abgerufen am 25. Februar 2026 von https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/ip_20_2391.
- Europäische Kommission. (2020b). *Eine europäische Datenstrategie*. Brüssel: Europäische Kommission.
- Europäische Kommission. (2022a). *Gesetz über digitale Dienste*. Abgerufen am 30. Jänner 2026 von <https://digital-strategy.ec.europa.eu/de/policies/digital-services-act>.
- Europäische Kommission. (2022b). *About the Digital Markets Act*. Abgerufen am 30. Jänner 2026 von https://digital-markets-act.ec.europa.eu/about-dma_en.
- Europäische Kommission. (2023a). *Digital Services Act: Application of the Risk Management Framework to Russian Disinformation Campaigns*. Luxemburg: Publications Office of the European Union.
- Europäische Kommission. (2023b). *Auf dem Weg zu einem resilienteren, wettbewerbsfähigeren und nachhaltigeren Europa*. Brüssel: Europäische Kommission.
- Europäische Kommission. (2023c). *Europäisches Chip-Gesetz*. Abgerufen am 30. Jänner 2026 von <https://digital-strategy.ec.europa.eu/de/policies/european-chips-act>.
- Europäische Kommission. (2025). *AI Continent Action Plan*. Brüssel: Europäische Kommission.
- Förster, M. (2025). Keine Garantien: Microsoft muss EU-Daten an USA übermitteln. *heise online*. Abgerufen am 30. Jänner 2026 von <https://www.heise.de/news/Nicht-souveraen-Microsoft-kann-Sicherheit-von-EU-Daten-nicht-garantieren-10494684.html>.
- Förster, M. (2026). Frankreich sagt Microsoft Teams und Zoom den Kampf an. *heise online*. Abgerufen am 30. Jänner 2026 von <https://www.heise.de/news/Frankreich-ersetzt-MS-Teams-und-Zoom-durch-eigene-Videokonferenzsoftware-11155120.html>.
- Goldacker, G. (2017). *Digitale Souveränität*. Berlin: Kompetenzzentrum Öffentliche IT, Fraunhofer-Institut für offene Kommunikationssysteme FOKUS.
- Helberger, N. (2020). The Political Power of Platforms: How Current Attempts to Regulate Misinformation Amplify Opinion Power. *Digital Journalism*, 8(6), S. 842–854.
- Horstmann, J. (2024). *Stellungnahme Anhörung „Open Source“ im Ausschuss für Digitales*. Bochum: Zentrum für Digitale Souveränität der Öffentlichen Verwaltung.
- IHK München. (2026). *IHK Digitalisierungsumfrage 2026: Digitalisierung in bayrischen Unternehmen tritt auf der Stelle*. Abgerufen am 25. Februar 2026 von <https://www.ihk-muenchen.de/politik/infrastruktur/digitale-infrastruktur/ihk-digitalisierungsumfrage/>.
- IT-Planungsrat. (2021). *Strategie zur Stärkung der Digitalen Souveränität für die IT der Öffentlichen Verwaltung. Strategische Ziele, Lösungsansätze und Maßnahmen zur Umsetzung*. Frankfurt am Main: FITKO.
- Kagermann, H., Streibich, K.-H. & Suder, K. (2021). *Digitale Souveränität – Status quo und Handlungsfelder*. München: Deutsche Akademie der Technikwissenschaften.
- Kay, G. (2025). Inside Grok's war on 'woke'. *Business Insider*. Abgerufen am 30. Jänner von <https://www.businessinsider.com/xai-grok-training-bias-woke-ideology-2025-02>.
- Kerkmann, C. (2025). Strafgerichtshof ersetzt Microsoft durch deutsche Lösung. *Handelsblatt*. Abgerufen am 25. Februar 2026 von <https://www.handelsblatt.com/technik/it-internet/software-straengerichtshof-ersetzt-microsoft-durch-deutsche-loesung/100166382.html>.
- Kring, F. (2025). Funktionsfähigkeit des Gerichts steht auf dem Spiel. *LTO*. Abgerufen am 30. Jänner 2026 von <https://www.lto.de/recht/nachrichten/n/trump-sanktionen-istgh-nach-haftbefehl-netanjahu-einreiseverbote-einfrieren-vermoegenswerte>.
- Maiberg, E. (2024). Facebook Pushes Its Llama 4 AI Model to the Right, Wants to Present "Both Sides". *404 Media*. Abgerufen am 30. Jänner 2026 von <https://www.404media.co/facebook-pushes-its-llama-4-ai-model-to-the-right-wants-to-present-both-sides/?ref=daily-stories-newsletter>.
- Mildebrath, H. (2020). *The CJEU judgment in the Schrems II case*. Brüssel: European Parliament Research Service. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2020/652073/EPRS_ATA\(2020\)652073_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2020/652073/EPRS_ATA(2020)652073_EN.pdf).
- Miller, C. (2022). *Chip War: The Fight for the World's Most Critical Technology*. New York: Simon & Schuster.
- Mohabbat Kar, R. & Thapa, B. E. P. (2020). *Digitale Souveränität als strategische Autonomie: Umgang mit Abhängigkeiten im digitalen Staat*. Berlin: Kompetenzzentrum Öffentliche IT, Fraunhofer-Institut für Offene Kommunikationssysteme FOKUS.
- Mühlhoff, R. (2025). *The Ethics of AI: Power, Critique, Responsibility*. Bristol: Bristol University Press.
- Parfomak, P. W. & Jaikaran, C. (2021). *Colonial Pipeline: The DarkSide Strikes*. Washington, DC: Congressional Research Service.

- Pohle, J. & Thiel, T. (2020). Digital Sovereignty. *Internet Policy Review*, 9(4).
- Ryan, J. & Toner, A. (2021). *Europe's enforcement paralysis: ICCL's 2021 report on the enforcement capacity of data protection authorities*. Dublin: Irish Council for Civil Liberties.
- Starcevic, S. (2025). State Department attacks Europe over free speech. *Politico*. Abgerufen am 25. Februar 2025 von <https://www.politico.com/news/2025/07/22/state-department-attacks-europe-free-speech-00468916>.
- Tsalikis, C. (2019). Shoshana Zuboff on the Undetectable, Indecipherable World of Surveillance Capitalism. *Centre for International Governance Innovation Online*. Abgerufen am 30. Jänner 2026 von <https://www.cigionline.org/articles/shoshana-zuboff-undetectable-indecipherable-world-surveillance-capitalism/>.
- United Nations. (1970). *Erklärung über Grundsätze des Völkerrechts betreffend freundschaftliche Beziehungen und Zusammenarbeit zwischen den Staaten in Übereinstimmung mit der Charta der Vereinten Nationen*. New York: United Nations.
- Weber, K. (2026). Wieso „Europe first“ nicht alle nur positiv sehen. *ZDFheute*. Abgerufen am 25. Februar 2026 von <https://www.zdfheute.de/wirtschaft/eu-kommission-gelder-industrie-made-in-europe-100.html?>
- Wenzel, A. (2025). Europas digitale Souveränität: Impulse aus der deutsch-dänischen Zusammenarbeit. *Deutsch-Dänische Handelskammer*. Abgerufen am 30. Jänner 2026 von <https://www.handelskammer.dk/de/news/standpunkt/2025/europas-digitale-souveraenitaet-impulse-aus-der-deutsch-daenischen-zusammenarbeit>.
- ZenDiS. (2025). Digitale Souveränität als Staatsaufgabe: Bausteine einer souveränen Digitalstrategie. Bochum: Zentrum für Digitale Souveränität der Öffentlichen Verwaltung.
- Zuboff, S. (2018). *Das Zeitalter des Überwachungskapitalismus*. Frankfurt a. M.: Campus Verlag.

DOI: 10.2478/wpbl-2026-0009 • WPBI • Heft 1 • 2026 • 53–60
JEL Codes: O25, O52

Digital Sovereignty as an Economic Challenge and Political Objective

Against the backdrop of geopolitical conflicts, this article discusses the diverse challenges of digital sovereignty from the perspective of various societal stakeholder groups, such as civil society, public administration, governments and European companies. Their demands for digital sovereignty reflect claims to autonomy in action and design within the digital space and across all layers of the technology stack. The article examines selected regulatory, technological and industrial policy measures that can expand the scope of action for different actors. It discusses the political mandate to support the associated societal negotiation processes surrounding conflicts of interest and objectives.

© Der/die Autor:in 2026. Open Access: Dieser Artikel wird unter der Creative Commons Namensnennung 4.0 International Lizenz veröffentlicht (creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de).

Die Automotive Zulieferindustrie Österreichs

Herwig W. Schneider

Herwig W. Schneider, Industrewissenschaftliches Institut, Wien

In diesem Artikel wird thematisiert, dass die automotiv Zulieferindustrie ein wesentlicher Bestandteil des Wohlfahrtssystems in Österreich ist. Die Unternehmen sind in der Mehrzahl diversifiziert bzw. bedienen häufig Geschäftsfelder auch außerhalb automotiver Wertschöpfungsmilieus. Seit dem Jahr 2019 ist die wirtschaftliche Entwicklung des Sektors nicht wachsend, wodurch sich wissenschaftliche Analysen in jüngster Vergangenheit vermehrt auch mit Zukunftsaussichten auseinandersetzen. Veränderte geopolitische Rahmenbedingungen erhöhen im Verbund mit systemischen technologischen Transformationsprozessen den Druck auf die Unternehmen sowie die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandortes Österreich.

Der US-amerikanische Sozialwissenschaftler James J. Flink (1990) hat in seinem Buch „The Automobile Age“ das Auto zum Protagonisten der Geschichte des 20. Jahrhunderts gemacht: Es revolutioniert Produktionsprozesse, löst Wirtschaftshochphasen ebenso wie -krisen aus, verändert Kulturlandschaften und Städte bzw. prägt individuelle Verhalten und Möglichkeiten.

