

WIRTSCHAFTSSTANDORT EUROPA

LAGEBEURTEILUNG UND HANDLUNGSERFORDERNISSE

April 2024

Abteilung für Wirtschaftspolitik

INHALT

Wie unter einem Brennglas ließen die Krisen der vergangenen Jahre sowohl die Stärken als auch die Defizite des europäischen Wirtschaftsstandorts zutage treten. Die dadurch gewonnenen Erkenntnisse gilt es nun vor dem Hintergrund einer sich verändernden Weltordnung und den Herausforderungen und Chancen, die sich aus dem demografischen Wandel und der bevorstehenden Twin Transition ergeben, in politisches Handeln zu übertragen. Die folgende Analyse unternimmt den Versuch einer Lagebeurteilung auf den bedeutendsten standortpolitischen Handlungsfeldern für die EU: Binnenmarkt, Handel, Nachhaltige Transformation, Industrie und Innovationsfähigkeit, Arbeitskräfte und Arbeitsmarkt sowie Kapital und Investitionen. Die Ergebnisse verdeutlichen, dass in jedem dieser Bereiche wirtschaftspolitischer Handlungsbedarf besteht, um den Wirtschaftsstandort Europa auch unter sich verändernden Rahmenbedingungen zukunftsfit zu machen.

Einleitung

Während der zurückliegenden Amtszeit musste die Europäische Kommission immer wieder in die Rolle einer Krisenmanagerin schlüpfen. Angefangen mit den gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Herausforderungen der COVID-19-Pandemie, über den russischen Angriffskrieg auf die Ukraine, bis hin zu den aktuell aufflammenden Krisenherden im Nahen Osten, verging kein Jahr, in dem nicht auf europäischer Ebene versucht wurde, alle 27 EU-Mitgliedstaaten zu gemeinsamen Krisenbewältigungsstrategien zu bewegen. Als wären diese sich zum Teil täglich verändernden geopolitischen Ereignisse nicht schon genug, ergreifen auch strukturelle globale Trends den europäischen Wirtschaftsraum, die ebenfalls einer politischen Bearbeitung bedürfen. Gemeint sind damit die fundamental transformativen Dynamiken der Twin Transition und des demographischen Wandels.

All diese Faktoren stellen den Wirtschaftsstandort Europa auf die Probe. Neben schon länger bekannten Effizienzproblemen, wie sie sich etwa in einem nach wie vor nicht vollständig integrierten Binnenmarkt zeigen, gesellen sich in Anbetracht sich wandelnder globaler Rahmenbedingungen – allem voran die Abwendung einer immer größer werdenden Anzahl an Regierungen von der liberalen Weltordnung – neue Standortherausforderungen. Insbesondere

Krisenfolgen der letzten Jahre treffen auf die Herausforderungen globaler Trends.

einseitige Abhängigkeiten von strategisch bedeutsamen Gütern, wie Rohstoffen, Halbleitern oder speziellen pharmazeutischen Inhaltsstoffen, tragen dazu bei, dass das Wohlstandsmaximierende ökonomische Effizienzziel immer häufiger einem Resilienzfordernis untergeordnet wird. Handelsdiversifikation, Near- oder Friendshoring sind jene in den letzten Jahren häufig geäußerten Begrifflichkeiten, die von diesen Veränderungen zeugen.

Die nachfolgende Analyse liefert eine Lagebeurteilung jener Struktur- und Handlungsbereiche, bei denen sich mit Blick auf den Wirtschaftsstandort Europa aktuell die größten Dynamiken und Umbrüche und dadurch auch wirtschaftspolitische Handlungserfordernisse abzeichnen. Neben dem Europäischen Binnenmarkt (1) betrifft dies insbesondere die Außenhandelsbeziehungen der EU (2). Ebenfalls in den Fokus rücken die Herausforderungen einer nachhaltigen Transformation und die mit ihr zusammenhängende Energiesituation in Europa (3). Bei den Wirtschaftsakteuren gilt es zunächst die Industrieunternehmen und KMUs mit Blick auf ihrer Innovationsfähigkeit zu betrachten (4). Auch die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer und die Entwicklungen auf dem europäischen Arbeitsmarkt sind von besonderer Bedeutung (5). Abschließend werden noch das Investitionsumfeld und die Kapitalverfügbarkeit in Europa analysiert (6). In jedem dieser Bereiche werden abschließend die zentralen Handlungserfordernisse erläutert, die es umzusetzen gilt, um den Wirtschaftsstandort Europa auch in Zukunft global wettbewerbsfähig zu halten.

(1) Binnenmarkt



Lagebeurteilung

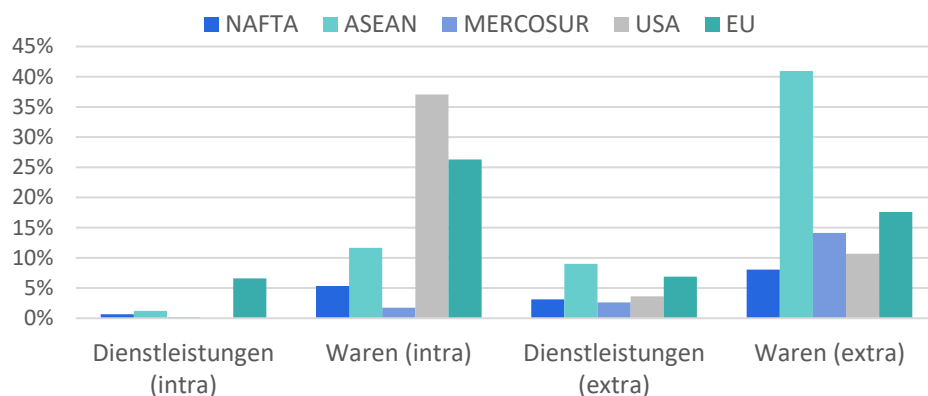
Der Europäische Binnenmarkt garantiert seit 1993 die Freizügigkeit von Waren, Dienstleistungen, Kapital und Personen. Die Marktteilnahme erstreckt sich heute auf 27 EU-Mitgliedstaaten, in denen rund 447 Mio. Menschen leben und etwa 23 Mio. Unternehmen wirtschaftlich tätig sind. Im Jahr 2022 wurde auf dem Binnenmarkt ein BIP von 15.904 Mrd. € erwirtschaftet, was einem globalen BIP-Anteil von 16,6 % entspricht. Mit seinem riesigen Nachfragepotenzial, breit diversifizierten Bezugsquellen und diversen Möglichkeiten, Innovationen zu fördern und Produktionen zu skalieren, hat er dazu beigetragen, die EU als einen der mächtigsten Handelsblöcke der Welt zu positionieren. Zum Vergleich: Auf China entfällt ein Anteil von 17,8 % des globalen BIP und die USA halten einen Anteil von 25,2 % (Weltbank). Gerade mit Blick auf die aktuellen Dynamiken im globalen Ordnungsgefüge, wird dem Binnenmarkt in Zukunft eine zentrale Bedeutung für den Aufbau widerstandsfähiger Lieferketten zukommen.

16,6 % des globalen BIP wurden 2021 auf dem EU-Binnenmarkt erwirtschaftet.

Waren- und Dienstleistungshandel gelten als die bedeutendsten Mechanismen zur Förderung des Wettbewerbs, zur Verbesserung der Wahlmöglichkeiten der

Verbraucher:innen und der Sicherstellung einer effizienten Allokation von Ressourcen. Wie tief der Europäische Binnenmarkt bereits integriert ist, lässt sich im Vergleich mit den anderen großen Wirtschaftsräumen der Welt zeigen:

Handelsintegration innerhalb der EU im internationalen Vergleich 2022, Anteil in % des BIP



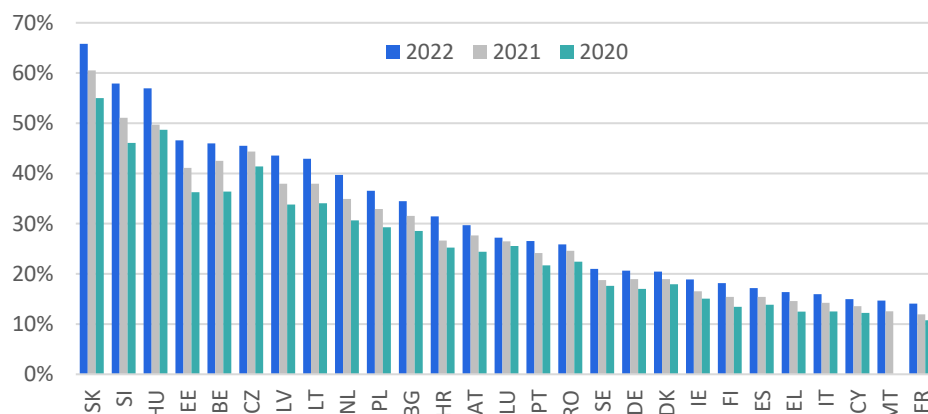
Quelle: [Single Market Scoreboard](#)

Die Abbildung verdeutlicht, dass, abgesehen vom Binnenmarkt für Waren in den USA, die EU sowohl beim Waren- als auch Dienstleistungshandel wesentlich stärker integriert ist als die anderen großen Wirtschaftsräume, deren Haupthandelsquelle außerhalb ihres eigenen Gebiets liegt.

Zwischen 1999 und 2022 wuchs der zwischenstaatliche Warenhandel innerhalb des Binnenmarktes um 254 % (EUROSTAT). Im Jahr 2022 wurden 26,3 % des EU-BIP als Güter auf dem Binnenmarkt gehandelt ([Europäische Kommission](#)). Trotz dieses immensen Zuwachses auf aggregierter Ebene, lassen sich zwischen den EU-Mitgliedstaaten aber immer noch deutliche Unterschiede bei der Intensität des Binnenhandels feststellen. Die nachfolgende Abbildung zeigt den jeweiligen Anteil des EU-Warenhandels eines Landes mit anderen EU-Ländern am Bruttoinlandsprodukt (BIP) als Durchschnitt der Importe und Exporte in den Jahren 2010 bis 2022.

Zwischen 1999 und 2022 wuchs der zwischenstaatliche Warenhandel innerhalb des Binnenmarktes um 254 %.

Anteil des EU-Warenhandels mit anderen EU-Ländern am BIP, in %



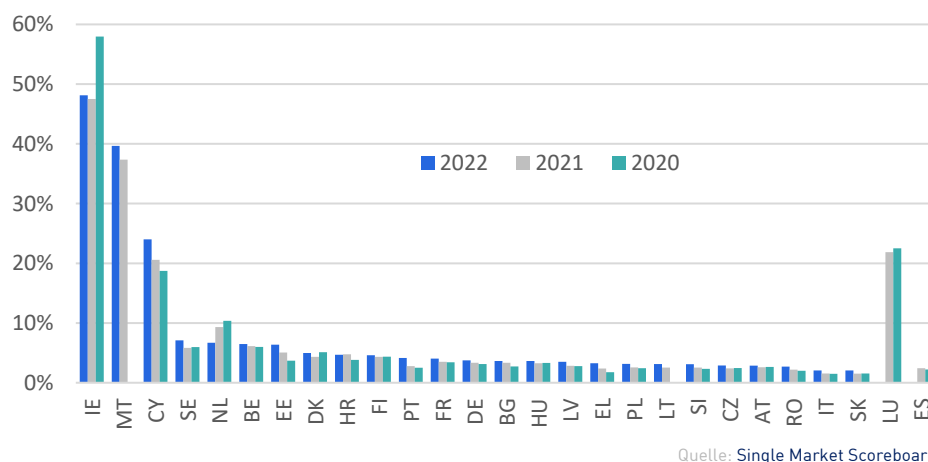
Quelle: [Single Market Scoreboard](#)

Während etwa die Slowakei im Jahr 2022 66 % ihres BIP auf dem Binnenmarkt für Waren gehandelt hatte, lag der Anteil Frankreichs im selben Zeitraum bei lediglich 14 %. Österreich handelte im Jahr 2022 Waren im Wert von 30 % des BIP über den gemeinsamen Markt. Das Potenzial, das aufgrund der noch unvollständigen Integration des Waren-Binnenmarktes ungenutzt bleibt, beläuft sich nach Schätzungen des Europäischen Parlaments auf jährlich 183 Mrd. EUR ([Europäisches Parlament](#)).

Große Unterschiede - aber auch ein enormes Wachstumspotenzial - zeigen sich im Bereich des Binnenmarktes für Dienstleistungen. Insgesamt lässt sich feststellen, dass die Dienstleistungsintegration noch nicht so weit fortgeschritten ist, wie die Integration auf den Warenmärkten. Im Zeitraum zwischen 2010 und 2022 kam es zu einem Zuwachs der Intra-EU-Dienstleistungsexporte um 142 % von 535 auf 1.294 Mrd. EUR (EUROSTAT). 2022 wurden Dienstleistungen in Höhe von 7,5 % des EU-BIP auf dem Binnenmarkt gehandelt ([Europäische Kommission](#)). Die nachfolgende Darstellung zeigt den prozentualen Anteil des EU-Dienstleistungsverkehrs (ohne Finanz- und Verkehrsdienstleistungen) mit anderen EU-Ländern als Anteil des BIP eines Landes als Durchschnitt der Einfuhren und Ausfuhren der Jahre 2020 bis 2022:

Im Zeitraum zwischen 2010 und 2022 kam es zu einem Zuwachs der Intra-EU-Dienstleistungsexporte um 142 %.