1. Struktur und Entwicklung

Österreich hat wie andere industrialisierte Länder eine Tradition im Automobilbau und ist einesteils vor dem Hintergrund der vorherrschenden industriellen Strukturen (Luptáček et al., 2024) und andernteils der seit dem Zweiten Weltkrieg entwickelten Kaufkraft des privaten Konsums nicht nur angebotsseitig, sondern auch nachfrageseitig ein Teil des *Automobile Age*. Allerdings verfügt Österreich anders als Länder wie Deutschland, Großbritannien, Italien, Japan oder die USA nicht über OEM,¹ sondern ist schwerpunktmäßig innerhalb international vernetzter Wertschöpfungsketten und -milieus positioniert (Schneider et al., 2021; 2025b).

Laut einer zuletzt im Jahr 2025 aktualisierten Unternehmensdatenbank des Industrewissenschaftlichen Instituts (IWI) zur automotiven Zulieferindustrie Öster-

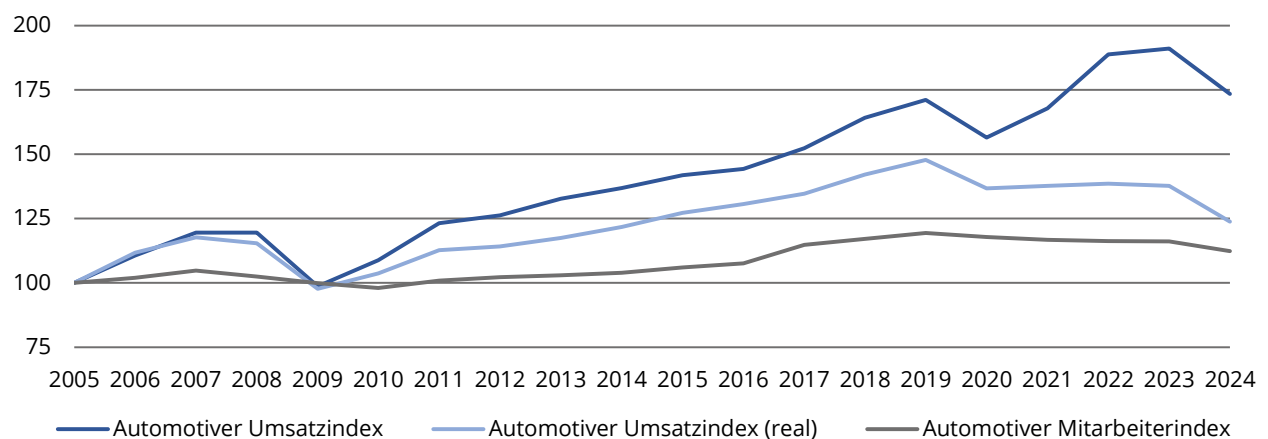
reichs umfasst das Unternehmenssample 942 Unternehmen.² Der Begriff *automotive* ist dabei ein Oberbegriff, der für alle Fahrzeuge Anwendung findet, welche von Kraftmaschinen angetrieben werden – unabhängig ob ein- oder mehrspurgeführt. Automotive Zulieferprodukte sind in der Regel Spezialinputs, die von Zulieferern im Hinblick auf nachgelagerte Endprodukte entwickelt und produziert werden. Durch Einbau werden sie ohne oder nach Bearbeitung Bestandteil des Endprodukts.³ Wesentliche automotiv Schwerpunktsetzungen der Produktionswirtschaft in Österreich sind im Zusammenhang mit dem Exterieur, dem Antrieb, dem Fahrwerk, dem Interieur oder der Elektrik/Elektronik zu sehen (Schneider et al., 2021).

Im selben Bezugsjahr 2025 sind 24 % dieser Unternehmen komplett automotiv Marktteilnehmer. Das bedeutet, dass 76 % der heimischen automotiven Zulieferindustrie nicht ausschließlich automotiv Geschäftsfelder, sondern diversifiziert auch nicht-automotiv Wirtschaftsaktivitäten bedienen. Statistisch können Unternehmen mit signifikanten automotiven Aktivitäten in Branchen wie dem Maschinenbau, der Metallerzeugung und -bearbeitung, der Herstellung von elektronischen Ausrüstungen, der Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren, der Herstellung von chemischen Erzeugnis-

¹ OEM steht für *Original Equipment Manufacturer*. In der Automobilindustrie bezeichnet man die wichtigen Marken bzw. Automobilhersteller als OEM. Automotive Unternehmen in Österreich treten häufig als Zulieferer für ebendiese OEM auf (Tier 1, 2, 3; Erzeugnisse für Abnehmer des Aftermarket oder Abnehmer von Maschinen und Anlagen für die automotiv Industrie; etc.). Jedoch operieren österreichische Unternehmen etwa bei Sonderfahrzeugen durchaus auch direkt an der Endnachfrage bzw. sind auf internationalen Absatzmärkten im Anwenderkontakt aktiv (Detter et al., 2010).

² Vgl. *automotive Unternehmensdatenbank* des IWI sowie jüngst Schneider (2025b).

³ *Automotive* ist nicht mit dem Begriff *Automobil* gleichzusetzen, auch wenn dieser in zahlreichen Fällen (insb. in der Literatur) synonym verwendet wird. Die automotiv Zulieferindustrie beliefert im engeren Sinne die Automobilindustrie (inkl. LKW und einspurige Fahrzeuge) und im weiteren Sinne auch die Bahn-, die Luft- und Raumfahrtindustrie sowie den Schiffbau. Im Rahmen der gegenständlichen Betrachtung findet das Definitionsgerüst im engeren Sinne Anwendung.

Abbildung 1. Automotive Zulieferindustrie: Umsatz- und Mitarbeiterindizes (2005=100).

Quelle: Schneider et al. (2025b), auf Basis der Statistik Austria, Leistungs- und Strukturstatistik.

sen bis hin zu den Informationsdienstleistungen erfasst sein.⁴

In einem statistischen Beobachtungszeitraum von 20 Jahren hat sich sowohl die automotiv Wirtschaftslleistung als auch der Umfang der automotiven Beschäftigung in Österreich ausgeweitet, insbesondere bis zur globalen Corona-Krise (beginnend im Jahr 2019). Signifikante, aber – im Unterschied zur aktuellen Lage – wieder rasch aufgeholte Rückgänge gab es ferner in der Zeit der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise (beginnend um die Jahresmitte 2008) (Schneider et al., 2025b).

Unter dem Eindruck der aktuellen geopolitischen Rahmenbedingungen steht die automotiv Zulieferindustrie Österreichs unter Druck. Beträgt der nominelle Umsatz im Jahr 2023 noch 31,3 Mrd. Euro, so sinkt die Wirtschaftskraft des Sektors im Jahr 2024 auf 28,4 Mrd. Euro (IWI-Unternehmensdatenbank, laufend; Schneider et al. 2025b). In realen Werten – also bereinigt um Preiseffekte von 2020 bis 2023 – wird die Entwicklung deutlicher. Die zuletzt gestiegenen Energie- und Personalkosten haben die Ertragslage der Unternehmen erodiert. Dies ist insofern von Bedeutung, als die automotiv Zulieferindustrie gerade für ihre traditionell hohen Forschungs-, Technologie- und Innovationsaufwendungen (Schneider et al., 2021) kaum Alternativen zur Selbstfinanzierung aus dem Cashflow hat. In den Abbildungen 1 und 2 werden zur besseren Vergleichbarkeit der Entwicklungen alle Zeitreihen als Indizes (mit 2005=100 in Abbildung 1 bzw. 2019=100 in Abbildung 2) dargestellt.

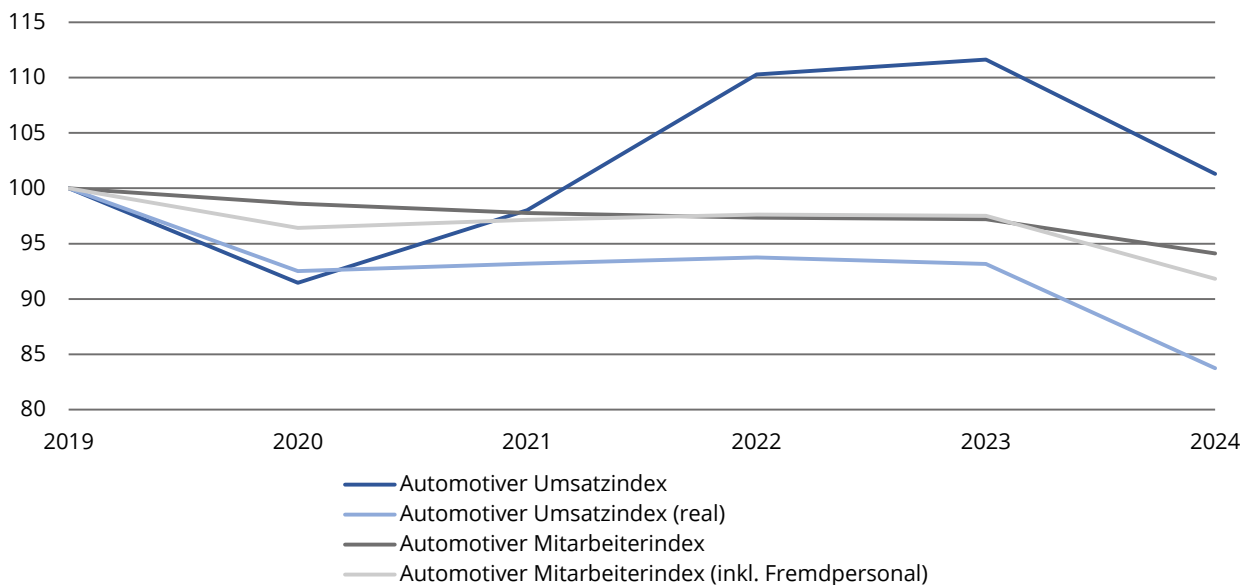
Ein ähnliches Muster weist die Beschäftigungsdynamik auf. Im Jahr 2024 finden sich knapp 77.000 Eigenpersonal-Beschäftigungsverhältnisse unmittelbar in den automotiven Zulieferunternehmen Österreichs (das entspricht rund 72.600 Vollzeitäquivalenten) (IWI-Unternehmensdatenbank, laufend; Schneider et al., 2025b). Dies sind 3,2 % weniger Arbeitsplätze als im Jahr 2023. In der Regel gibt es bei der Beschäftigung zeitliche Verzögerungseffekte, da die Unternehmen abwarten, das hoch qualifizierte Personal zu verringern und zuerst Fremdpersonal abbauen – dies lässt sich allerdings nicht direkt aus den Standarddaten der öffentlichen Statistik ablesen (Beschäftigtenrückgang inkl. Fremdpersonal von 2023 bis 2024: 5,8 %).

2. Gesamtwirtschaftliche Dimension

2.1 Die volkswirtschaftlichen Effekte

Unter gesamtwirtschaftlicher Hinzurechnung von assoziierten Wertschöpfungseffekten, die außerhalb der Unternehmensgrenzen aufgrund von Nachfrageimpulsen entstehen, sowie in weiterer Folge konsum- und investitionsinduzierten Auswirkungen, trägt die automotiv Zulieferindustrie Österreichs mehr als 4 % zum Produktionswert und knapp 4 % zur Wertschöpfung Österreichs bei (Tabelle 1; Stand 2024) (Schneider et al., 2025b). Dieser insbesondere via Arbeitnehmerentgelte und Leistungen für das Steuer- und Sozialsystem zu übersetzende Wohlstand ist ein beachtlicher Faktor für die Volkswirtschaft. Ein automotiv Beschäftigter sichert eineinhalb

⁴ Vgl. *automotive Unternehmensdatenbank* des IWI. Im Rahmen der gegenständlichen Betrachtung werden für Unternehmen mit diversifizierten Geschäftsaktivitäten ausschließlich automotiv Umsatzanteile bzw. Beschäftigungsverhältnisse gewertet.

Abbildung 2. Automotive Zulieferindustrie: Umsatz- und Mitarbeiterindizes, inkl. Fremdpersonal (2019=100).

Anmerkung: Deflationierung der Umsatzwerte auf Basis der Erzeugerpreisindizes für Güter und Dienstleistungen.

Quelle: Schneider et al. (2025b), auf Basis der Statistik Austria, Leistungs- und Strukturstatistik sowie Sonderauswertungen der Konjunkturstatistik der WKO im Produzierenden Bereich.

zusätzliche Beschäftigte außerhalb des automotiven Bereichs; ein Euro Wertschöpfung generiert beinahe 1,20 Euro zusätzliche Euro an Wertschöpfung in anderen Bereichen durch indirekte und induzierte Effekte (Schneider et al., 2025b).

Im Umkehrschluss verursachen in Zeiten des wirtschaftlichen Rückgangs jeder verlorene Euro an Wirtschaftskraft und jeder verlorene Beschäftigte aufgrund der Additionalitätswirkung einen zusätzlichen Negativeffekt in anderen Segmenten der österreichischen Volkswirtschaft. Bei zwei gekündigten Arbeitskräften innerhalb des Sektors gibt es demnach einen Verlust von drei weiteren Arbeitsplätzen außerhalb der unmittelbaren automotiven Unternehmenswelt.

Die automotive Zulieferindustrie leistet einen wesentlichen Beitrag zur Finanzierung der öffentlichen Haushalte (akkumulierte Steuerleistung sowie Beiträge zur Sozialversicherung). Selbst im schwierigen Wirtschaftsjahr 2024 liegt die Summe der generierten Steuern und Abga-

ben bei knapp 5 Mrd. Euro (Schneider et al., 2025b).⁵ Mit einem Erodieren des Wirtschaftsbereichs würden auch diese Leistungen für die Allgemeinheit geringer werden.

2.2 Die klassische Input-Output-Analyse

Die vorangestellte modellarische Betrachtung basiert auf einer Input-Output-Analyse. Diese wurde von Wassilij Leontief entwickelt und erlaubt eine Quantifizierung der durch eine bestimmte Nachfrage im Wege der wirtschaftlichen Verflechtung ausgelösten Effekte (Leontief, 1936; 1966).⁶ Ausgehend von einem feststehenden Impuls werden Wertschöpfungsketten zurückverfolgt (Backward-Linkage-Betrachtung). Im klassischen offenen Leontief-Modell ist eine bestimmte Endnachfrage der Ausgangspunkt, z.B. die Exportnachfrage nach automotiven Zulieferprodukten.⁷

Den mathematischen Kern des klassischen offenen Leontief-Modells bildet das Gleichungssystem $x - Ax = y$, wobei x der Produktionsvektor und y der

⁵ Fiskal- und Sozialbeiträge berechnen sich im Rahmen dieser Kalkulation insbesondere aus vorleistungs- und konsumabhängigen Gütersteuern, aus der Lohnsteuer, aus Dienstgeberbeiträgen zum AFFB/FLAF, aus der Kommunalsteuer, Sozialbeiträgen der Arbeitnehmer:innen/-geber:innen und arbeitnehmerinduzierten Abgaben. Die Körperschaftssteuer ist hingegen nicht berücksichtigt.

⁶ Für eine moderne Darstellung siehe Miller und Blair (2009).

⁷ Jene für die gegenständlichen Berechnungen benötigten Verflechtungsbeziehungen sind in der Input-Output-Tabelle dokumentiert. Für Österreich wird diese von der Statistik Austria jährlich veröffentlicht und gliedert die Wirtschaft in 74 Input-Output-Sektoren, welche meist mit 2-Stellern der ÖNACE-Systematik korrespondieren, zwölf Endnachfragekategorien und sechs Wertschöpfungskomponenten. Siehe Statistik Austria (2025a).

Tabelle 1. Volkswirtschaftliche Effekte der automotiven Zulieferindustrie 2024.

Volkswirtschaftliche Effekte der Automotiven Zulieferindustrie im Jahr 2024	Direkte Effekte	Indirekte Effekte	Induzierte Effekte	Gesamteffekte	ges.wirt.schaftl. Anteil	Multiplikator
Umsatz (in Mio. Euro)	28.415	10.121	9.677	48.212	(-)	1,70
Produktionswert (in Mio. Euro)	25.041	8.919	8.528	42.488	4,4 %	1,70
Wertschöpfung (in Mio. Euro)	7.251	3.900	4.657	15.808	3,7 %	2,18
Beschäftigungsverhältnisse	76.924	50.798	64.588	192.311	3,8 %	2,50
Vollzeitäquivalente	72.614	43.264	50.409	166.287	4,0 %	2,29
Arbeitnehmerentgelte (in Mio. Euro)	4.229	2.186	2.297	8.712	3,4 %	2,06
Bruttolöhne und -gehälter (in Mio. Euro)	3.575	1.815	1.903	7.292	3,4 %	2,04
Fiskal- (exkl. KÖSt) und Sozialbeitragseffekte (in Mio. Euro)	1.903	1.153	1.869	4.925	(-)	(-)
Investitionen (in Mio. Euro)	2.358	1.012	1.449	4.819	4,5 %	2,04

Anmerkung: Auswertung nach ÖNACE 2008; IO-Tabelle 2021; Die Effekte werden in Beziehung zu den entsprechenden Kennzahlen für Österreich gemäß Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnung der Statistik Austria gesetzt (Referenzjahr 2024). Der Beschäftigungsmultiplikator wurde korrigiert und statistisch bereinigt, da die Beschäftigung in den Input-Output-Tabellen im Bezugsjahr strukturelle unterschätzt wird (Corona-Krise). Direkte Beschäftigungsverhältnisse werden mit den Angaben zu Mitarbeiterzahlen aus Unternehmensdatenbank des IWI (n = 942) harmonisiert bzw. modell-exogen ausgewiesen. Die Umlegung der Entgeltparameter sowie der Vollzeitäquivalente (VZÄ) erfolgt anhand des Verhältnisses der berechneten Effekte.

Quelle: Schneider et al. (2025b), auf Basis der Statistik Austria, Input-Output-Tabellen 2021, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung 2023, Konjunkturerhebung 2024.

Endnachfragevektor ist und A die Matrix der technischen Koeffizienten a_{ij} , die angeben, wieviel von jedem Gut i als Input benötigt wird, wenn ein Gut j produziert wird. Wenn es um die Effekte auf die nationale Wirtschaft geht, ist es notwendig, die heimische Version der Verflechtungstabelle zu Grunde zu legen, sodass die Koeffizienten a_{ij} nicht die Importe enthalten. Die Lösung des Gleichungssystems liefert die Leontief-Inverse $L = (I - A)^{-1}$, wobei I die Einheitsmatrix ist. Die einzelnen Elemente und die Spaltensummen der Leontief-Inversen können als Multiplikatoren interpretiert werden, welche angeben, wieviel Produktion des Gutes i bzw. wieviel Produktion insgesamt generiert wird, wenn die Endnachfrage nach Gut j wirkt. Die gesamte von einem bestimmten Endnachfrageimpuls y ausgelöste Produktion x ergibt sich dann als $x = Ly$. Von diesen Produktionseffekten gelangt man durch Anwendung entsprechender Koeffizienten zu den weiteren Effekten, z.B. sind die Beschäftigungseffekte als $a_b x$ gegeben, wobei a_b der Vektor der Beschäftigungskoeffizienten ist.