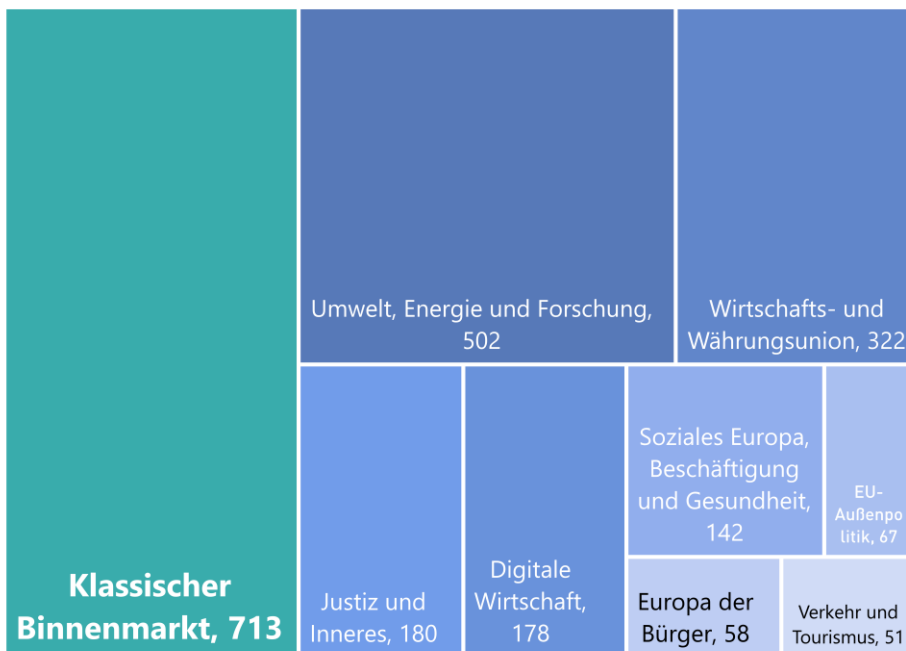
Anteil des EU-Dienstleistungshandels mit anderen EU-Ländern am BIP, in %



Irland handelte im Jahr 2022 Dienstleistungen im Wert der Hälfte seines BIP mit anderen EU-Ländern. Ein Gros der EU-Mitgliedstaaten liegt jedoch bei Werten weit unter 10 %. Österreichs Anteil des BIP am Handel mit Dienstleistungen mit anderen EU-Ländern belief sich im Jahr 2022 auf lediglich 2,6 %. Das Europäische Parlament geht im Zusammenhang mit der Unvollständigkeit des Dienstleistungsbinnenmarktes von einem entgangenen Nutzen in der Größenordnung von jährlich etwa 297 Mrd. EUR aus. Auch die Ergebnisse anderer einschlägiger Berechnungen ergeben, je nach Nutzendefinition, einen Verzicht von bis zu 5,6 % des EU-BIP ([Europäisches Parlament](#)). Der IWF rechnet ebenfalls mit sehr hohen Wohlfahrtsgewinnen in Europa, wenn die EU-Mitgliedstaaten verbleibende Barrieren auf dem Binnenmarkt abbauen ([IWF](#)).

Handelshemmnisse auf dem Europäischen Binnenmarkt verursachen einen entgangenen Nutzen von 713 Mrd. EUR jährlich.

Kosten des Verzichts auf EU-politisches Handeln, in Mrd. EUR (jährlich)



Quelle: [Europäisches Parlament](#)

Handlungserfordernisse

Auf keinem anderen politischen Handlungsfeld der EU ließe sich mit geeigneten politischen Weichenstellungen ein größerer wirtschaftlicher Nutzen erzielen, als mit einer Vertiefung- und Vervollständigung des Binnenmarktes. Zu den wesentlichen Maßnahmen zählen eine verlässliche und glaubwürdige Erweiterungspolitik für den Schengenraum, die konsequente Anwendung und Durchsetzung bestehender Binnenmarktregeln sowie eine Vorabprüfung neuer Dienstleistungsvorschriften zur Vermeidung von Binnenmarktproblemen. Eine technologie- und produktneutrale Ausgestaltung des Wettbewerbsprinzips trägt zudem zu einer Stärkung der Innovationsfähigkeit bei. Darüber hinaus kommt nicht nur in geopolitisch unsicheren Zeiten dem Prinzip der Rechtsstaatlichkeit eine besondere Bedeutung zu. Verlässliche rechtliche Rahmenbedingungen, darunter auch Investitionsschutzbestimmungen, bieten Erwartungssicherheit, auch wenn sich weltwirtschaftliche und -politische Variablen rasant verändern. Die nach wie vor unzureichend thematisierte und behandelte wirtschaftliche Dimension des Rule-of-Law-Prinzips liefert hier einen entscheidenden Hebel und sichert der EU einen wichtigen Standortvorteil gegenüber anderen Wirtschaftsräumen. Damit einher geht aber auch die Notwendigkeit, all jene übermäßigen Regulierungen abzubauen, die wirtschaftliches Handeln erschweren. So ließen sich etwa mit einem Ex-ante-Wettbewerbsfähigkeits-Check administrative Belastungen vermeiden, bevor sie überhaupt entstehen. Auch können einfache politische Verhaltens- und Anwendungsregeln, wie z.B. das Subsidiaritäts-Prinzip, das Once-Only-Prinzip oder das One-In-One-Out-Prinzip, dazu beitragen, überbordende Bürokratie abzubauen.

**Binnenmarkt vertiefen,
resilienter machen und
erweitern.**

(2) Handel



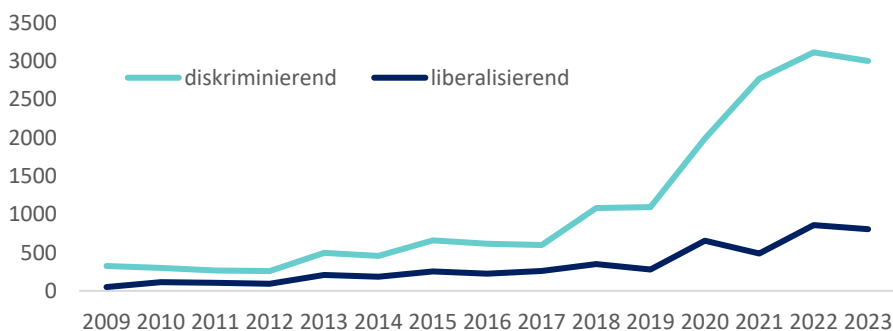
Lagebeurteilung

Die grenzüberschreitende Bewegung von Menschen, Waren, Dienstleistungen und Kapital ist eine politische Zielsetzung der EU, die sich nicht im Binnenmarkt erschöpft. Auch die gemeinsame Handelspolitik gegenüber Drittstaaten folgt diesem Ansinnen und hat in der Vergangenheit durch die positiven Effekte komparativer Kosten- und Standortvorteile zu enormen wohlfahrtssteigernden Effekten für die EU-Mitgliedstaaten und ihre Partner beigetragen. Eine aktuelle Analyse des IWF belegt, dass - gemessen an der Summe der Exporte und Importe von Waren und Dienstleistungen - die EU stärker nach außen orientiert ist als die USA oder China, obwohl deren Wirtschaftsräume eine ähnliche Größe aufweisen. Und während die Offenheit für Handel in China seit Mitte der 2000er Jahre stark zurückgegangen ist und auch in den USA in den letzten zehn Jahren leicht rückläufig war, hat sie in der EU weiter zugenommen (IWF). In Summe ist die EU heute um 30 % offener für Handel als die USA und um 70 % offener als China (McKinsey).

Die gemeinsame Handelspolitik hat in der Vergangenheit zu enormen wohlfahrtssteigernden Effekten geführt.

Die jüngeren Entwicklungen in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen machen jedoch deutlich, dass nach einer jahrzehntelangen Dominanz des liberalen Denkens, wonach Kooperation und Freihandel in einem positiven Zusammenhang mit der Sicherung von Frieden und Wohlstand stehen, aktuell ein Paradigmenwechsel stattfindet. Besonders deutlich lässt sich diese Entwicklung an den industrie- und handelspolitischen Strategien Chinas und den USA ablesen, die zusehends mit gesellschafts- und auch sicherheitspolitischen Zielsetzungen begründet und vermengt werden. Der daraus resultierende Anstieg an Protektionismus und Subventionsgetriebenheit führte in den vergangenen Jahren zu einem rapiden weltweiten Anwachsen von handelsdiskriminierenden Maßnahmen:

Anzahl neuer Handelsinterventionen, 2009-2023

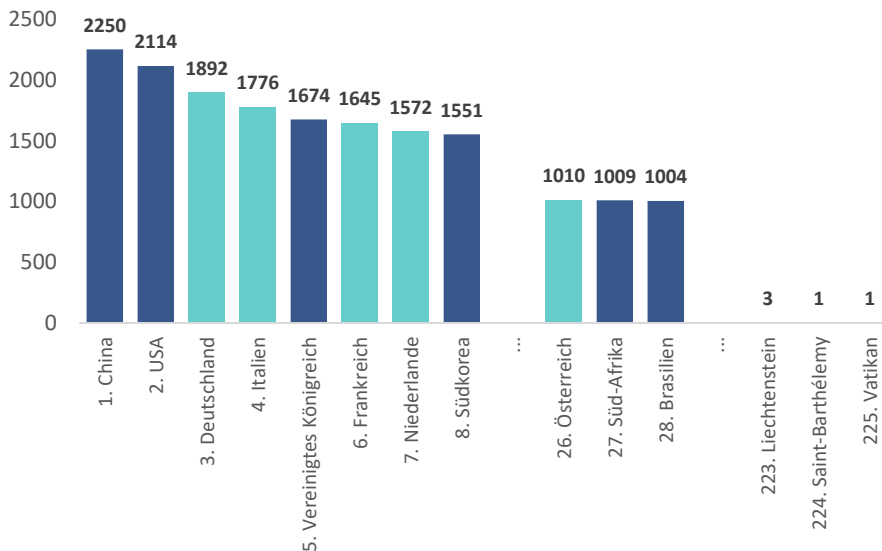


Quelle: [Global Trade Alert](#)

Aufgrund ihrer handelsoffenen Grundausrichtung ist die EU in einem weit stärkeren Maße von diskriminierenden Handelsinterventionen betroffen als andere Wirtschaftsräume (IWF). Die Hälfte der 8 während der letzten 5 Jahre

am stärksten exponierten Länder sind Mitgliedstaaten der EU. Als kleine, offene Volkswirtschaft befindet sich auch Österreich hinsichtlich seiner Exponierung gegenüber Handelsdiskriminierung mit Platz 26 von 225 weit vorne auf dieser Liste:

Ländereexposition gegenüber diskriminierenden Handelsinterventionen 2019-2023, in Anzahl an Interventionen



Quelle: [Global Trade Alert](#)

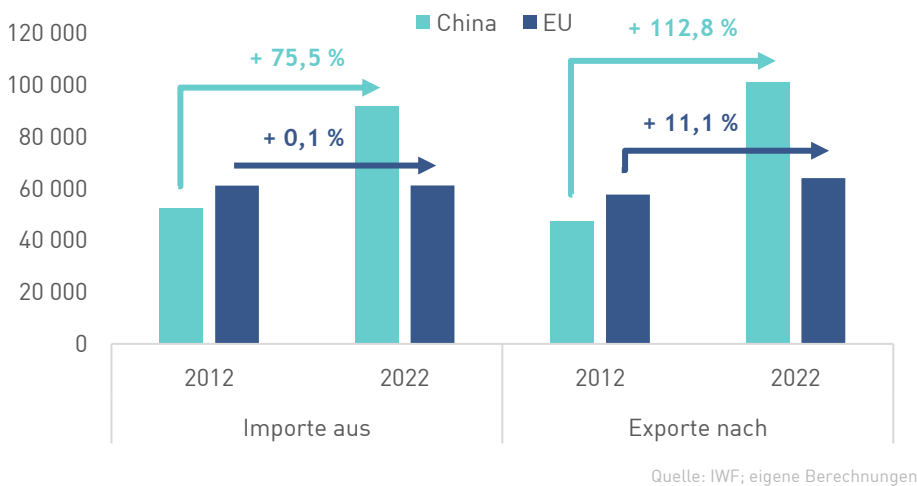
Trotz der wohlstandsgenerierenden Errungenschaften während der liberalen Hochphase seit dem Ende des Kalten Krieges, sind mittlerweile sogar einige Hauptakteure des sogenannten globalen Westens sowie mächtige Autokratien und viele Länder des globalen Südens unzufrieden mit dem Status quo der Globalisierung. Das Wachstums- und Wohlstandsversprechen der liberalen Weltordnung hat sich aus der Sicht großer Bevölkerungsteile dieser Länder nicht erfüllt. Eine Folge davon ist, dass etwa Regierungen in Afrika und Lateinamerika immer mehr auf transaktionistische außenpolitische und außenwirtschaftliche Strategien setzen. Das bedeutet, dass sie innerhalb der Gemengelage der geopolitischen Rivalitäten zwischen den globalen Großmächten stets situationsspezifisch versuchen, die für sie aktuell lukrativsten Kooperationen und Abkommen einzugehen. Transaktionistische Politiken folgen dabei keiner langfristigen Strategie, sondern haben zum Ziel, kurzfristige Gewinne zu realisieren, um politisch Kapital daraus schlagen zu können ([Bashirov & Yilmaz 2020](#)).

Transaktionalistisches Verhalten und strategische Allianzenbildung bestimmen immer mehr die internationalen Wirtschaftsbeziehungen.