2.3 Modifizierte Analyse für die automotive Zulieferindustrie

Im Rahmen der hier zur Anwendung gebrachten Analyse sind die Effekte der automotiven Zulieferindustrie auf Produktion, Beschäftigung, Wertschöpfung und Fiskal- und Sozialbeitragsaufkommen zu ermitteln, wodurch sich gegenüber dem klassischen offenen Leontief Modell drei wichtige Modifikationsstufen ergeben:

1. Erstens ist die Ausgangsgröße keine Endnachfrage, sondern eine vorgegebene Produktion, nämlich die

Produktion der erfassten Unternehmenseinheiten. Dies erfordert eine sogenannte Output-zu-Output Betrachtung (Miller und Blair, 2009, Kap. 13). Im einfachsten Fall kann man die Leontief-Matrix durch die Output-zu-Output-Matrix $O = L_{ii}^{-1}$ ersetzen, d.h., es wird jede Spalte i der Leontief-Inverse durch das jeweilige Diagonalelement der Leontief-Inverse dividiert. Die Elemente bzw. Spaltensummen dieser Matrix sind als Multiplikatoren interpretierbar und geben an, wieviel Produktion des Gutes i bzw. wieviel Produktion insgesamt generiert werden, wenn die Produktion eines Gutes j fix vorgegeben ist. Diese Vorgangsweise bewirkt, dass Doppelzählungen bei den Effekten vermieden werden, da eine Rückstimulierung des eigenen Input-Output-Sektors ausgeschlossen wird.

2. Wie voranstehend erläutert, ist die automotive Zulieferindustrie eine Querschnittsmaterie, welche über verschiedene Branchen streut und eine Mehrzahl an Gütern herstellt; das heißt Güter, welche in unterschiedlichen Input-Output-Sektoren klassifiziert sind. Daraus ergibt sich als zweite Modifikation das Erfordernis, dass für die Berechnung der Effekte der Produktionstätigkeit auch die quer zwischen diesen Input-Output-Sektoren wirkenden Effekte ausgeschlossen werden müssen, damit es zu keinen Doppelzählungen kommt. Dies geschieht durch das sogenannte gemischt-exogen-endogene Modell, das auf Stone (1961) zurückgeht (Miller und Blair, 2009; Koller und Luptacik, 2007). Hier werden in jenen Sektoren, in welchen die Produktion fix vorgegeben ist,

z.B. den Gütern, die von der automotiven Zulieferindustrie produziert werden, die Variablen x_i auf die rechte Seite des Gleichungssystems geholt und als exogen behandelt, während die entsprechenden y_i auf die linke Seite gezogen werden. Die Lösung dieses umarrangierten Gleichungssystems ergibt eine Multiplikatorenmatrix, die spezifisch für die Konstellation der vorgegebenen Produktionstätigkeit angepasst ist.

3. Eine dritte Modifikationsstufe des Modells berücksichtigt zusätzlich, dass die automotive Zulieferindustrie nicht die ganze Produktion des Gutes i umfasst, wenn sie das Gut i herstellt. So ist etwa der Anteil der automotiven Zulieferindustrie an der Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren etwa 7 % und an der Herstellung von Lederwaren etwa 6 %. Zur Vermeidung von Doppelzählungen reicht es also aus, die Rückstimulation auf diesen Teilbereich in den Berechnungen auszuschließen. Wenn der Anteil an der Produktion des Gutes i Eins ist, wären alle Rückstimulationen rechnerisch auszuschließen und die Produktion dieses Input-Output-Sektors wäre zur Gänze exogen im Rahmen des Modells. Wenn der Marktanteil geringer ist, ist auch der Grad der Exogenität geringer. Methodisch kann dies z.B. durch eine Isolation des von der automotiven Zulieferindustrie erfassten Bereichs der Produktion des Gutes i in jeweils einem eigenen Input-Output-Sektor umgesetzt werden.⁸

Im Rahmen der ökonomischen Modellierung werden neben den direkten und indirekten Effekten auch die induzierten Effekte quantifiziert. Die direkten Effekte umfassen die unmittelbar bei den erfassten Unternehmen (d.h. den Unternehmen der automotiven Zulieferindustrie) stattfindende Produktion, Wertschöpfung und Beschäftigung. Die indirekten Effekte kommen durch die Zulieferverflechtungen zustande und umfassen die Produktion, Wertschöpfung und Beschäftigung bei den heimischen direkten oder indirekten Zulieferern der automotiven Zulieferindustrie. Für die Berechnung der induzierten Effekte wird eine Modellerweiterung eingesetzt. Das vom IWI eingesetzte Modell unterscheidet die einkommensinduzierten und die investitionsinduzierten

Effekte. Unter teilweiser Endogenisierung der Konsumnachfrage ergeben sich die einkommensinduzierten Effekte dadurch, dass die durch die direkten und indirekten Effekte generierten Arbeitseinkommen in der Folge zu zusätzlicher Nachfrage nach heimischen Konsumgütern führen. Die investitionsinduzierten Effekte berücksichtigen ferner, dass die Produktionstätigkeit auch Investitionen auslöst bzw. notwendig macht, wobei sich das Modell auf die Investitionen unmittelbar des betrachteten Bereichs (d.h. der automotiven Zulieferindustrie) und die Effekte der zusätzlichen Nachfrage konzentriert.⁹

3. Ein Blick in die marktliche Zukunft

Der bisherige Hochstand an der weltweiten Produktion von Kraftfahrzeugen datiert aus dem Jahr 2017 mit mehr als 97 Millionen Fahrzeugen. Laut letztverfügbaren Daten für 2024 sind es mittlerweile jedoch rund 92 Millionen (OICA, 2026). Als James J. Flink Ende der 1980er-Jahre begonnen hat sein Buch „The Automobile Age“ (1990) zu schreiben, lag die Jahresproduktion noch bei unter 50 Millionen Stück. Zur Jahrtausendwende lag sie knapp unter 60 Millionen Stück, um dann innerhalb von zwei Jahrzehnten zum aktuellen Niveau anzusteigen. Strukturell betrachtet: Signifikant steigende Produktionszahlen gibt es seit der Jahrtausendwende in China und Indien, deutliche Steigerungen auch in lateinamerikanischen Ländern (Mexiko, Brasilien, Argentinien) und Südafrika. Rückgänge gibt es dagegen in den USA, Japan und in traditionellen europäischen Produktionsländern, wobei innerhalb Europas ein Teil durch Verschiebungen nach Tschechien, Ungarn, Rumänien und die Slowakei bzw. in die Türkei und nach Marokko kompensiert wurde.

Vor dem Hintergrund der allgegenwärtigen digitalen Transformation einerseits und dem Anspruch der Dekarbonisierung andererseits – diese beiden Faktoren stehen per se für substanzielle Transformationsprozesse, welche technologische Herausforderungen für die automotive Zulieferindustrie mit sich bringen¹⁰ – wird die Welt der Automobilproduktion geografisch vielfältiger. Für automotive Zulieferunternehmen beinhaltet diese Entwicklung Chancen und Risiken zugleich: Es gibt

⁸ Das hier skizzierte gemischt-exogen-endogene Modell mit Marktanteilen wurde seitens des IWI weiterentwickelt und in zahlreichen industrieökonomischen Studien angewendet. Es hat sich bewährt, um die volkswirtschaftliche Bedeutung eines über mehrere Branchen streuenden Bereichs inhaltlich widerspruchsfrei zu quantifizieren. Vgl. Studienprogramm des IWI.

⁹ Die in Tabelle 1 (im Vergleich zu den indirekten Effekten) relativ hohen induzierten Effekte der automotiven Zulieferindustrie gründen sich in der Berücksichtigung auch der investitionsinduzierten Effekte und der relativ hohen Investitionsintensität der automotiven Zulieferindustrie.

¹⁰ Einerseits erfordert die Vielfalt an technologischen Konzepten auch eine Vielfalt an Komponenten (und bietet damit Marktchancen), andererseits können v.a. kleine und mittlere Unternehmen von einer technologischen Mehrgleisigkeit überfordert sein.

die Chance, in dynamische Regionen mit Produzenten mitzugehen bzw. neue Partner zu suchen, sowie die Chance, am Heimmarkt neu hinzutretende Anbieter als Kunden zu gewinnen. Das Risiko besteht darin, mit den bisherigen Partnern auf schwach wachsenden Märkten unter zunehmenden wirtschaftlichen Druck zu geraten.

Eine Triebkraft für neue Momente sind nicht zuletzt demografische Veränderungen, wobei nicht die Bevölkerungszahl per se, sondern die kaufkräftige Bevölkerung entscheidend ist: In vielen Ländern wächst eine Mittelschicht, die erstmals in der Familiengeschichte an den Kauf eines eigenen Automobils denken kann. Diese steigende Nachfrage macht in Süd-, Ost- und Südostasien ebenso wie in Lateinamerika eine Vergrößerung der Produktion sinnvoll. Vor allem die großen Herstellerländer China und Indien haben noch verhältnismäßig niedrige Motorisierungsgrade von rund 245 (State Council of the People's Republic of China, 2024; Gorham et al., 2022) (pro 1.000 Einwohner) bzw. 34 (Data for India, 2025; Gorham et al., 2022) (pro 1.000 Einwohner).¹¹

Die automotive Zulieferindustrie Österreichs hat in den vergangenen Jahrzehnten die Ostöffnung und Westintegration gleichzeitig nutzen können, um den Zugang zu interessanten Märkten zu erweitern und die Kostenposition durch gezielte Auslagerung und Arbeitsteilung zu verbessern. Die dafür notwendigen Prozesse konnten im Sinne institutionentheoretischer Vorgaben umgesetzt werden.¹² Noch haben die Unternehmen der automotiven Zulieferindustrie Österreichs dank laufender Maßnahmen zur Aus- und Weiterbildung einen Grundstock an Fachkräften, die einerseits die Produkt- und Prozessinnovation durchführen und implementieren können und andererseits mit Flexibilität und ohne Kompromisse bei der Qualität die Produktion sicherstellen. Ein entscheidender Punkt ist freilich durch entsprechende Anreize und Bildungsangebote die langfristige, ausreichende Verfügbarkeit von Techniker:innen aller Qualifikationsniveaus.

Der derzeitige Rückgang in der automotiven Zulieferindustrie Österreichs weist auch auf eine Ver-

schlechterung der Wettbewerbsfähigkeit des Standorts in den letzten Jahren hin. Eine aktuelle Studie des IWI (Schneider et al., 2025a) fasst mehrere internationale Standortvergleichsstudien und offizielle Rankings zu Standortfaktoren zusammen.¹³ Durch die Aggregation aller in diesen Vergleichen berücksichtigten Bereiche wurde ein Gesamtwert für die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts berechnet. Dieser Wert zeigt, dass die Position des Wirtschaftsstandorts Österreich im Vergleich zu anderen Ländern insgesamt zurückgegangen ist. Der Wert sank zwischen 2020 und 2023 kontinuierlich von 437 Punkten im Jahr 2020 auf 401 Punkte im Jahr 2023. Es gibt jedoch sowohl Bereiche mit Verschlechterungen als auch Bereiche mit Verbesserungen.

Zu den Faktoren, bei denen der Standort Österreich vergleichsweise ungünstig abschneidet, gehören hohe Löhne und Lohnnebenkosten, hohe Inflation, hohe Energiekosten, Fachkräftemangel und Bürokratie. Bereiche, in denen Österreich weiterhin einen Vorteil hat, sind hohe Produktqualität, präzise Fertigung, innovative Materialien und hoch entwickelte Logistik.

4. Fazit

Die automotive Zulieferindustrie Österreichs ist ein wichtiger Bestandteil der heimischen Volkswirtschaft. Aufgrund ihrer engen Verflechtung im Wirtschaftsgefüge mit anderen Branchen und Sektoren gibt es Additionalitäten bei Kernindikatoren wie Produktion, Wertschöpfung und Beschäftigung. Damit in Verbindung gibt es einen signifikanten Einfluss auf nationale Steuerleistung und Beiträge zur Sozialversicherung. Die Entwicklung über die vergangenen zwei Jahrzehnte ist in Summe positiv, in jüngster Vergangenheit aber negativ festzustellen. Vor dem Hintergrund technologischer Transformationsprozesse, sich verändernder geopolitischer und -ökonomischer Rahmenbedingungen und Fragen zur komparativen Standortqualität Österreichs ist aus ökonomischer Sicht mit Interesse in die Zukunft zu blicken.

¹¹ Ein ergänzender Vergleich zu ausgewählten Regionen Europas: Die stärksten Zuwächse gab es in den letzten zehn Jahren in den mittel-, ost- und südosteuropäischen Ländern, welche aber weiterhin unter dem europäischen Gesamtdurchschnitt liegen (580 pro 1.000 Einwohner). Auch in Ländern mit traditionell überdurchschnittlicher Automobildichte gibt es in den letzten zehn Jahren Zuwächse wie in Frankreich (plus 20 auf 580), Deutschland (plus 40 auf 590) und sogar Spitzenreiter-Land Italien (plus 80 auf 700). Alle diese Länder liegen freilich weiterhin unter dem Motorisierungsgrad der USA (Eurostat, 2026; UNECE, 2026).

¹² Die evolutorische Entwicklung zwingt zur Anpassungseffizienz in ständig aufeinanderfolgenden Ungleichgewichtsmomenten. Anpassungsqualität ist dergestalt ein zentrales Erfolgskriterium für wirtschaftlichen Erfolg (North, 1990).

¹³ Es wurden die folgenden drei Rankings berücksichtigt: World Competitiveness Ranking (Institute for Management Development), GII – Global Innovation Index (World Intellectual Property Organization, WIPO) und GTCI – Global Talent Competitiveness Index (INSEAD). Insgesamt wurden 28 Indikatoren verarbeitet.

Referenzen

- BMWET. (2025). *Industriestrategie Österreich 2035*. Wien: BMWET.
- Data for India. (2025). *Vehicle ownership in India*. Abgerufen am 19. Jänner 2026 von <https://www.dataforindia.com/vehicle-ownership/>.
- Detter, H., Lengauer, S. D., Raßmann, A. & Schneider, H. W. (2010). *Skizzierung der Entwicklung von nachhaltig wirksamen Maßnahmenpaketen zur Hebung der Innovationskraft und Stärkung der Forschungs-, Technologie- und Innovationsaktivitäten der Automotiven Zulieferindustrie Österreichs*. Wien: IWI.
- Eurostat. (2026). *Passenger cars – per thousand inhabitants*. Abgerufen am 19. Jänner 2026 von https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/road_eqs_carhab/default/table?lang=en&category=road.road_eqs.
- Flink, J. J. (1990). *The Automobile Age*. Massachusetts: Massachusetts Institute of Technology Press.
- Gorham, R., Bose, D., Dos Anjos Ribeiro Cordeiro, M. J., Darido, G. B., Koupal, J., Krishnan, R. V., Neki, K. & Qiu, Yin. (2022). *Motorization Management for Development : An Integrated Approach to Improving Vehicles for Sustainable Mobility (English)*. Washington, D.C.: World Bank Group.
- IEA. (2025). *Global EV Outlook 2025*. Abgerufen am 19. Jänner 2026 von <https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2025>
- IWI. (laufend). *Automotive Unternehmensdatenbank des Industrierwissenschaftlichen Instituts*. Wien: IWI.
- Koller, W. & Luptacik, M. (2007). *Measuring the Economic Importance of an Industry: An Application to the Austrian Agricultural Sector*. Paper presented at the 16th International Input-Output Conference, Istanbul, 2-6 July 2007.
- Leontief, W. (1936). Quantitative Input and Output Relations in the Economic System of the United States. *Review of Economics and Statistics*, 18(3), S. 105–125
- Leontief, W. (1966). *Input-Output Economics*. New York: Oxford University Press.
- Luptáčík, P., Menz, S. Mörk, A., Scheucher, R. & Schneider, H. W. (2024). *Industriebuch des Industrierwissenschaftlichen Instituts*. Wien: IWI.
- Miller, R. E. & Blair, P. D. (2009). *Input-Output Analysis. Foundations and Extensions*, (2. Auflage). Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- OICA. (2026). *Production Statistics*. Abgerufen am 19. Jänner 2026 von <https://oica.net/production-statistics/>.
- Schneider, H. W., Demiroglu, D., Fuchsreiter, K. & Luptáčík, P. (2021). *Automotive Zulieferindustrie als Exporterfolg – Strategien für Post-COVID*. Wien: IWI.
- Schneider, H. W., Luptáčík, P. & Gruber, T. (2025a). *Internationaler Vergleich von Standorten der Automobilwirtschaft*. Wien: IWI.
- Schneider, H. W., Luptáčík, P. & Gruber, T. (2025b). *Internationaler Wettbewerb der Wirtschaftsstandorte in der Automotiven Zulieferindustrie – Berichtsjahr 2025*. Wien: IWI.
- State Council of the People's Republic of China. (2024). *全国机动车达4.4亿辆 驾驶人达5.32亿人*. Abgerufen am 19. Jänner 2026 von https://www.gov.cn/lianbo/bumen/202407/content_6961935.htm.
- State Council of the People's Republic of China. (2024). *Technology boosts traffic management*. Abgerufen am 19. Jänner 2026 von https://english.www.gov.cn/news/202407/25/content_WS66a1aaadc6d0868f4e8e96f2.html.
- Statistik Austria. (2025a). *Input-Output-Tabelle 2021. Inklusive Aufkommens- und Verwendungstabelle*. Wien: Statistik Austria.
- Statistik Austria. (2025b). *Leistungs- und Strukturstatistik 2023*. Wien: Statistik Austria.
- Statistik Austria. (2025c). *Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung 2024*. Wien: Statistik Austria.
- Stone, R. (1961). *Input-Output and National Accounts*. Paris: OEEC.
- UNECE. (2026). *Passenger car rate*. Abgerufen am 16. Februar 2026 von <https://w3.unece.org/PXWeb/en/Table?IndicatorCode=44>.
- WKO. (2025). *Konjunkturstatistik im Produzierenden Bereich 2024*. Wien: Wirtschaftskammer Österreich.

DOI: 10.2478/wpbl-2026-0010 • WPBL • Heft 1 • 2026 • 61–67
JEL Codes: L16, L25, L52, L62

The Automotive Supply Industry in Austria

This article discusses the automotive supplier industry as a key component of the welfare system in Austria. The majority of companies are diversified; they operate in business areas inside and outside the automotive value chain. Since 2019, the sector's economic growth is stagnating and declining, leading academic analyses to increasingly focus on future prospects. Changing geopolitical conditions, coupled with systemic technological transformations, are increasing the pressure on companies and impacting the competitiveness of Austria as a business location.

© Der/die Autor:in 2026. Open Access: Dieser Artikel wird unter der Creative Commons Namensnennung 4.0 International Lizenz veröffentlicht (creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de).

Datenbasierte Einblicke in Struktur und Dynamik aktueller Handelsentwicklungen: Der IHS Trade Monitor

Sebastian Koch, Hannes Zenz

Sebastian Koch, IHS, Wien
Hannes Zenz, IHS, Wien

Vor dem Hintergrund tiefgreifender Umbrüche im internationalen Handel ist der Bedarf an zeitnahen, datenbasierten Einschätzungen deutlich gestiegen. Der IHS Trade Monitor trägt diesem Bedarf Rechnung, indem er eine datengetriebene Analyse des österreichischen Außenhandels ermöglicht. Die allmonatlich aktualisierten Außenhandelsdaten werden hierfür preis- und saisonbereinigt aufbereitet, um aktuelle konjunkturelle Signale klarer interpretieren zu können. Durch die Verknüpfung von Zeit-, Länder- und Güterdimensionen erlaubt das Tool eine vertiefte Analyse der Handelsstruktur, wie etwa der österreichischen Exporte in die USA. Damit leistet der IHS Trade Monitor einen transparenten und evidenzbasierten Beitrag zur Einordnung aktueller außenwirtschaftlicher Entwicklungen.