Eigene normative Erwartungen und europäische Wertestandards als quasi-vertragliche Voraussetzungen an Handelspartner:innen in anderen Regionen der Welt zu richten, wird deshalb in handelspolitischen Fragen immer weniger zielführend sein. Diese Einsicht gewinnt umso mehr an Bedeutung, als andere große Wirtschaftsmächte aktuell bestrebt sind, ihre eigenen multilateralen und bilateralen strategischen Allianzenbildungen voranzutreiben – und das häufig,

ohne normative Bedingungen an das jeweilige Gegenüber zu richten. Exemplarisch lässt sich hier Chinas Regierung anführen, die seit geraumer Zeit eine De-Risking-Strategie gegenüber Europa fährt ([MERICS](#)) und unter anderem erfolgreich auf einen Ausbau des Handels mit den MERCOSUR-Staaten gesetzt hat:

Entwicklung der Handelsbeziehungen (Waren und DL) der MERCOSUR-Staaten 2012-2022, in Mio. USD

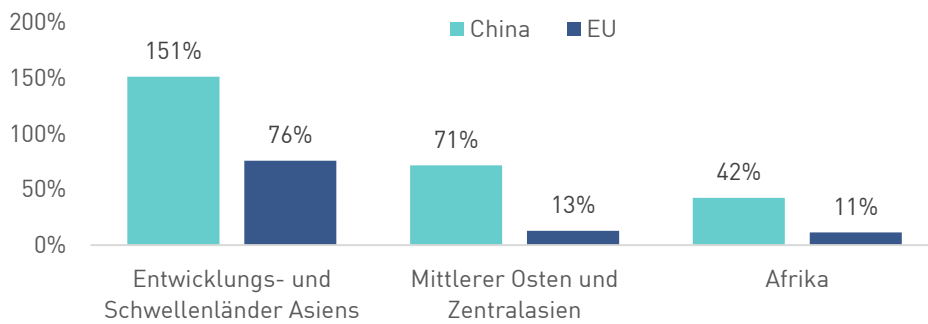


Bei einer Betrachtung der Entwicklung der Handelsbeziehungen des MERCOSUR mit der EU und China im Zeitraum zwischen 2012 und 2022 fällt auf, dass China seine Exporte in den MERCOSUR in den zehn Jahren um ganze 75,5 % steigern konnte, während die EU mit einer Veränderung von lediglich 0,1 % keine nennenswerte Anhebung der Ausfuhren erwirkt hat. Ähnlich sieht es auf Seiten der Importe aus dem MERCOSUR aus. Diese stiegen in Richtung China um 112,8 % an, während lediglich 11,1 % mehr in die EU flossen. Den Abschluss eines Handelsabkommens zwischen EU und MERCOSUR verhindern bis dato unter anderem strenge Umweltauflagen von europäischer Seite, die von den südamerikanischen Verhandlungsführern als „Protektionismus durch die Hintertür“ oder „grüner Neokolonialismus“ ([ZDF](#)) zurückgewiesen werden.

Ähnliche Entwicklungen lassen sich auch in den Handelsbeziehungen mit anderen Wirtschaftsregionen der Welt feststellen: So baute China sein Handelsvolumen mit den Entwicklungs- und Schwellenländern Asiens im Zeitraum zwischen 2012 und 2022 um 151 % aus (EU 76 %). Auch mit dem Mittleren Osten und Zentralasien wuchs Chinas Handel um 71 % (EU 13 %). Ebenso kam es in Afrika mit 42 % zu einem bedeutsamen Zuwachs des Handels mit China, wohingegen dieser mit der EU um lediglich 11 % anwuchs:

Europa läuft Gefahr, handelspolitisch den Anschluss im Vergleich zu anderen Wirtschaftsmächten zu verlieren.

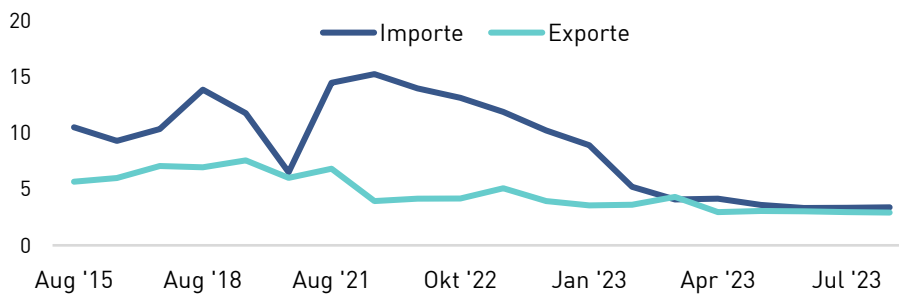
Veränderung der Handelsvolumina (Importe + Exporte) 2012-2022, in %



Quelle: IWF, eigene Berechnungen.

Geopolitische Erwägungen haben auch die Handelsbeziehungen der EU mit Russland drastisch verändert. So hat der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine zu massiven wirtschaftspolitischen Gegenreaktionen seitens der westlichen Alliierten geführt. Als unmittelbare Folge der militärischen Aggression lässt sich eine deutliche Entkopplung der EU von Russland als Handelspartner feststellen:

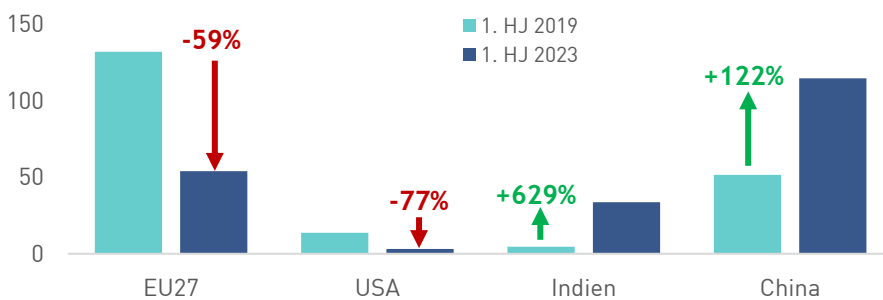
Güterhandel der EU-27 mit Russland bis August 2023, in Mrd. EUR



Quelle: Eurostat.

Ebenso wie die EU-Mitgliedstaaten seit Kriegsausbruch versucht haben, russische Importgüter – allen voran fossile Energieträger – fortan von alternativen Lieferanten zu beziehen, hat auch die russische Regierung auf den Handelskonflikt reagiert und seinen Außenhandel auf andere Länder ausgeweitet, um die Handelsausfälle mit Europa zu kompensieren:

Russischer Außenhandel (Importe + Exporte), in Mrd. US



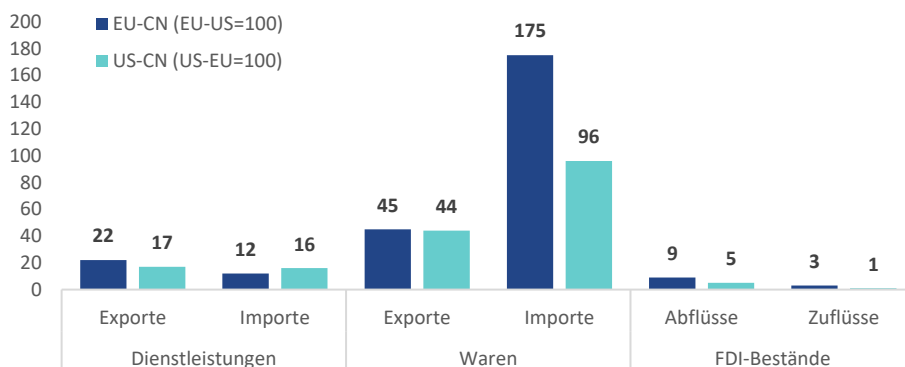
Quelle: Bruegel

Vergleicht man die Handelsvolumina (Importe und Exporte) der jeweils ersten Halbjahre von 2019 (vor dem Ukraine-Krieg) und 2023 (ein Jahr nach dem Überfall), so zeigt sich, dass der Handel zwischen den EU-27 und Russland um beinahe 60 % eingebrochen ist. In den USA kam es zu einem Rückgang beim Handel mit Russland um 77 %. Im selben Zeitraum weitete Russland seinen Handel mit Indien um fast 630 % und mit China um 122 % aus. Aus der Globalperspektive lässt sich demnach gerade eine Re-Regionalisierung von Handelsbeziehungen beobachten.

Ein weiteres, strukturprägendes Merkmal der europäischen Handelsbeziehungen sind die zum Teil starken einseitigen Abhängigkeiten von anderen Ländern und Wirtschaftsräumen. Neben der starken Abhängigkeit von fossilen Energieträgern aus Russland (siehe Kapitel 3), betrifft dies insbesondere auch die wirtschaftlichen Beziehungen zu China. Zwar sind die USA immer noch der wichtigste Wirtschaftspartner der EU. Allerdings zeichnet sich beim Warenhandel bereits ein anderes Bild: So ist China bei den Wareneinfuhren mittlerweile relativ gesehen bedeutsamer für die EU als die USA:

Einseitige Abhängigkeiten gefährden die Versorgungssicherheit und die politische Autonomie Europas.

Relative Bedeutung von Handel und FDIs der EU/USA mit China (2022, US/EU Index=100)



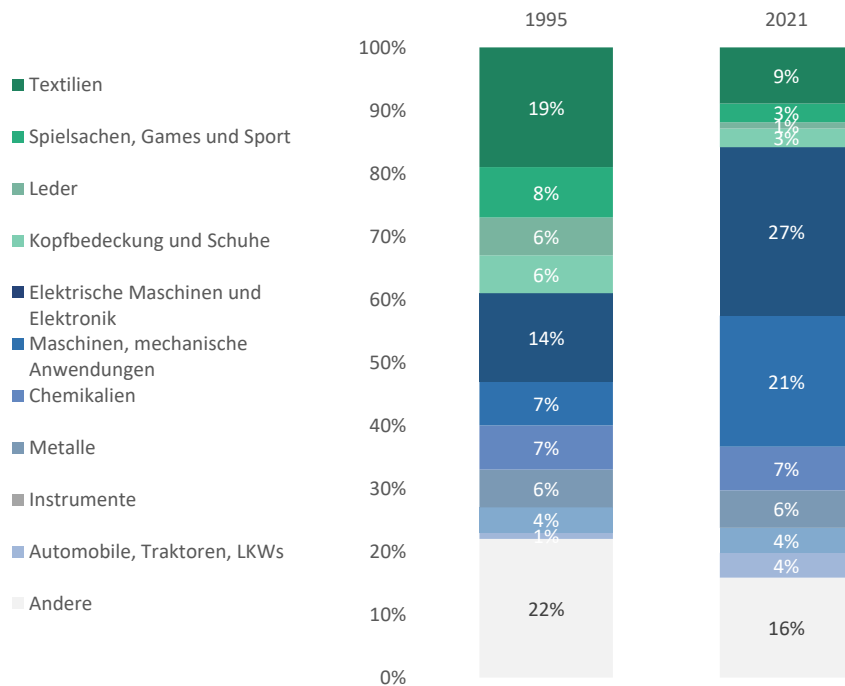
Quelle: [Europäische Kommission](#)

Sowohl bei den Einfuhren als auch bei den Ausfuhren ist die EU heute stärker gegenüber China exponiert als die Vereinigten Staaten. Insbesondere seitdem Ex-Präsident Donald Trump umfangreiche Zölle auf chinesische Importe eingeführt hat, gelang es den USA, ihre Importabhängigkeit gegenüber China deutlich zu verringern. Zwischen 2018 und 2022 sank der Anteil Chinas an den US-Warenimporten von 22 % auf 17 %. Auch Japan - ein weiteres Land, das seine Abhängigkeit von China aktiv steuert - befindet sich auf einem ähnlichen Weg und hat den Importanteil Chinas von 26 % im Jahr 2016 auf 21 % im Jahr 2022 reduziert.

Die Wareneinfuhren der EU aus China sollten sowohl mit Blick auf ihre quantitative Zunahme als auch ihre qualitative Zusammensetzung gut beobachtet werden. Allein mengenmäßig stiegen die EU-Importe aus China in

den letzten zwei Jahrzehnten fast dreimal so schnell an wie die Einfuhren aus der übrigen Welt. Zusätzlich dazu lässt sich aber auch feststellen, dass die qualitative Zusammensetzung der importierten Güter immer mehr an "strategischer" Bedeutung gewonnen hat:

Zusammensetzung der EU-Warenimporte aus China (1995-2021), in %



Europa ist zunehmend von potenziell kritischen Gütern aus China abhängig.

Blau: potenziell kritische Güter

Grün: generell nicht kritische Güter

Quelle: [Europäische Kommission](#)

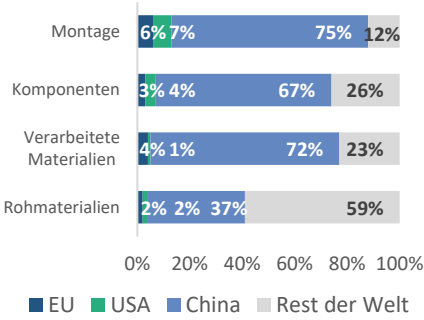
So machten im Jahr 1995 noch Textilien, Schuhe, Spielzeug, Möbel und Lederwaren etwa 40 % der EU-Einfuhren aus China aus – Produktbereiche, die sich allgemein als nicht-kritisch klassifizieren lassen. Gleichzeitig galten ebenfalls 40 % der Einfuhren als kritisch. Heute hingegen haben sich die Einfuhren aus China auf „potenziell kritische“ Produktgruppen verlagert, von Elektronik bis zu pharmazeutischen Inhaltsstoffen. Rund 70 % der im Jahr 2021 eingeführten Produktgruppen fallen nach Ansicht der Europäischen Kommission unter diese Kategorie.