1. Einleitung

Die Entstehung des IHS Trade Monitors ist vor dem Hintergrund tiefgreifender Veränderungen im internationalen Handel insbesondere in den vergangenen Jahren zu sehen: Während der COVID-19-Krise wurden internationale Lieferketten massiv gestört. Der Krieg in unmittelbarer Nachbarschaft der EU und die damit einhergehenden Umwälzungen von Handelsströmen – insbesondere im Bereich der Gaslieferungen, aber auch bei zentralen Vorleistungen und Rohstoffen sowie in der Nahrungsmittelproduktion, etwa bei Düngemitteln – haben die Verwundbarkeit bestehender Handelsverflechtungen deutlich gemacht. Zunehmende geopolitische Spannungen und nicht zuletzt die erratische Handelspolitik der US-Administration haben das globale Gefüge von Handelsbeziehungen zunehmend unter Druck gesetzt.

In diesem Umfeld ist der Bedarf an schnellen, datenbasierten Einschätzungen stark gestiegen. Ökonom:innen mit Schwerpunkt Außenhandel ebenso wie Politik, Wirtschaft, Medien und die breite Öffentlichkeit benötigen heute zeitnahe, transparente und nachvollziehbare Informationen, um aktuelle Entwicklungen sachgerecht einordnen zu können. Vor diesem Hintergrund wurde bereits 2023 der IHS Trade Monitor am Institut für Höhere Studien schrittweise entwickelt und nach einer Phase der rein internen Nutzung Anfang 2025 online zur Verfügung gestellt (Koch & Lietz, IHS Trade Monitor). Ziel war es, eine bislang bestehende Lücke zu schließen: ein Instrument, das Entwicklungen im österreichischen

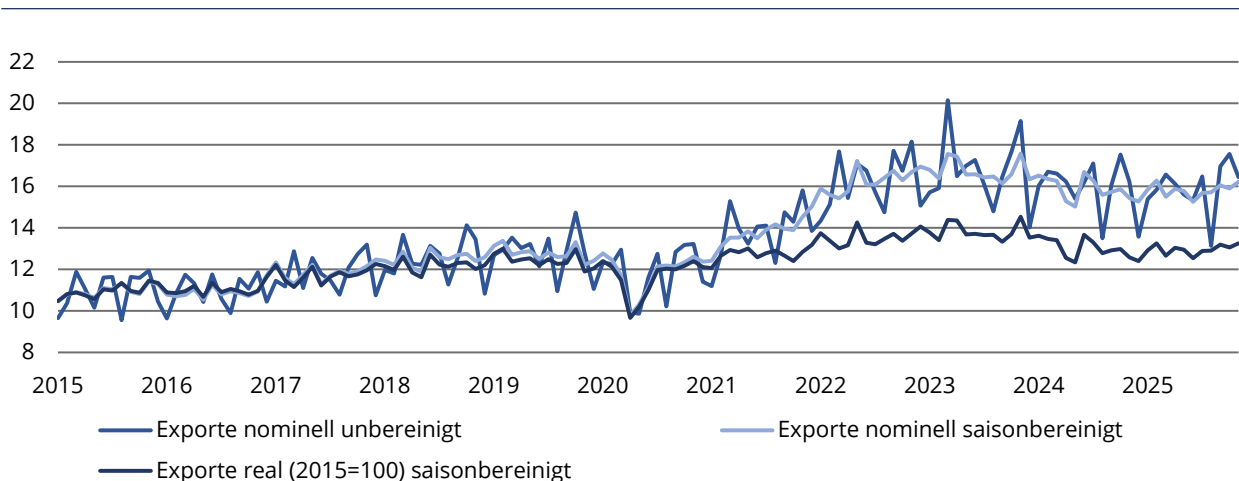
Außenhandel am aktuellen Rand abbildet, Veränderungen rasch sichtbar macht und komplexe Handelsströme verständlich sowie interaktiv darstellt. Der Fokus liegt dabei bewusst auf einer breiten Nutzergruppe – von Entscheidungsträger:innen über Analyst:innen bis hin zu Journalist:innen und der interessierten Öffentlichkeit. Der IHS Trade Monitor bietet vertiefende Sichtweisen auf die Datenlage in *Zeitreihenanalysen* einerseits und *Strukturanalysen* andererseits. Im Folgenden sollen die Analysemöglichkeiten und damit einhergehende Ergebnisse anhand von aktuellen Fragestellungen dargestellt werden.

Infobox IHS Trade Monitor

Der IHS Trade Monitor ist ein interaktives Webtool, das die österreichischen Außenhandelsdaten strukturiert aufbereitet und detaillierte Auswertungen nach Handelspartnern, Warengruppen und Zeiträumen bereitstellt. Die Daten werden einmal im Monat nahezu zeitgleich mit der Veröffentlichung der Außenhandelsstatistik durch die Statistik Austria aktualisiert.

Ein zentraler Mehrwert liegt in der Saison- und Preisbereinigung der Gesamtwarenxporte und -importe sowie in der Verschneidung von Produkt- und Länderdimensionen, die eine differenzierte Analyse außenwirtschaftlicher Dynamiken ermöglicht. Neben einer Übersichtsseite mit den wesentlichen Kerninformationen bietet der Trade Monitor zwei vertiefende Analyseperspektiven: Im Reiter *Zeitreihenanalyse* steht die Entwicklung der Handelsbeziehungen im Zeitverlauf im Zentrum, wobei sowohl der Außenhandel insgesamt als auch einzelne Länder und/oder Produktgruppen betrachtet werden können. Die *Strukturanalyse* stellt hingegen die Verknüpfung der Länder- mit der Produktgruppendifferenzdimension in den Fokus. Interaktive Grafiken ermöglichen eine intuitive und nachvollziehbare Analyse der Entwicklungen.

Der IHS Trade Monitor richtet sich an ein breites Fachpublikum und unterstützt das Verständnis aktueller handels- und konjunktureller Entwicklungen. Er steht unter <https://trade.ihs.ac.at/> kostenfrei zur Verfügung.

Abbildung 1. Österreichische Gesamtwarenexporte in Mrd. Euro, nominell sowie bereinigt.

Quelle: IHS Trade Monitor.

2. Zeitreihenanalyse

2.1 Saison- und preisbereinigte Rechnung

Die offiziellen Außenhandelsdaten für Österreich werden auf monatlicher Basis von Statistik Austria veröffentlicht (Statistik Austria, 2026a) und sind weder preis- noch saisonbereinigt. Daher weisen die Handelsströme einerseits starke saisonale Muster auf, die die Vergleichbarkeit mit den Vormonaten erschweren und somit die konjunkturelle Dynamik überdecken. Andererseits ist zunächst unklar, ob Export- und Importveränderungen auf eine Veränderung der Warenmenge und bzw. oder der Warenpreise zurückzuführen sind. Daher werden die Außenhandelsdaten für den IHS Trade Monitor in zweifacher Hinsicht aufbereitet. Um Änderungen des Preisniveaus Rechnung zu tragen, werden Exporte und Importe zunächst preisbereinigt. Da für die Außenhandelsstatistik keine monatlichen Deflatoren verfügbar sind, erfolgt die Preisbereinigung für die Exporte näherungsweise mit Hilfe des Erzeugerpreisindex für den Auslandsmarkt¹, der ebenfalls von Statistik Austria veröffentlicht wird (Statistik Austria, 2026b). Für die Importe wird der vierteljährliche Importpreisindex aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (Statistik Austria, 2026c) zeitlich auf monatliche Frequenz disaggregiert. Die preisbereinigten Handelsdaten werden anschließend mittels des von Eurostat empfohlenen Verfahrens JDemetra+ (jdemetra, 2026) in eine saison- und kalenderbereinigte Form gebracht. Abbildung 1 zeigt anhand der

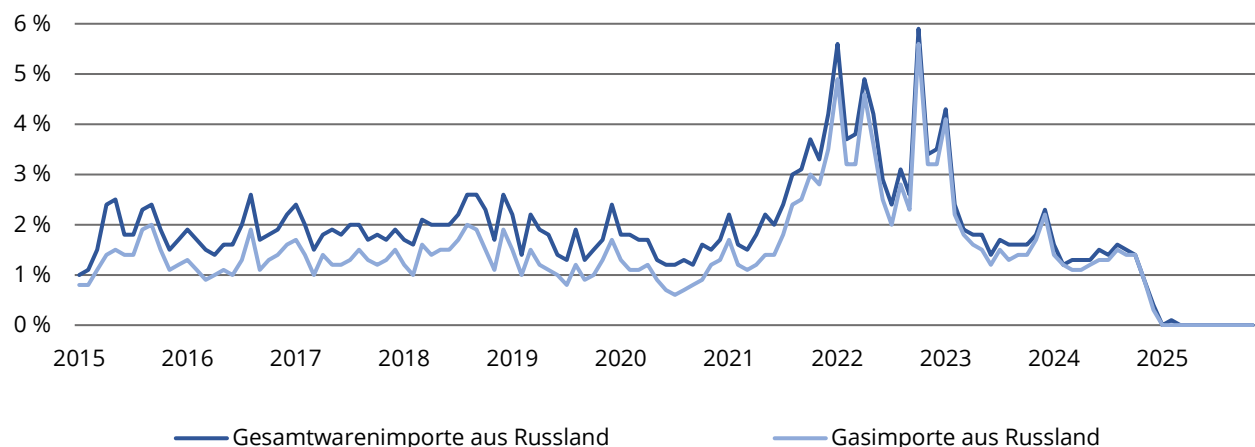
österreichischen Gesamtexporte, wie sich die derart bereinigten Zeitreihen von den Originaldaten unterscheiden. Die unbereinigte Zeitreihe (in Mittelblau dargestellt) ist durch starke saisonale Schwankungen gekennzeichnet, die mit Hilfe von JDemetra+ beseitigt werden (saisonbereinigte nominelle Zeitreihe in Hellblau). Das Niveau der österreichischen Exporte verläuft dadurch wesentlich ruhiger. Die saison- und preisbereinigte Zeitreihe (dunkelblau) offenbart schließlich, dass die starke nominelle Zunahme der Exporte in den Jahren 2021 und 2022 primär durch den Preisanstieg bedingt war und nur in geringem Ausmaß durch eine Zunahme der Exportmengen. Derartige Berechnungsschritte sind auch für die Gesamtwarenimporte Österreichs verfügbar. Durch die Bereinigung von Saison- und Preiseffekten schärft daher der IHS Trade Monitor den Blick auf das konjunkturelle Signal, das für die Einschätzung der volkswirtschaftlichen Lage Österreichs besonders wichtig ist.