Bei genauerer Betrachtung der Lieferketten von solchen kritischen Gütern fällt auf, dass die EU bei bedeutenden Zukunftstechnologien in vielen Produktionsschritten stark von anderen großen Wirtschaftsräumen abhängig ist. Bei einer beträchtlichen Anzahl dieser Technologien hat China eine beherrschende Stellung in der globalen Produktion, was im Falle einer Verschlechterung der chinesisch-europäischen Beziehungen schnell zu einer bedrohlichen Situation für die EU führen kann. Bei einigen Technologien ist die EU der chinesischen Dominanz vor allem im vorgelagerten Teil der Wertschöpfungskette, etwa bei Rohstoffen und verarbeiteten Materialien,

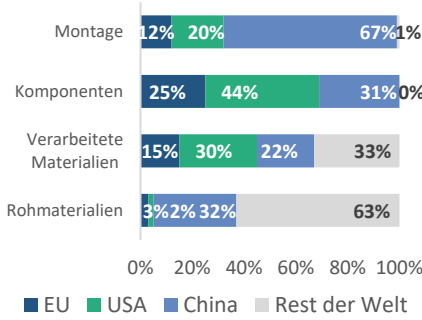
ausgesetzt (z. B. Smartphones, Tablets und Laptops). Bei anderen ist sie wiederum damit konfrontiert, dass China die weltweite Produktion über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg dominiert, d.h. von Rohstoffen bis hin zu Komponenten und Baugruppen (z. B. Drohnen, Solar-PV, Lithium-Ionen-Batterietechnologie).

Versorgungsrisiken, Engpässe und Hauptakteure entlang der Lieferketten von Zukunftstechnologien

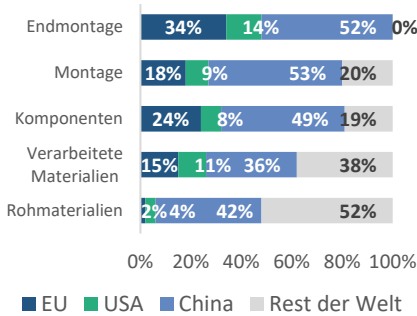
Lithium-Ionen-Batterietechnologie



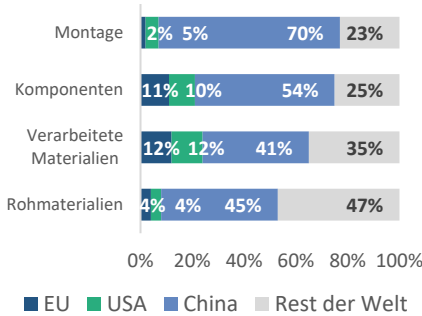
Brennstoffzellen



Windkraftanlagen

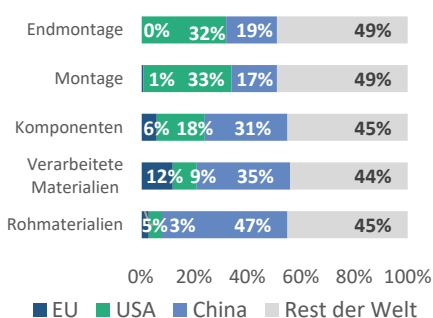


Solar-PV

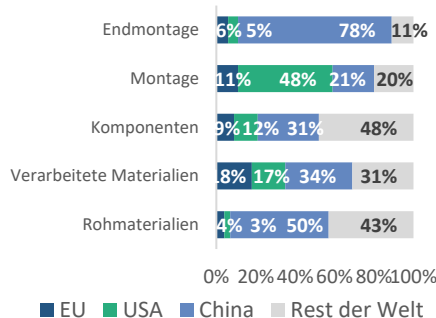


Einseitige Abhängigkeiten betreffen häufig Zukunftstechnologien, die für die Twin Transition von entscheidender Bedeutung sind.

Smartphones, Tablets und Laptops



Drohnen



Quelle: Europäische Kommission.

Handlungserfordernisse

Der Wirtschaftsstandort Europa hat in den vergangenen Jahrzehnten in erheblichem Ausmaß vom liberalen Handelssystem profitiert. Unterschiedliche Szenarienberechnungen des IWF zeigen, dass die EU auch in Zukunft am meisten Wohlfahrt generieren kann, wenn sie neben dem eigenen Binnenmarkt von einem offenen, regelbasierten Handelssystem umgeben ist (IWF). Daher empfiehlt es sich für die Europäische Kommission, den allgegenwärtigen

Abschottungsforderungen standzuhalten und weiterhin für Offenheit und internationalen Freihandel einzustehen. Einen wichtigen Hebel, den es dafür zu revitalisieren gilt, stellt das Regelwerk der WTO dar. Moderne Handelsregeln, Handelserleichterungen für neue Technologien, Umweltgüter- und Dienstleistungen sowie ein effizientes Streitbeilegungssystem sind Maßnahmen, durch die Europa auch in Zukunft seine Wettbewerbsfähigkeit beibehalten kann. Darüber hinaus sollte die EU ihre ausschließliche und gebündelte Kompetenz in der Handelspolitik dazu nutzen, neue Handels- und Investitions(schutz)abkommen zu vereinbaren und umzusetzen (insbesondere das Abkommen mit dem MERCOSUR), sowie zugehörige Ratifizierungen zu beschleunigen. Zuletzt sollte eine offene Strategie auch jenseits der klassischen Handelspolitik gefahren werden, etwa indem digitale Partnerschaften forciert, Rohstoffdialoge eingerichtet und Formate wie Trade and Technology Councils (TTC) vor allem mit Ländern ohne Handelsabkommen etabliert werden.

Abschottungsforderungen gilt es standzuhalten. Auch in Zukunft sind Offenheit und internationaler Freihandel die beste Wahl.

Auf handelsdiskriminierende Praktiken anderer Wirtschaftsräume gilt es in jedem Fall, eine EU-weite Antwort zu formulieren, damit das Level Playing Field auf dem gemeinsamen Binnenmarkt keinen Schaden nimmt. Entsprechende Maßnahmen sollten dabei nicht das Ziel aus den Augen verlieren, den wechselseitigen Zugang zu Drittmärkten auch künftig sicherzustellen. Darüber hinaus ist es erforderlich, die Widerstandsfähigkeit, Sicherstellung und Diversifizierung von internationalen Liefer- und Wertschöpfungsketten durch Partnerschaften mit Drittländern bzw. durch Investitionen in strategischen Sektoren im Sinne einer offenen strategischen Autonomie zu verbessern. Dazu gehört auch eine Diversifizierung der Bezugsquellen wichtiger Rohstoffe und Vorprodukte. Dabei muss beachtet werden, dass Berichts- und Prüfungspflichten sowie Haftungen entlang von Wertschöpfungsketten – insbesondere für KMU – mit Augenmaß umgesetzt werden oder im Idealfall direkt das Prinzip der Freiwilligkeit Anwendung findet.

(3) Nachhaltige Transformation

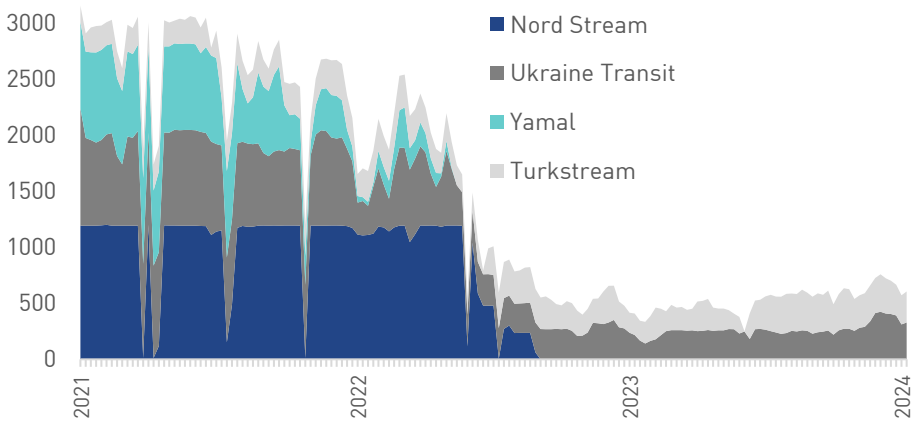


Lagebeurteilung

Neben der Sicherheitsordnung brach mit dem russischen Angriffskrieg auf die Ukraine im Februar 2022 auch der Kern der europäischen Energiepolitik in sich zusammen. Denn während der letzten Jahrzehnte entwickelte sich Russland zum mit Abstand wichtigsten Energieversorger der EU. Zwischen 2010 und 2020 stammten rund 40 % der europäischen Erdgasimporte aus Russland, dazu rund 30 % der Ölimporte und mehr als ein Drittel der Kohleimporte ([Eurostat](#)). Am 12. Mai 2022 verkündete Gazprom, dass der russische Staat dem Unternehmen die Lieferung von Erdgas über die Yamal-Pipeline untersagt hätte. Am 31. August 2022 wurde letztmalig Erdgas durch die Nord Stream-Pipeline in der Ostsee geleitet; danach unterbrach Moskau die Gaslieferungen auch über diese

Route. Etwa einen Monat später führten mehrere Explosionen zur Zerstörung der Nord-Stream-Linien I und II in der Ostsee.

Entwicklung der Erdgasimporte der EU-27 über russische Pipelinerouten, in Mio. m³



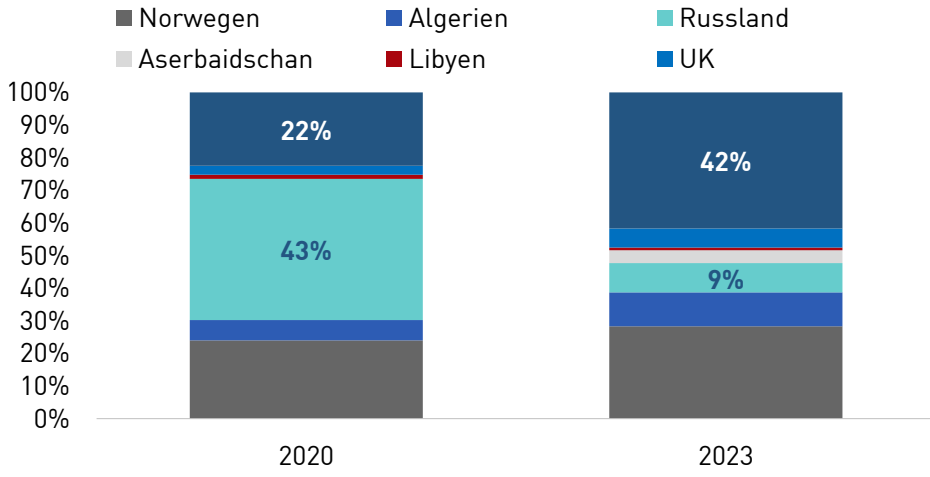
Nur noch 18 % der ursprünglichen Erdgasmenge aus Russland erreichen heute die EU-27-Länder.

Quelle: [Bruegel](#)

Seither ist die Versorgung Europas mit günstigem Erdgas aus Russland größtenteils zum Erliegen gekommen. Flossen während der ersten Kalenderwoche des Jahres 2021 noch 3154 Mio. m³ Erdgas von Russland in die EU-27, waren es im gleichen Zeitraum des Jahres 2024 lediglich 572 Mio. m³, also nur noch etwa 18 % der ursprünglichen Menge.

Um die Gasversorgung Europas zukunftssicher aufzustellen, wurde insbesondere auf Bestreben der deutschen Bundesregierung unverzüglich damit begonnen, die europäischen Hafenskapazitäten für die Ankunft von LNG-Transportschiffen aufzustocken. Seither wird ein beträchtlicher Anteil des fehlenden russischen Pipeline-Gases mit LNG-Lieferungen aus den USA kompensiert:

Quellen der EU-27-Gasimporte, 2020 und 2023 jeweils anteilig in %



Quelle: [Bruegel](#)

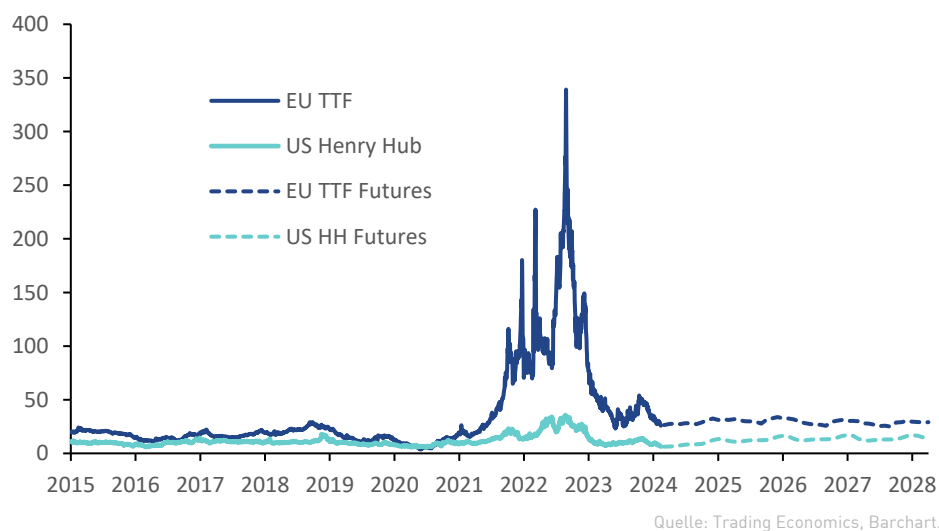
Im Jahr 2020, vor dem Angriffskrieg Russlands auf die Ukraine, lag der LNG-Anteil der EU-27-Gasversorgung noch bei 22 %. Mit Stand Ende November des Jahres 2023 ist dieser auf 42 % angewachsen. Im gleichen Zeitraum fielen die russischen Erdgas-Importe von 43 % auf 9 %.

Der Umstieg auf LNG-Gasimporte bedeutet für die europäischen Unternehmen einen deutlichen Preisanstieg bei ihrer Energieversorgung. Denn im Gegensatz zum Pipelinegas entfallen beim Flüssiggas Mehrkosten für Verflüssigung, Schifftransport und anschließende Re-Gasifizierung. Darüber hinaus führt die neue Abhängigkeit auch zu einer größeren Volatilität der Preise, da die EU auf dem LNG-Markt - anders als bei Pipelinegas - mit anderen (vorrangig asiatischen) Nachfragern konkurrieren muss. Daher können Lieferengpässe, auch wenn sie die Erdgasversorgung der EU nicht direkt betreffen, trotzdem zu Preissteigerungen in Europa führen. Ein eindrückliches Beispiel waren die Streiks an Flüssiggasterminals in Australien im September 2023 ([CNBC](#)).

Diese Entwicklungen im Bereich der Gasversorgung bringen einen Wettbewerbsnachteil europäischer Unternehmen gegenüber Mitbewerbern in Ländern wie den USA mit sich, die ihren Erdgasverbrauch durch eigene Förderung decken können, oder China, das im Zweifelsfall auf die billigere Kohle ausweichen kann. Mittelfristig dürften sich so für die EU-Gaspreise entwickeln, die dreimal so hoch ausfallen, wie in den USA:

Der Umstieg auf LNG-Gasimporte bedeutet für europäische Unternehmen mittelfristig dreimal so hohe Gaspreise wie in den USA.

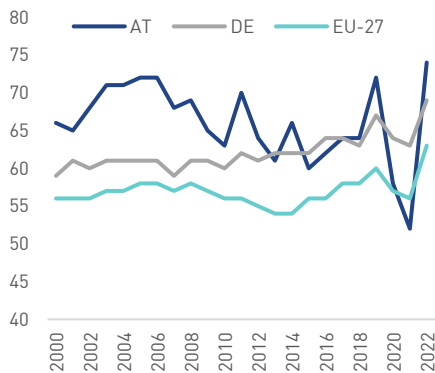
Gaspreisentwicklung in der EU und den USA, in EUR/MWh



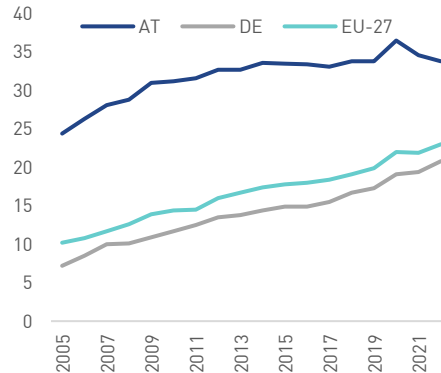
Nicht nur die Gaspreise, sondern auch die Strompreise haben sich im Jahr 2022 vervielfacht. Speziell für die energieintensive Industrie bedeutet dies erhebliche Nachteile für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit. Auch mittelfristig werden die Energiepreise in Europa höher bleiben wie jene in den USA. Sowohl aus Gründen der Versorgungssicherheit als auch mit Blick auf die Notwendigkeiten einer effektiven Bekämpfung des Klimawandels besteht daher ein breiter politischer Konsens, dass die Verfügbarkeit ausreichender Kapazitäten an erneuerbaren

Energien den einzig gangbaren Ausweg darstellt. Ein Blick auf die aktuelle Energiesituation des europäischen Standorts zeugt von der Dringlichkeit, die hier für energiepolitisches Handeln besteht:

Anteil der Nettoimporte am Primärenergieverbrauch, in %



Anteil erneuerbarer Energien am Bruttoendenergieverbrauch, in %



Quelle: [DESTATIS](#)

Denn einerseits ist die EU mit einem Nettoimportanteil ihres Primärenergieverbrauchs von 63 % im Jahr 2022 in einem erheblichen Ausmaß von einer Versorgung durch Drittstaaten abhängig, um ihren eigenen Energiebedarf zu decken (Einzelne Mitgliedstaaten wie Deutschland und Österreich sind mit 69 % respektive 74 % sogar noch abhängiger von Energieimporten). Zum anderen schreitet der Kapazitätsausbau von erneuerbaren Energien nur in einem unzureichenden Tempo voran. So wurden im Jahr 2022 in den EU-27 lediglich 23 % des Bruttoenergieverbrauchs mit erneuerbaren Energien gedeckt; 2010 waren es 14 %. Einzelne Länder, z.B. Österreich mit einem Erneuerbarenanteil von 33,8 %, machen hier zwar schneller Fortschritte. Mit Blick auf die preisliche Wettbewerbsfähigkeit bedarf es dennoch einer weitaus höheren Ausbaugeschwindigkeit bei den Erneuerbaren.

Die EU bleibt weiterhin stark von Energieimporten abhängig; der Ausbau der Erneuerbaren schreitet nur schleppend voran.

Handlungserfordernisse

Ein konzertiertes europäisches Vorgehen in den Bereichen Energiepolitik und Rohstoffbeschaffung reduziert nicht nur volkswirtschaftliche Kosten und fördert Effizienz, sondern öffnet auch unternehmerische Chancen aus der Energiewende. Damit dies gelingt und die Ziele Versorgungssicherheit, Klimaschutz und Erhalt und Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit gleichermaßen realisiert werden können, ist es erforderlich, starke Anreize für Energieeffizienz zu setzen und gleichzeitig die notwendige Infrastruktur sicherzustellen. Neben einer technologieneutralen Förder- und Subventionspolitik gehört dazu auch der Ausbau einer CO₂- und Wasserstoff-Transportinfrastruktur, die eine zentrale Rolle in der zukünftigen Energieversorgung und im Klimaschutz spielen wird. Die Entkopplung von Strom- und Gaspreisen, ohne dabei die

Versorgungssicherheit und wettbewerbsfähige Energiepreise sind für eine nachhaltige Transformation unerlässlich.

Versorgungssicherheit zu gefährden, ist eine weitere wichtige Maßnahme, um die Energiekosten zu stabilisieren und die Umstellung auf erneuerbare Energien zu fördern. In diesem Zusammenhang ist auch die Forcierung von Energiepartnerschaften für Erneuerbare und Wasserstoff mit anderen Wirtschaftsräumen von großer Bedeutung. Dazu braucht es auch einen massiven Ausbau der Stromnetze.

Während der Transformationsphase ist es außerdem notwendig, die Erdgas-Lieferländer weiter zu diversifizieren und die erforderliche Infrastruktur zur Anbindung an LNG-Terminals, etwa in Deutschland, Italien und Kroatien, auszubauen. Ebenso bedeutsam sind die Vereinfachung und Beschleunigung von Genehmigungsverfahren, um ebendiesen Ausbau der benötigten Infrastrukturen zu erleichtern.

Ein konsequentes Eintreten für Klimaneutralität auf globaler Ebene, verbunden mit wirtschaftsfreundlichen Maßnahmen, wie einem weltweit gültigen CO₂-Preis, unterstützt die unternehmerische Transformation in Richtung einer Low-Carbon-Economy. Diese erfordert auch die Förderung der Dekarbonisierung des Verkehrs durch einen technologieoffenen Zugang, um die Klimaziele zu erreichen. Dazu gehören die Entwicklung alternativer Antriebe, Übergangstechnologien sowie der Ausbau von Lade- und Betankungsinfrastruktur. Darüber hinaus ist es wichtig, Transporte aus Drittstaaten an den EU-Außengrenzen auf CO₂-arme bzw. -neutrale Verkehrsträger zu verlagern und bürokratische Hürden im Schienenverkehr abzubauen. Diese Maßnahmen tragen entscheidend dazu bei, den ökologischen Fußabdruck des Verkehrssektors zu reduzieren und die europäische Verkehrsinfrastruktur nachhaltig zu gestalten.

(4) Innovationsfähige Industrie und KMU



Lagebeurteilung

Die EU ist ein weltweit führender Standort für Industriebetriebe jeglicher Größe. Mehr als 20 % der EU-Wirtschaftskraft entstammen der Industrie, etwa 35 Millionen Arbeitsplätze werden von den Unternehmen gestellt. Auf die Industrie entfallen 80 % aller Exporte aus der EU in den Rest der Welt. Bei ihnen handelt es sich überwiegend um Waren und Dienstleistungen mit hoher Wertschöpfung. Als Industriestandort hat Europa dabei in der Vergangenheit erheblich von seiner Innovationsfähigkeit profitieren können, die ihm insbesondere im Green-Tech-Bereich und in anderen High-Tech-Segmenten Wettbewerbsvorteile verschaffte. Globale Trends, wie der demographische Wandel und das Abrücken vieler Länder von der liberalen Weltwirtschaftsordnung, sowie die Krisen der vergangenen Jahre haben der europäischen Industrie allerdings stark zugesetzt. Die Performance-Defizite des Standortes lassen sich demnach auch

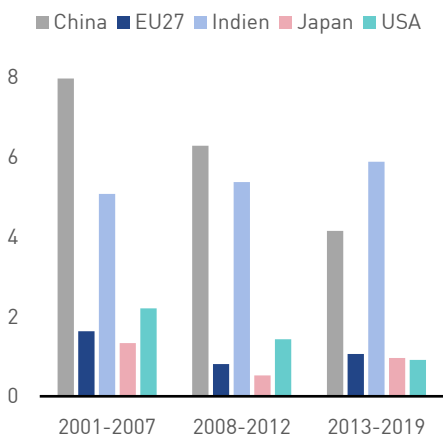
Effizienzsteigerung, Infrastrukturausbau, neue Energiepartnerschaften und ein konsequentes Eintreten für Klimaneutralität auf globaler Ebene sind wichtige politische Ansatzpunkte.

Mehr als 20 % der EU-Wirtschaftskraft entstammt der Industrie, etwa 35 Millionen Arbeitsplätze werden von den Unternehmen gestellt.

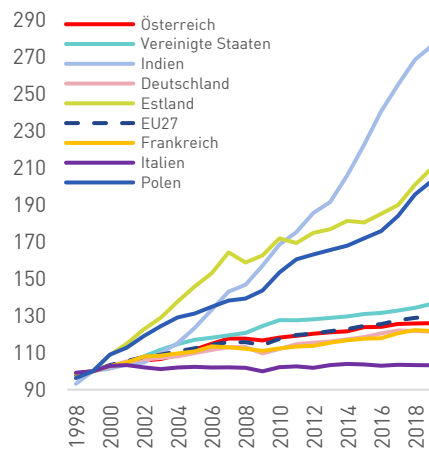
nicht allein auf industriekonjunkturelle Entwicklungen zurückführen, sondern sind vielmehr das Resultat struktureller Probleme.

Effizienten Unternehmen gelingt es, ihre Produkte und Dienstleistungen zu günstigeren Preisen und/oder höherer Qualität anzubieten. Dadurch wächst die Nachfrage sowohl auf nationalen als auch auf internationalen Märkten. Steigt die Produktivität, hat dies in der Regel auch positive Effekte auf Wirtschaftswachstum, Lebensstandard und Wettbewerbsfähigkeit. Durch einen Blick auf die Produktivitätsdaten der EU im Vergleich mit anderen Volkswirtschaften lässt sich ein Eindruck über die relative Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit des europäischen Wirtschaftsstandorts gewinnen:

Durchschnittliche Jahreswachstumsrate der Arbeitsproduktivität, in %



Arbeitsproduktivitätsindex, 1999=100



Quelle: Europäisches Parlament; Penn World Table.

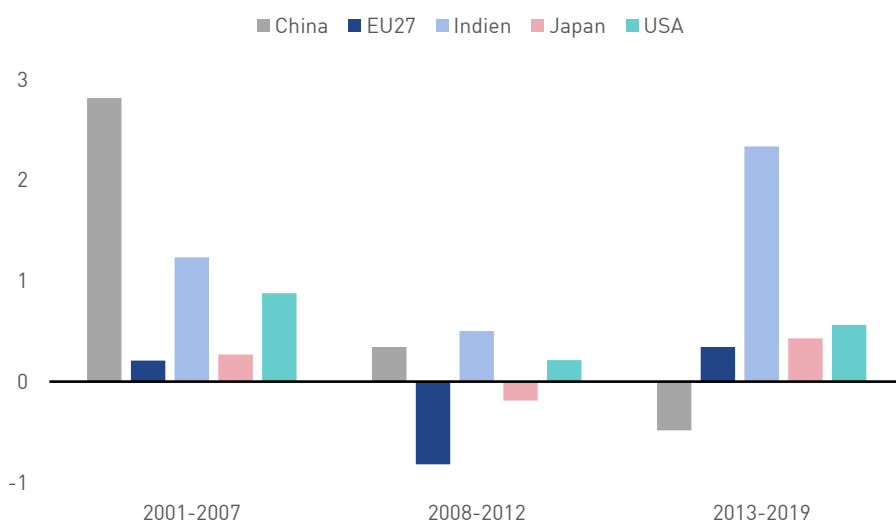
Die Betrachtung der durchschnittlichen Jahreswachstumsraten der Arbeitsproduktivität – also dem Wachstum des realen BIP je geleisteter Arbeitsstunde – in den Zeiträumen 2001 bis 2007, 2008 bis 2012 und 2013 bis 2019 zeigt, dass die EU-27 seit dem Jahrtausendwechsel durchwegs schlechter abgeschnitten haben als die USA. Lediglich ab 2013 kam es relativ zu den USA gesehen zu einem etwas höheren Arbeitsproduktivitätswachstum. Aktuelle OECD-Daten, die für Indien und China nicht verfügbar sind, zeigen jedoch, dass die USA im Zeitraum zwischen 2020 und 2022 mit einem durchschnittlichen Arbeitsproduktivitätswachstum von 1,41 gegenüber 0,77 der EU weit vorne liegen. Bei China wurde das außerordentlich schnelle Wachstum von der globalen Finanzkrise 2008 unterbrochen und erlebt seither einen Rückgang. Indiens Produktivitätswachstum setzt sich hingegen ununterbrochen fort. Auch der innereuropäische Vergleich zeigt erhebliche Unterschiede: So ist die Produktivität in Ländern wie Polen und Estland weit über dem EU-27-Durchschnitt gewachsen, während südeuropäische Länder wie Italien sehr niedrige Wachstumsraten verzeichneten. Insgesamt weist der Index für die

Das Produktivitätswachstum der EU ist seit dem Ende der 1990er hinter dem der USA zurückgeblieben.