2.2 Entwicklung der österreichischen Warenimporte aus Russland

Interessant ist auch ein Blick auf die Entwicklung der Warenimporte aus Russland, die durch den Angriff auf die Ukraine in zunehmenden Maße mit Sanktionen und Gegenmaßnahmen belegt wurden. Betrachtet man etwa die Einfuhren aus Russland als Anteil an den österreichischen Gesamtwarenimporten (Abbildung 2, blaue Zeitreihe), so lagen diese bis 2020 im Durchschnitt bei

¹ Der Erzeugerpreisindex misst die durchschnittliche Preisentwicklung der hergestellten und am Markt abgesetzten Waren von inländischen Erzeugungsbetrieben (Statistik Austria, 2019). Teilindizes für Inlands- und Auslandsmarkt ermöglichen eine nach Absatzmärkten differenzierte Betrachtung.

Abbildung 2. Gasimporte aus Russland als Anteil der österreichischen Gesamtimporte, in %.



Quelle: IHS Trade Monitor.

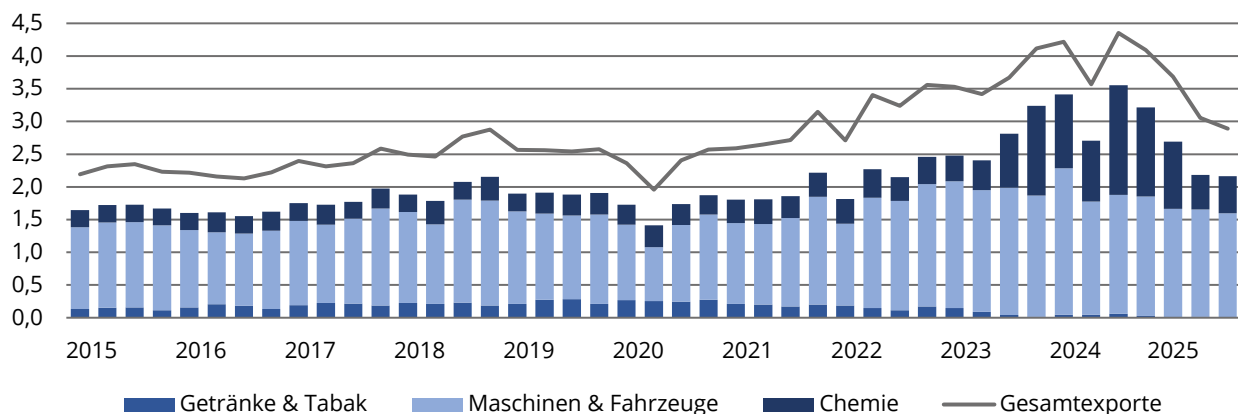
knapp 2 %. Während der Energiekrise schnellte dieser Anteil jedoch auf fast 6 % aller österreichischen Importe nach oben – ein Umstand, der nahezu ausschließlich auf die stark gestiegenen Gasimporte aus Russland (in Hellblau dargestellt) zurückzuführen ist. Seit 2025 sind die Importe aber infolge der Wirtschaftssanktionen und der umfassenden Umstellung der europäischen Beschaffungsstrukturen sowie der Auflösung des Gastransitvertrags zwischen Russland und der Ukraine praktisch auf null gefallen.

3. Strukturanalyse: Entwicklung der österreichischen Exporte in die USA

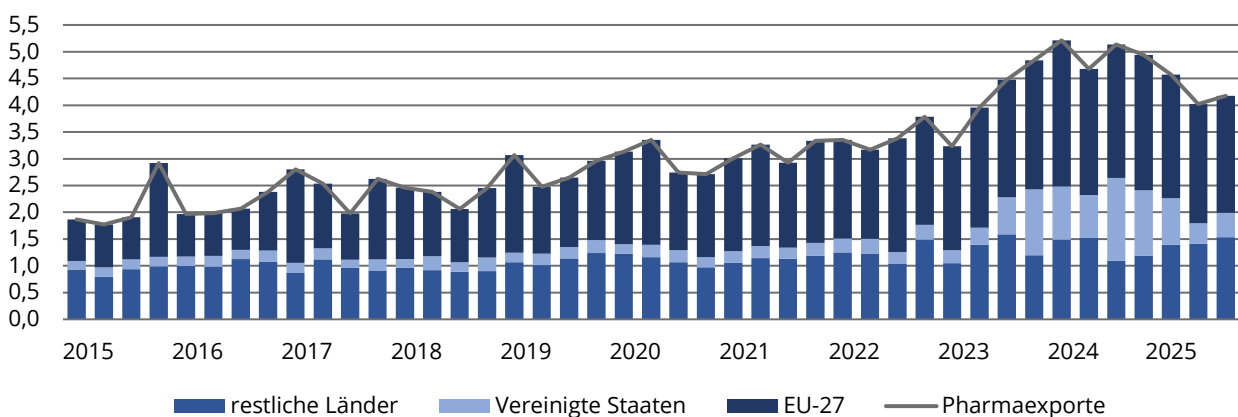
„Die Exporte in die Vereinigten Staaten schrumpften um 24,7 % auf 8,05 Mrd. Euro, den mit -49,8 % höchsten Einbruch gab es dabei bei medizinischen und pharmazeutischen Produkten“, berichtete Statistik Austria im November und bezog sich dabei auf die (nominellen) Veränderungen in den ersten acht Monaten 2025, verglichen mit dem Vorjahreszeitraum (Statistik Austria, 2025). Diese Entwicklung gab Anlass zur Sorge. Eine Bewertung sollte aber im größeren Kontext erfolgen. Mit Hilfe der *Strukturanalyse* des IHS Trade Monitors, bei der Länder- und Güterdimensionen miteinander verschnitten werden können, ist dies mit wenigen Klicks möglich. Abbildung 3 zeigt die quartalsweise Entwicklung der (nominellen) Exporte in die USA seit 2015. Die Gesamtexporte (graue Linie) sind im zweiten und dritten Quartal 2025 deutlich gesunken. Im Vorjahresvergleich

fällt dabei insbesondere der starke Rückgang im dritten Quartal auf, wobei aber zu beachten ist, dass die Exporte im dritten Quartal 2024 auf einem Rekordniveau lagen. Eine Analyse auf Güterebene zeigt, dass der Rückgang dabei vor allem von den chemischen Erzeugnissen getrieben wird. Weiters lässt sich die Zeitreihe genauer aufschlüsseln, und es wird deutlich, welche Gütergruppen sich in den *Chemischen Erzeugnissen* verbergen: Es handelt sich dabei fast ausschließlich um medizinische und pharmazeutische Erzeugnisse. Dabei ist aber zu beachten, dass sich ab Jahresmitte 2023 die Pharma-Exporte in die USA fast vervierfacht und mit 1,55 Mrd. Euro im dritten Quartal 2024 ihr Maximum erreicht haben. Seitdem sind die Pharma-Exporte wieder stark rückläufig.

Tieferegehende Analysen liefert die Produktgruppenansicht *medizinische und pharmazeutische Erzeugnisse* (Abbildung 4). So lässt sich prüfen, ob möglicherweise die österreichischen Pharmaexporte insgesamt besonderen Umwälzungen unterliegen. Dies trifft allerdings nicht zu, vielmehr kann gezeigt werden, dass vom dritten Quartal 2023 bis zum ersten Quartal 2025 der Anstieg der Pharmaexporte maßgeblich durch die USA bestimmt wurde. Über die Hintergründe kann an dieser Stelle nur spekuliert werden: Politischer Druck hin zu einem Reshoring der Pharmaindustrie in die USA sowie die Androhung des Erhebens von 100 %-Zöllen im Herbst des Jahres 2025 könnten einerseits dazu geführt haben. Bei Betrachtung der von den USA insgesamt gemeldeten Pharmaimporte laut UN Comtrade

Abbildung 3. Struktur der österreichischen Gesamtexporte in die Vereinigten Staaten in Mrd. Euro, nominell.

Quelle: IHS Trade Monitor.

Abbildung 4. Struktur der Pharmaexporte nach ausgewählten Zielregionen in Mrd. Euro, nominell.

Quelle: IHS Trade Monitor.