Arbeitsproduktivität der EU-27 seit Anfang der 2000er Jahre ein geringeres Wachstum aus als für die USA.

Betrachtet man die Produktivitätsentwicklung multifaktoriell – also das Wachstum des realen BIP, das weder auf einen Anstieg der geleisteten Arbeitsstunden noch auf eine Kapitalakkumulation zurückzuführen ist – zeigen die Daten ebenfalls eine im Vergleich zu den USA schlechtere Wachstumsentwicklung über alle drei genannten Zeitspannen. Auch gegenüber Indien liegt Europa weit abgeschlagen. Auffällig bei der Multifaktorproduktivität ist, dass China im Zuge der Amtszeit von Xi Jinping ins Negative abgerutscht ist ([Europäisches Parlament](#)).

Durchschnittliche Jahreswachstumsrate der Multifaktorproduktivität, in %

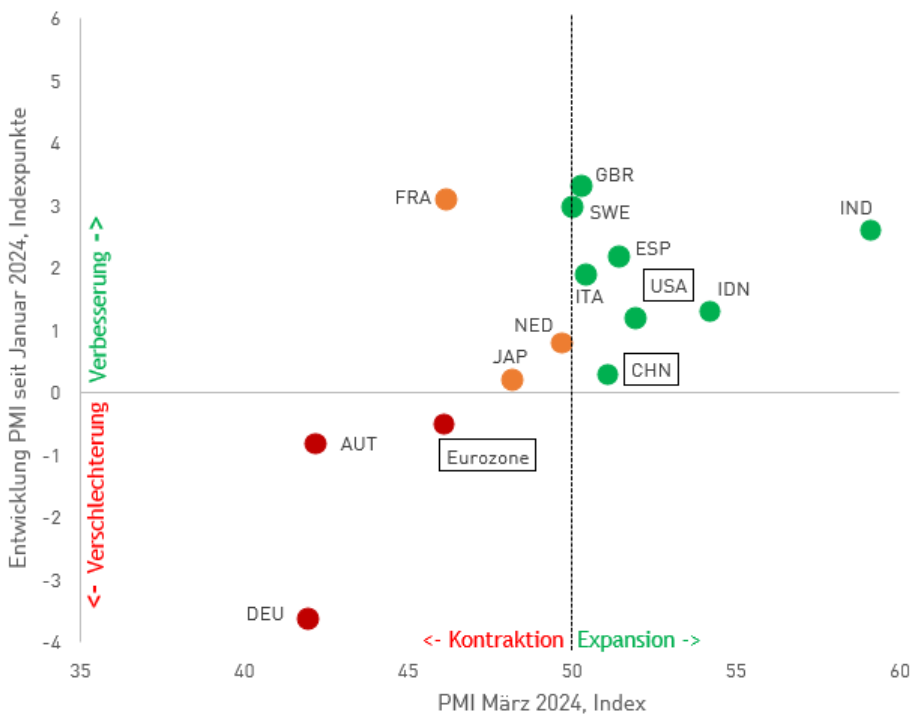


Quelle: Europäisches Parlament; Penn World Table.

Auch ein Blick auf die globale Produktionstätigkeit zeigt, dass sich der europäische Industriestandort schon seit längerem in einer Schwächephase befindet. So hat der Einkaufsmanager-Index-Wert für die Eurozone über das erste Quartal 2024 um einen halben Indexpunkt verloren. Mit dem Märzergebnis von 46,1 Punkten verharrt er seit nunmehr 21 Monaten unterhalb der Wachstumsschwelle von 50 Indexpunkten. Eine für den europäischen Standort zentrale Rolle spielt dabei die Wachstumsschwäche der deutschen Industrie. Nicht nur befindet sich das Land genauso lange in einer Kontraktionsphase wie die gesamte Eurozone. Die Entwicklung zwischen Januar und März dieses Jahres weist mit -3,6 einen stark negativen Wert auf und deutet auf eine weitere Verschlechterung der industriellen Lage in Deutschland hin.

Die Industrie-PMI der Eurozone liegt seit Juli 2022 unterhalb der Wachstumsschwelle.

Industrie-PMI März vs. Entwicklung seit Januar 2024



Quelle: Trading Economics, Oxford Economics, eigene Berechnungen.

Die anderen beiden großen Wirtschaftsräume, China und die USA, zeigen hingegen eine expansive Produktionstätigkeit und der zeitliche Trend des PMI verläuft entlang einer positiven Entwicklungslinie. Den Werten liegt ein industrieller Aufschwung zugrunde, der mit den aktiven industriepolitischen Strategien der Regierungen in Washington und Peking zusammenhängt. Für besonders viel Aufsehen in Europa hat in diesem Zusammenhang das US-amerikanische Subventionsprogramm des Inflation Reduction Act (IRA) gesorgt. Denn zum einen fokussiert der IRA gezielt die gesamte grüne Wertschöpfungskette von der Energieproduktion über die Dekarbonisierung der Industrie bis hin zum Handel mit grünen Energietechnologien und E-Autos – und damit genau jene Industrie- und Technologiebereiche, in denen die europäischen Unternehmen bisher als Vorreiter galten. Zum anderen steht auch die Auswahl der industriepolitischen Instrumenten des IRA massiv unter Kritik, handelt es sich bei ihnen doch zu einem beträchtlichen Teil um langfristige (ca. 10 Jahre) und ungedeckelte Steuergutschriften (OPEX und CAPEX), die mit Domestic-Content-Regeln verknüpft sind ([Sachverständigenrat](#)). Vor allem europäische Expert:innen sehen dadurch eine große Gefahr von Wettbewerbsverzerrungen und Investitions- und Standortverlagerungen, auf die es zu reagieren gilt ([ifo Institut](#)).

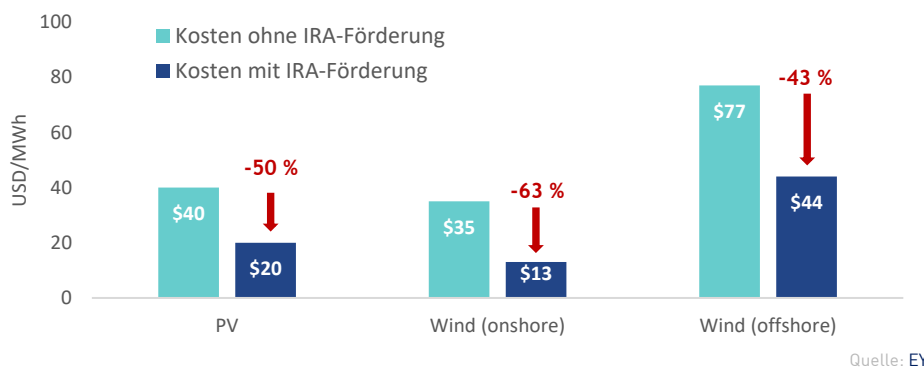
Andere Wirtschaftsräume wie China und die USA subventionieren ihre Industrien mit voluminösen Förderprogrammen.

Die Sorgen sind mehr als berechtigt, denn der IRA markiert tatsächlich einen eklatanten Bruch mit der europäischen Herangehensweise im Bereich der Klimapolitik, wonach Dekarbonisierung und die Vollendung der grünen Transformation in erster Linie über die Wirksamkeit des (CO₂)Preismechanismus und ein Set aus Ge- und Verboten erreicht werden

sollten. Da US-Präsident Biden für einen solchen Ansatz in seinem Land keine politische Mehrheit gefunden hätte, entschied sich seine Regierung die grüne Transformation mittels umfassender Förderungen voranzutreiben. Indem er einen großen Teil der Transformationskosten - deren finaler fiskalischer Umfang sich heute noch gar nicht seriös schätzen lässt ([Sachverständigenrat](#)) - auf den Staatshaushalt verlegt, sehen sich Unternehmen in Europa, welche die Kosten der Transformation zu einem großen Teil selber schultern müssen, einem enormen Wettbewerbsnachteil ausgesetzt. Hinzu kommt die Problematik, dass es sich bei den von IRA-Geldern geförderten Technologien gerade um jene handelt, die in den kommenden Jahren einen massiven Ausbau erleben dürften und ebendieser breite industrielle Upscale unter den bestehenden Wettbewerbsverhältnissen aller Voraussicht nach in den USA (und China) stattfinden wird und nicht - wie eigentlich erhofft - in Europa.

Neuere Berechnungen zeigen deutlich, dass das IRA-Förderregime erhebliche kostenseitige Vorteile für Unternehmen in den USA mit sich bringt. So lassen sich unter Inanspruchnahme der Tax Credits die Stromgestehungskosten bei Erneuerbaren je nach Technologieart erheblich senken. Bei PV etwa kann über die IRA-Steuerergutschriften eine Absenkung um 50 % erwirkt werden, bei Onshore-Windenergie sind es sogar 63 %:

Wirkung des IRA auf Stromgestehungskosten für erneuerbare Energien, in USD / MWh



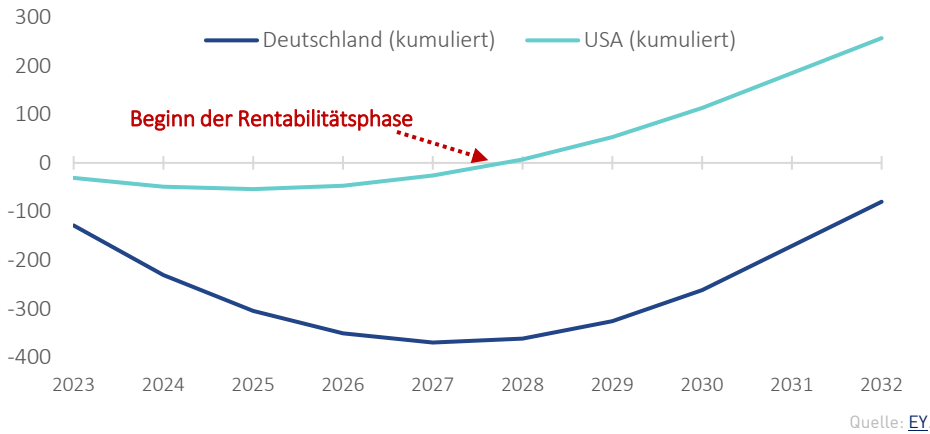
Auch im Zusammenhang mit der Energiepreissituation in Europa übt der IRA einen erheblichen Preisdruck aus. Insbesondere die energieintensiven Branchen, wie die Stahlindustrie, leiden erheblich unter dem Ende der sicheren Versorgung mit russischem Erdgas. Um weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben, gilt es für diese Unternehmen, eine möglichst schnelle Umstellung auf grüne Produktion sicherzustellen.

Und auch hier verursacht der Förderrahmen des IRA einen Wettbewerbsnachteil für Industrieunternehmer:innen, die ihre Produktionskapazitäten in Europa halten möchten. Eine Beispielrechnung der Berater:innen von [EY](#) zeigt anhand eines hypothetischen Umrüstungsvorhabens vom herkömmlichen Hochofenprozess auf das wasserstoffbasierte

Die Industriepolitiken anderer Wirtschaftsmächte schaden der preislichen Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen.

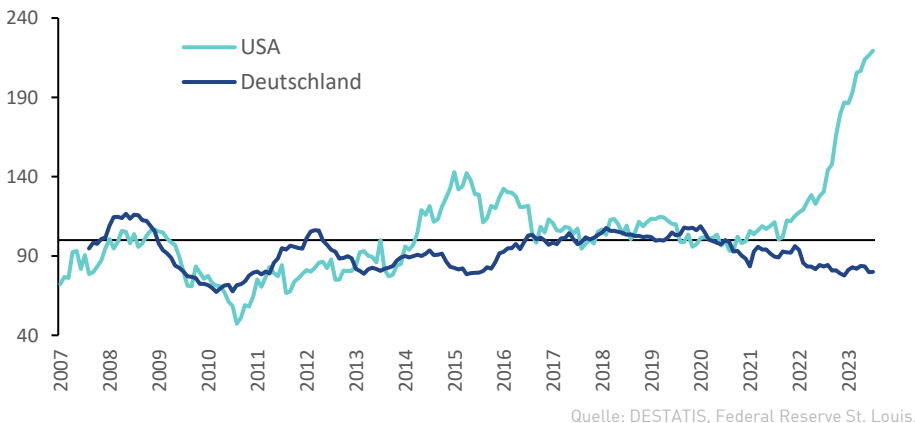
Direktreduktionsverfahren zur Herstellung von grünem Stahl, welche Unterschiede sich bei den Amortisierungszeiten im Vergleich zwischen Deutschland und den USA ergeben. Während sich eine solche Investition in den USA bereits im fünften Betriebsjahr amortisieren würde, wäre der Rentabilitätspunkt in Deutschland noch nicht einmal nach zehn Jahren erreicht.