(United Nations, 2026) fällt zunächst der März 2025 mit einem deutlichen Plus auf, was auf Vorzieheffekte in Erwartung der verschärften US-Zollpolitik hinweisen dürfte. Ein Rückgang der gesamten US-Pharmaimporte ist aber nicht in dieser Schärfe wie in den österreichischen Statistiken zu erkennen. Ein weiterer möglicher Grund insbesondere bei Produkten mit einem hohen Lizenzanteil wie pharmazeutischen Erzeugnissen könnten aber auch steuerliche Überlegungen multinationaler Unternehmen sein, vor allem da sich im Zuge des Ausrollens der globalen Mindestbesteuerung (OECD, 2021) die relativen Unternehmenssteuersätze geändert haben dürften.

Die wertmäßig größte Gütergruppe bei den US-Exporten, Maschinen und Fahrzeuge, in Hellblau dargestellt,

(siehe nochmal Abbildung 3), blieb dagegen über den gesamten betrachteten Zeitraum relativ unverändert und zeigte auch im zweiten und dritten Quartal 2025 nur ein geringes Minus. Die bearbeiteten und Fertigwaren – aus Gründen der Übersichtlichkeit nicht gesondert dargestellt – zeigen ebenfalls keine wesentlichen Veränderungen. Nur die Getränkeexporte (in Blau) haben sich seit Anfang 2023 zurückgebildet und wurden mit Beginn 2025 nahezu vollständig eingestellt, was auch im Zusammenhang mit der Eröffnung von Produktionsstätten in den USA stehen könnte.

4. Fazit

Wie die obige Analyse zeigt, erlaubt der IHS Trade Monitor durch die Verknüpfung von Zeit-, Länder- und Güter-

dimensionen eine schrittweise Vertiefung von Außenhandelsentwicklungen. So lassen sich Auffälligkeiten im Aggregat leicht analysieren und auf Entwicklungen in einzelnen Ländern oder Produktgruppen zurückführen. Die dahinterliegenden Gründe können in einem rein datengetriebenen Analysetool allerdings nicht aufgezeigt werden. Eine weitere Einschränkung ist, dass die Daten mit einem nicht unerheblichen Publikationsverzug von 70 Tagen dargestellt werden, die sich an

Publikationslogik der Außenhandelsstatistik seitens Statistik Austria orientiert. Für eine Einschätzung zur Entwicklung des österreichischen Außenhandels über den aktuellen Datenstand hinaus sei daher ergänzend auf den FIW Trade Indicator (FIW, 2026) verwiesen. Dort werden mit Hilfe eines Nowcasting-Modells (Ertl et al., 2024) Außenhandelsprognosen für die letzten zwei Monate erstellt, was den Publikationsverzug deutlich verkleinert.

Referenzen

- Ertl, M., Fernandez, O., Fortin, I., Hlouskova, J., Hofer, H., Koch, S. P., Kunst, R. M. & Wende, A. (2024). *FIW Trade Indicator. Ökonometrisches Schätzmodell zum Nowcast des österreichischen Warenaußenhandels*. Wien: Institut für Höhere Studien.
- FIW. (2026). *FIW Trade Indicator*. Abgerufen am 17. Jänner 2026 von <https://www.fiw.ac.at/fiw-trade-indicator/>.
- jdemetra. (2026). *JDemetra+ – Seasonal adjustment and time series analysis tool*. Abgerufen am 17. Jänner von <https://github.com/jdemetra>.
- Koch, S. P. & Lietz, C. (2025). *IHS Trade Monitor*. Abgerufen am 17. Jänner 2026 von <https://trade.ihs.ac.at/>.
- OECD. (2021). *Tax Challenges Arising from Digitalisation of the Economy – Global Anti-Base Erosion Model Rules (Pillar Two): Inclusive Framework in BEPS*. Paris: OECD Publishing.
- Statistik Austria. (2019). *Standard-Dokumentation. Metainformationen (Definitionen, Erläuterungen, Methoden, Qualität) zum Erzeugerpreisindex für den Produzierenden Bereich*. Abgerufen am 17. Jänner 2026 von https://www.statistik.at/fileadmin/shared/QM/Standarddokumentationen/VW/std_v_epi-prod-bereich.pdf.
- Statistik Austria. (2025). *Außenhandel Jänner bis August: Exporte leicht gesunken. Ausfuhren in die USA deutlich zurückgegangen*. Abgerufen am 17. 01 2026 von <https://www.statistik.at/fileadmin/announcement/2025/11/20251106AussenhandelAugust2025.pdf>.
- Statistik Austria. (2026a). *Außenhandelsstatistik (ITGS - International Trade in Goods Statistics)*. Abgerufen am 17. Jänner 2026 von <https://www.statistik.at/statistiken/internationaler-handel/internationaler-warenhandel/importe-und-exporte-von-gueteren>.
- Statistik Austria. (2026b). *Erzeugerpreisindex Produzierender Bereich*. Abgerufen am 17. Jänner 2026 von <https://www.statistik.at/statistiken/volkswirtschaft-und-oeffentliche-finanzen/preise-und-preisindizes/erzeugerpreisindex-produzierender-bereich>.
- Statistik Austria. (2026c). *Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen*. Abgerufen am 17. Jänner 2026 von <https://www.statistik.at/statistiken/volkswirtschaft-und-oeffentliche-finanzen/volkswirtschaftliche-gesamtrechnungen>.
- United Nations. (2026). *UN Comtrade Database*. Abgerufen am 17. Jänner 2026 von <https://comtradeplus.un.org/>.

DOI: 10.2478/wpbl-2026-0008 • WPBl • Heft 1 • 2026 • 68–72
JEL Codes: F14, E32, C82

Empirical insights into the structure and dynamics of current trade developments: the IHS Trade Monitor

Against the backdrop of profound disruptions in international trade, the demand for timely, data-driven assessments has increased significantly. The IHS Trade Monitor addresses this need by enabling a data-driven analysis of Austria's external trade. For this purpose, monthly foreign trade data are adjusted for price and seasonal effects to facilitate a clearer interpretation of current macroeconomic developments. By linking time, country, and product dimensions, the tool enables an in-depth analysis of trade structures, such as Austrian exports to the United States. The IHS Trade Monitor thus provides a transparent and evidence-based contribution to the assessment of current trade dynamics.

© Der/die Autor:in 2026. Open Access: Dieser Artikel wird unter der Creative Commons Namensnennung 4.0 International Lizenz veröffentlicht (creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de).

Open access Journal

Fundierte Expertise.
Aktuelle Impulse.
Namhafte Autor:innen.



www.wirtschaftspolitischeblaetter.at

Wirtschaftspolitische Blätter

ISSN: 0043 6291 (Printausgabe)
ISSN: 1605 8704 (Online Ausgabe)

Richtung der Wirtschaftspolitischen Blätter („Blattlinie“): Die Wirtschaftspolitischen Blätter leisten einen wissenschaftlich fundierten und allgemein verständlichen Beitrag zu aktuellen wirtschaftspolitischen Debatten in Österreich und sie fördern die Verbreitung von empirischen Forschungsergebnissen.

Herausgeber:

Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ)
A-1045 Wien, Wiedner Hauptstraße 63
Vertretungsbefugtes Organ: Martha Schultz

Druck:

Riedeldruck | Druck Fulfillment-Druck Service GmbH
A - 2214 Auersthal, Bockfließstraße 60-62
Herstellungsort: 2214 Auersthal

Medieninhaber (Verleger):

Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ)
Abteilung für Wirtschaftspolitik
A - 1045 Wien, Wiedner Hauptstraße 63
T: +43 5 90900 4401
E: redaktion@wirtschaftspolitischeblaetter.at
Tätigkeitsbereich: Interessenvertretung sowie
Information, Beratung und Unterstützung der
jeweiligen Mitglieder als gesetzliche
Interessenvertretung

Medieninhaber (online):

Paradigm Publishing Services De Gruyter Brill Sp. z o.o.
PL - 00-513 Warszawa Nowogrodzka 4/3 Str.
T: +48 22 245 33 55
Tätigkeitsbereich: Verlag

Chefredaktion:

Katharina Filip

Redaktion:

Julia Borrmann, Thomas Eibl, Theresa Francke,
Claudia Huber, Petra Medek, Peter Obinger,
Karin Steigenberger, Raphael Terasa
und Selina Trobentar

Wissenschaftlicher Beirat:

Holger Bonin (IHS - Institut für Höhere Studien),
Gabriel Felbermayr (WIFO – Österreichisches Institut
für Wirtschaftsforschung),
Monika Köppl-Turyna (EcoAustria – Institut für
Wirtschaftsforschung)

Urheberrecht: Die Wirtschaftspolitischen Blätter erscheinen im Open Access unter der Lizenz CC BY 4.0
(<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de>).

Homepage der Wirtschaftspolitischen Blätter: www.wirtschaftspolitischeblaetter.at

Wenn Sie regelmäßig über Neuerscheinungen der WPBl informiert werden möchten, dann melden Sie sich für unseren **kostenlosen E-Mail-Versand** und Newsletter unter <http://newsletteranmeldung.wirtschaftspolitischeblaetter.at/> an und folgen Sie uns auf [LinkedIn](#).

Die Beiträge dieser Ausgabe sowie Informationen zur Einreichung von Beiträgen zur Begutachtung und Veröffentlichung finden Sie auf unserer Homepage.

Die in den Wirtschaftspolitischen Blättern vertretenen Auffassungen stellen die Meinungen der Autor:innen, nicht aber zugleich auch die Meinung des Herausgebers dar.

Die Wirtschaftspolitischen Blätter sind in den folgenden Services indexiert:

Baidu Scholar, Cabells Journalytics, CNKI Scholar (China National Knowledge Infrastructure), Dimensions, EBSCO, EconBiz, ExLibris, J-Gate, Jisc - Open Policy Finder, Google Scholar, Naver Academic, Naviga (Softweco), OpenAlex, ReadCube, Research Papers in Economics (RePEc), ScienceON/AccessON, Semantic Scholar, TDOne (TDNet), WorldCat (OCLC), X-MOL

Zusätzlich ist das Journal auch in der Crossref Datenbank registriert und indexiert.