Wirtschaftlichkeit einer Investition in die Umstellung auf grünen Stahl, in Mio. EUR



Nachdem der IRA bereits am 16. August 2022 (mit Inkrafttreten ab 1. Januar 2023) beschlossen wurde, lassen sich mittlerweile auch schon die ersten realwirtschaftlichen Effekte der Fördermaßnahmen beziffern. Eine hohe Dynamik zeigt sich insbesondere bei der Halbleiterproduktion und der Herstellung von Batterien. So haben sich z.B. die Investitionen in Fabrikbauten in den USA seit 2021 inflationsbereinigt mehr als verdoppelt – und das, obwohl auch die US-Wirtschaft von hohen Zinsen und Baukosten betroffen ist (Steitz). Über das Jahr 2023 verteilt kam so ein IRA-initiiertes Investitionsvolumen von über 220 Mrd. USD zusammen – bei einem Einsatz von rund 34 Mrd. USD an öffentlichen Mitteln des Bundes (MIT CEEPR / Rhodium Group). Zum Vergleich liegen Daten aus Deutschland vor: Hier lagen die realen Anlageinvestitionen in den Bau neuer Fabriken 2022 auf dem niedrigsten Stand seit der Rezession Anfang der 2010er Jahre.

Reale Bauinvestitionen in Fabriken, Index 2020=100



Während in der EU die Gefahr einer Deindustrialisierung wächst, bauen die USA ihre industriellen Kapazitäten im Eiltempo aus.

Unter Wettbewerbsdruck gerät der Wirtschaftsstandort Europa nicht nur mit Blick auf die Produktionstätigkeit der Industrie. Auch die Innovationsfähigkeit von Unternehmen wird immer stärker durch die Industriepolitiken in anderen Wirtschaftsräumen herausgefordert. Dabei ist die Ausgangsposition der EU-Mitgliedstaaten keine schlechte: Denn Europa hat mit 16 Ländern die größte Anzahl an Innovationsleadern in den Top 25 des Global Innovation Index 2023. Angeführt wird das weltweite Ranking von der Schweiz, Schweden und den USA. Mit dem Vereinigten Königreich, Finnland, Niederlande, Deutschland und Dänemark sind neben der Schweiz weitere europäische Länder in den Top 10 vertreten. Die USA, Singapur und Südkorea sind die einzigen Top-10-Vertreter, die nicht aus Europa stammen.

Ranking der globalen Innovationsleader

Rang	Land	Score	Rang	Land	Score
1.	Schweiz	67,6	14.	Israel	54,3
2.	Schweden	64,2	15.	Kanada	53,8
3.	USA	63,5	16.	Estland	53,4
4.	UK	62,4	17.	Hong Kong	53,3
5.	Singapur	61,5	18.	Österreich	53,2
6.	Finnland	61,2	19.	Norwegen	50,7
7.	Niederlande	60,4	20.	Island	50,7
8.	Deutschland	58,8	21.	Luxemburg	50,6
9.	Dänemark	58,7	22.	Irland	50,4
10.	Südkorea	58,6	23.	Belgien	49,9
11.	Frankreich	56	24.	Australien	49,7
12.	China	55,3	25.	Malta	49,1
13.	Japan	54,6			

- EU-27
- Europa, nicht EU

Quelle [Global Innovation Index](#)

Auch befinden sich unter den TOP 20 der Länder, die am besten auf die Einführung und Entwicklung der für die Zukunft besonders wichtigen Frontier Technologies vorbereitet sind, 12 europäische Vertreter:innen. Dabei fällt auf, dass kleinere Länder Europas in fast allen Teilbereichen besser abschneiden als die EU-Schergewichte Deutschland, Frankreich und Italien. Letztere schaffen es nur im Teilbereich Forschung und Entwicklung in die Top 10. Ansonsten ist deren Performance oftmals nur durchschnittlich.

Die EU-Mitgliedstaaten bestechen durch Innovationsfähigkeit und ihre Leistungen im F&E-Bereich.

Länderranking der Bereitschaft zur Einführung und Entwicklung von Frontier Technologies

ICT		Skills		R&D		Industrie		Finance	
Top 3		Top 3		Top 3		Top 3		Top 3	
1.	Island	1.	Australien	1.	China	1.	Irland	1.	Hong Kong
2.	Luxemburg	2.	Schweden	2.	USA	2.	Hong Kong	2.	USA
3.	Norwegen	3.	Island	3.	Südkorea	3.	Philippinen	3.	Japan

EU-Länder		EU-Länder		EU-Länder		EU-Länder		EU-Länder	
18.	Frankreich	17.	Deutschland	5.	Deutschland	12.	Deutschland	21.	Frankreich
24.	Deutschland	24.	Frankreich	8.	Frankreich	17.	Frankreich	36.	Österreich
39.	Österreich	29.	Österreich	10.	Italien	25.	Italien	40.	Deutschland
58.	Italien	34.	Italien	25.	Österreich	28.	Österreich	42.	Italien
Globale Wettbewerber		Globale Wettbewerber		Globale Wettbewerber		Globale Wettbewerber		Globale Wettbewerber	
10.	Japan	18.	USA	7.	Japan	8.	China	4.	China
11.	USA	32.	Russland	13.	Russland	13.	Japan	38.	VAE
29.	VAE	50.	VAE	34.	VAE	16.	USA	69.	Russland
43.	Russland	51.	Japan	10.	Indien	22.	India	75.	Indien
95.	Indien	92.	China			32.	VAE		
117.	China	109.	Indien			54.	Russland		

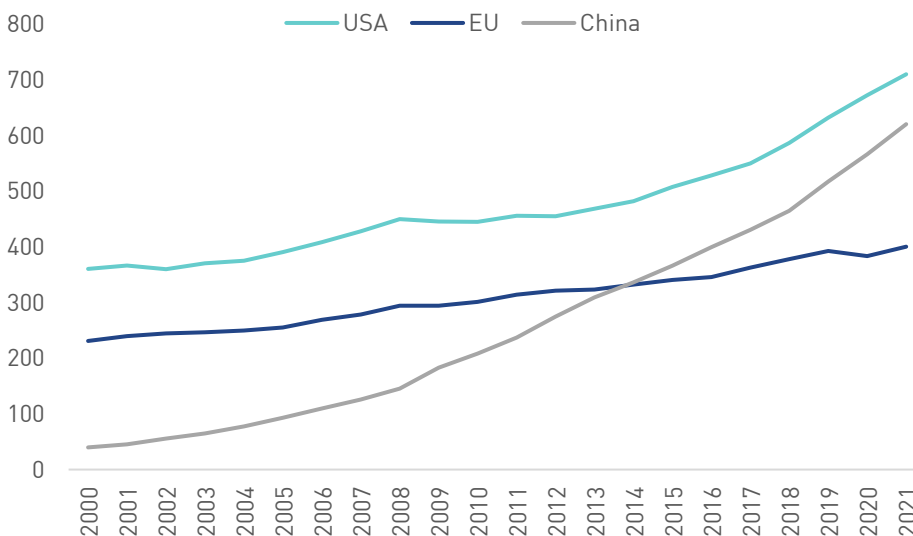
Europäische Länder in ■ Top 10 ■ Top 20 ■ Top 30 ■ schlechter als 30

Quelle: [Technology and Innovation Report 2023](#)

Von den globalen Wettbewerbern der EU-Staaten performen die USA, China und Japan am besten. Besonders im Teilbereich Finanzierung lassen sie ihre europäischen Konkurrenten klar hinter sich. Auch in puncto Forschung und Entwicklung schneiden sie, wenn auch weniger deutlich, besser ab. Nur im Teilbereich Skills liegen die europäischen Staaten vorne.

Die Daten zeigen sehr eindrücklich, dass die EU und ihre Mitgliedstaaten weiter an guten Rahmenbedingungen für den Erhalt und die weitere Verbesserung der Innovationsfähigkeit europäischer Unternehmen arbeiten müssen. Dies wird umso deutlicher, wenn man den Innovationsstandort nicht nur in der Momentaufnahme betrachtet, sondern sich dessen längerfristige Entwicklung ansieht. Der Blick auf die Ausgaben für Forschung und Entwicklung etwa zeigt, dass die EU mittlerweile den Anschluss an die Vereinigten Staaten und China verloren hat.

Vergleich der Entwicklung der Bruttoausgaben für Forschung und Entwicklung, in Mrd. USD



Die langfristige Betrachtung zeigt: Die EU verliert bei der Finanzierung von F&E den Anschluss an andere Wirtschaftsräume.

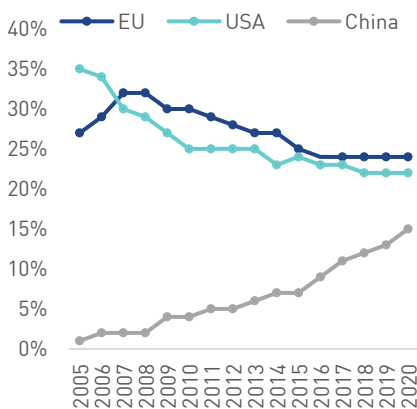
Quelle: [OECD](#)

Lagen zu Beginn des neuen Jahrtausends die Forschungs- und Entwicklungsausgaben der EU-Länder noch bei 64 % der US-Ausgaben, so vergrößerte sich im Zeitverlauf der Abstand. Im Jahr 2021 machten sie nur noch 56 % jener der USA aus. Überhaupt haben sich die F&E-Ausgaben der USA in den letzten zwanzig Jahren fast verdoppelt, während sie in der EU nur um 73 % gestiegen sind. Ein ähnliches Bild zeigt sich beim Vergleich zwischen der EU und China. Zu Beginn des 21. Jahrhunderts beliefen sich die F&E-Ausgaben Chinas auf nur 17 % der EU-Ausgaben in diesem Bereich. Im Jahr 2014 hat sich diese Differenz gänzlich egalisiert. Sieben Jahre später gab China bereits um 55 % mehr für F&E aus. Mittlerweile haben die chinesischen Ausgaben mit 87 % beinahe schon das US-Ausgabenniveau erreicht.

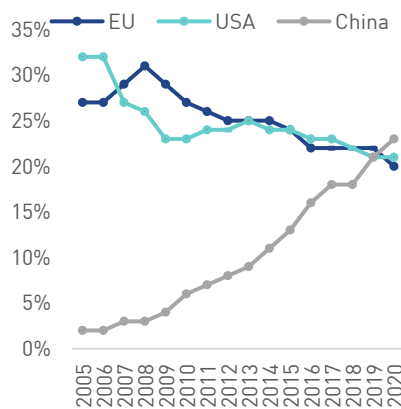
Diese monetären Größen spiegeln sich auch im messbaren Output der F&E-Anstrengungen in den Wirtschaftsräumen wider. Bei einer Betrachtung jener Innovationsbereiche, die für die Twin Transition von entscheidender Bedeutung sind - d.h. Technologien der grünen Transformation und digitale Technologien -, zeigt sich auf beiden Seiten ein gradueller Verlust an Wettbewerbsfähigkeit des Europäischen Standorts gegenüber China und den USA.

Globaler Anteil an Patentbewerbungen von EU, USA und China, in %

Technologien in Zusammenhang mit der grünen Transformation



Digitale Technologien



Quelle: [Europäische Kommission](#)

Zwar nimmt die EU mit Blick auf die globalen Anteile an Patentbewerbungen für Technologien in Zusammenhang mit der grünen Transformation nach wie vor eine Führungsrolle gegenüber den USA und China ein. Allerdings lässt sich ebenso beobachten, dass der EU-Anteil seit 2010 von 30 % auf 24 % im Jahr 2020 gefallen ist. Ein vergleichbarer Trend lässt sich auch für die USA beobachten. Geradezu gegensätzlich entwickelt sich China: Konnte das Land im Jahr 2010 lediglich einen 4-prozentigen Anteil an den weltweiten Patentanträgen für Technologien in Zusammenhang mit der grünen Transformation für sich verbuchen, waren es im Jahr 2020 bereits 15 %. Bei den chinesischen Werten fällt vor allem das rasante Aufholen im Bereich Solar-PV auf. Hier liegt das Land mittlerweile mit einem Anteil von 27 % in etwa gleichauf mit der EU.

Der globale Anteil der EU an Patentbewerbungen in Zusammenhang mit der Twin Transition ist rückläufig. China holt rasant auf.

Komparative Vorteile besitzt die EU noch bei der Windenergie mit einem weltweiten Anteil von 62 %. Die USA ist mit einem Anteil von 41,3 % wiederum führend bei Energieeinspartetechnologien.

Was die Digitaltechnologien betrifft, so zeigt sich ebenfalls, dass EU und USA in den vergangenen Jahren Anteile an den globalen Patentanträgen verloren haben. Der EU ist es zwar gelungen, ihren Vorsprung bei den fortgeschrittenen Fertigungstechnologien und beim sgn. Internet of Things (IoT) zu halten. Verloren hat sie aber Anteile im Bereich Robotik, wo China mittlerweile einen Wert von 30 % hält. Darüber hinaus liegt die EU in den Bereichen KI und Big Data deutlich hinter China (31 %) und den USA (28 %) zurück. Diese Tatsache ist von großer Bedeutung, da gerade diese Technologien wichtig für die künftige Wettbewerbsfähigkeit der Industrie sein werden. Auch in den Bereichen Mikro- und Nanoelektronik, Photonik und fortgeschrittene Werkstoffe, in denen Japan führend ist, ist die EU in Bezug auf Innovationen weniger wettbewerbsfähig. Was die Biotechnologie betrifft, sind die USA mit 44 % der globalen Patente führend ([Europäische Kommission](#)).

⇒ Handlungserfordernisse

Die Daten zeigen, dass europäischen Industrienationen ein Rückgang der eigenen Produktionskapazitäten - und damit ein Verlust an internationaler Wettbewerbsfähigkeit - droht, wenn nicht zügig notwendige standortpolitische Hausaufgaben erledigt werden. Die Gefahr wurde seitens der Europäischen Kommission und der Mitgliedstaaten erkannt und ein gemeinsames Bekenntnis zum Industriestandort Europa ausgesprochen. Dieses gilt es nun zügig in einen industrie- und innovationspolitischen Rahmen zu gießen.

Ein solcher benötigt einerseits eine industriepolitische Offensive, sie sich angelehnt an den US-amerikanischen IRA primär auf langfristige Steuergutschriften für Investitionen stützt. Konkret sind dazu europäische Instrumente zur Investitionsförderung erforderlich, die schneller, einfacher, flexibler und umfangreicher gestaltet werden müssen als bisher, und die sowohl operative (OPEX) als auch kapitalintensive (CAPEX) Investitionen im Rahmen der industriellen Transformation unterstützen. Für ein gesamteuropäisch abgestimmtes Vorgehen braucht es auch eine gemeinsame Finanzierungsgrundlage für strategische Projekte, insbesondere durch die Bündelung von Geldern aus europäischen Programmen. Dazu gehört auch eine Vereinfachung und Beschleunigung von IPCEI- und Beihilfeverfahren durch ausreichende Kapazitäten auf europäischer Ebene. Für unternehmerische Planungssicherheit und eine nachhaltige Investitionstätigkeit würde vor allem auch die Verankerung wichtiger Finanzierungsprogramme im EU-Haushalt sorgen. Einen besseren und schnelleren Zugang zu privatem Kapital böte darüber hinaus die Beschleunigung der Finanzmarktintegration (siehe Kapitel 6).

Die EU benötigt eine industriepolitische Offensive mit einfachen, schnellen und effizienten Instrumenten zur Investitionsförderung.

Eine zukunftsfähige europäische Industriepolitik fußt stets auf einer Forschungs- und Innovationsagenda. Eine durch ein ambitioniertes und unbürokratisches EU-Rahmenprogramm vorangetriebene internationale und interdisziplinäre FTI-Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Forschung ist dabei von entscheidender Bedeutung. Die Sicherung Europas technologischer Souveränität wird künftig auch stark davon abhängen, inwieweit es gelingt, die eigenen Analysekapazitäten in Form einer strategischen Intelligenz auszubauen und die Entwicklung strategisch wichtiger Technologien gezielt zu unterstützen und dabei gleichzeitig offen für Vereinbarungen zur globalen FTI-Zusammenarbeit zu bleiben. Dabei bleibt die digitale und grüne Transformation der Wirtschaft weiterhin der beste strategische Leitfaden für die europäische FTI-Politik. Zu dieser gehört auch die kontinuierliche Weiterentwicklung und Vernetzung von Forschungs- und Technologieinfrastrukturen wie High-Performance Computing (HPC), 6G und GAIA-X. Auch Open Science ist hier von besonderer Bedeutung, da sie den Zugang zu Wissen und Daten für Innovationen in Unternehmen ermöglicht. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen (KMU) profitieren von Formaten, die den Zugang zu Daten und die Nutzung von KI-Lösungen fördern. Ein innovationsfreundliches Umfeld und attraktive Forschungssysteme sind hier zentral. Dazu gehören angemessene Regulierungen, die Nutzung von Regulatory Sandboxes und ein hohes Vertrauen in die Wissenschaft und der konsequente Aufbau digitaler Skills. Zügig muss sich auch der Stärkung der Cyber- und Daten-Sicherheit gewidmet werden, etwa durch den Aufbau einer europäischen Know-how-Basis und die Förderung des internationalen Wissensaustauschs. Zuletzt gibt es auch noch erhebliches Optimierungspotenzial bei der Überführung von Forschungsergebnissen in Innovationen, insbesondere im Bereich sauberer Technologien und Deep Tech.

F&E sind Treiber einer europäischen Industrie- und KMU-Politik und müssen durch eine gemeinsame Forschungs- und Innovationsagenda unterstützt werden.

(5) Arbeitskräfte und Arbeitsmarkt

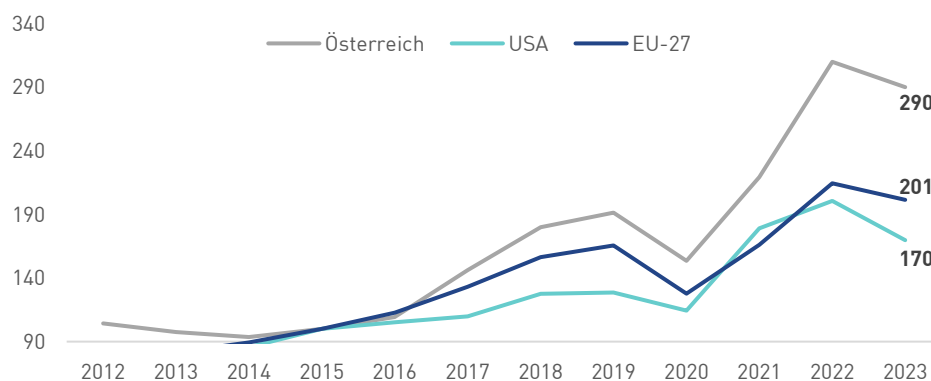


Lagebeurteilung

Die technologischen, wirtschaftlichen und sozialen Dynamiken, die mit der digitalen und grünen Transformation einhergehen, übertragen sich in rasender Geschwindigkeit auf den Arbeitsmarkt. Mit der Digitalisierung geht ein enormer Bedarf an höher qualifizierten Arbeitskräften einher, während gleichzeitig quer über alle Wirtschaftssektoren Arbeitsplätze für geringere und mittlere Qualifikation verschwinden werden. Der grüne Wandel wird sich wiederum sektorspezifisch unterschiedlich auswirken, verlangt aber einigen Arbeitnehmer:innen eine ebenso hohe Bereitschaft zur Umschulung und Höherqualifizierung ab. Diese Erfordernisse treffen unvermittelt auf eine Bevölkerungssituation in Europa, die von einem demografischen Wandel geprägt ist. Trotz des Energiepreisschocks und der hohen Inflation infolge des russischen Angriffskriegs auf die Ukraine blieben die Beschäftigungslage und Arbeitslosigkeit in den meisten Ländern der EU stabil. Infolgedessen zeigt sich der europäische Arbeitsmarkt unvermindert angespannt ([OECD](#)).

Die Beschäftigungsquote in der EU hat sich nach der COVID-19-Pandemie und der damit verbundenen Rezession überraschend schnell erholt. Diese Entwicklung ist insofern bemerkenswert, als die Beschäftigungsquote nach der globalen Finanzkrise 2008 ganze acht Jahre gebraucht hatte, um wieder das Niveau von vor der Rezession zu erreichen. Für europäische Unternehmen ist es daher in den letzten Jahren immer schwieriger geworden, ausreichend geeignetes Personal zu finden. Vor allem die nach der Pandemie gestiegene Nachfrage nach Dienstleistungen hat dazu geführt, dass es in einigen Sektoren wie dem Hotel- und Gaststättengewerbe und der Freizeitindustrie mehr freie Stellen gibt als Arbeitnehmer:innen [\[STATISTA\]](#). Eine vergleichende Betrachtung der Entwicklung der Anzahl offener Stellen zeigt, dass sich diese in der EU-27 seit 2015 von rund 1,8 Mio. bis 2023 auf rund 3,6 Mio. offenen Stellen in etwa verdoppelt haben. In den USA war dieser Anstieg im gleichen Zeitraum mit +70 % geringfügig niedriger:

Entwicklung der Anzahl offener Stellen seit 2012, 2015 = 100



Der rasante Anstieg an offenen Stellen weist auf einen erheblichen Arbeits- und Fachkräftemangel hin.

Anmerkungen: Die Anzahl der offenen Stellen bezieht sich für Österreich und EU-27 auf Industrie, Baugewerbe und Dienstleistungen (ohne private Haushalte mit Hauspersonal und extra-territoriale Organisationen und Körperschaften). Für die USA beziehen sich diese auf die Gesamtwirtschaft ohne Landwirtschaft. EU-27 exkl. Dänemark, Frankreich, Italien und Malta. Zur Berechnung der Anzahl offener Stellen im Jahresdurchschnitt wurden die arithmetischen Mittelwerte der unbereinigten Quartalswerte herangezogen. 2023 noch ohne Q4.

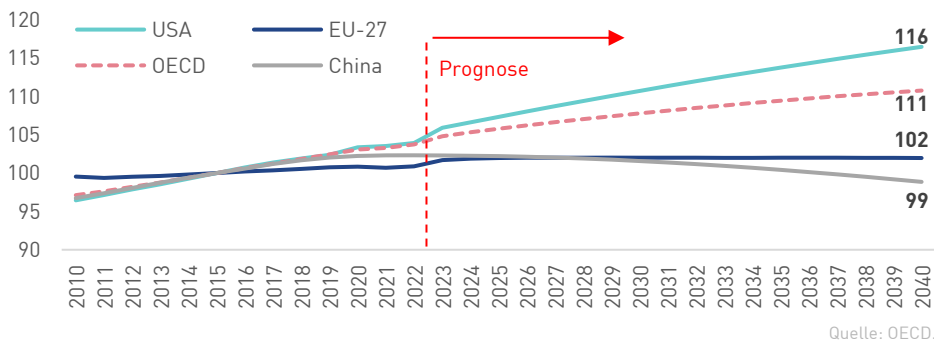
Quelle: U.S. Bureau of Labor Statistics, Eurostat, eigene Berechnungen.

Die Struktur des europäischen Arbeitsmarktes bringt zusätzliche Probleme mit sich. So stieg in Österreich die Anzahl an offenen Stellen zwischen 2015 und 2023 beinahe um das Dreifache und damit weitaus rasanter an als im EU-27-Schnitt. Sprachliche und kulturelle Unterschiede erschweren hier ebenso die interregionale Mobilität von Arbeitskräften auf dem Binnenmarkt wie immer noch bestehende bürokratische Hürden. Auch weisen Arbeitnehmer:innen auf dem europäischen Arbeitsmarkt generell eine lediglich halb so große Bereitschaft zum Arbeitsplatzwechsel auf wie US-amerikanische [\[McKinsey, OECD\]](#).

Schaut man auf die Bevölkerungsentwicklung, so ist ein Ende der Mangellage auf dem Arbeitsmarkt nicht zu erwarten. Laut einer Prognose der OECD wird die Gesamtbevölkerung in der EU bis zum Jahr 2040 nur marginal wachsen (+2 % im Vergleich zu 2015). In anderen Wirtschaftsräumen verläuft die Entwicklung zum Teil deutlich vorteilhafter. So wird etwa in den USA die

Bevölkerung – und damit einhergehend das potenzielle Arbeitskräfteangebot – bis 2040 um voraussichtlich 16 % im Vergleich zu 2015 wachsen. Auch in den OECD-Mitgliedsstaaten entspricht das Wachstum der Bevölkerung in jenem Zeitraum +11 %. China hingegen steht infolge der seit Ende der 1970er Jahre eingeführten und jahrzehntelang beibehaltenden Ein-Kind-Politik ein Bevölkerungsrückgang um 1 % bis 2040 im Vergleich mit 2015 bevor:

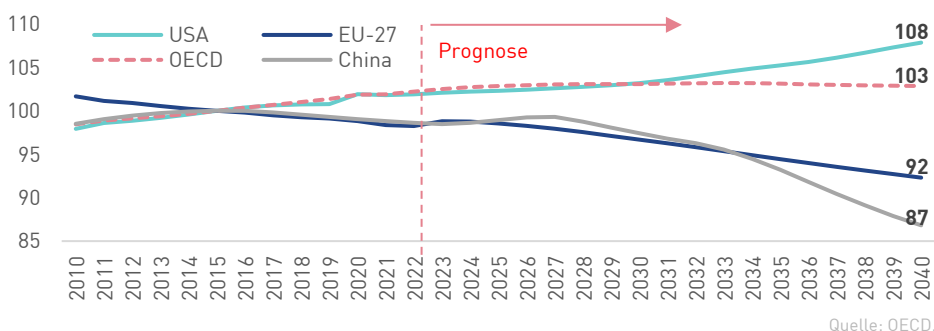
Bevölkerungsentwicklung gesamt, 2015 = 100



Bei genauerer Betrachtung des sehr geringen europäischen Bevölkerungswachstums fällt auf, dass die Gruppe der 15- bis 64-Jährigen – also die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter – in der EU schrumpft; und zwar um 8 % bis 2040 im Vergleich zu 2015. Folglich reduziert sich im selben Zeitraum auch der Anteil dieser Altersgruppe an der Gesamtbevölkerung von rund 66 % auf nur mehr rund 59 %. In den USA und in den OECD-Staaten wächst die Anzahl der 15- bis 64-Jährigen im gleichen Zeitraum hingegen um 8 % bzw. 3 % und der relative Anteil jener Altersgruppe an der Gesamtbevölkerung schrumpft dementsprechend weniger stark (jeweils rund 5 %-Punkte). In China ist hingegen mit einem starken Rückgang der Anzahl der 15- bis 64-Jährigen bis 2040 zu rechnen (-13 % im Vergleich zu 2015). Der Anteil dieser Altersgruppe an der Gesamtbevölkerung schrumpft um 9 %-Punkte und wird sich im Jahr 2040 bei rund 63 % einpendeln. Ein solcher Rückgang sticht im internationalen Vergleich deutlich hervor. Von einer Kompensierung dieser Schrumpfung mittels Zuwanderung sollte in Anbetracht der immer stärker werdenden Freiheitseinschränkungen seitens der chinesischen Regierung allerdings nicht ausgegangen werden.

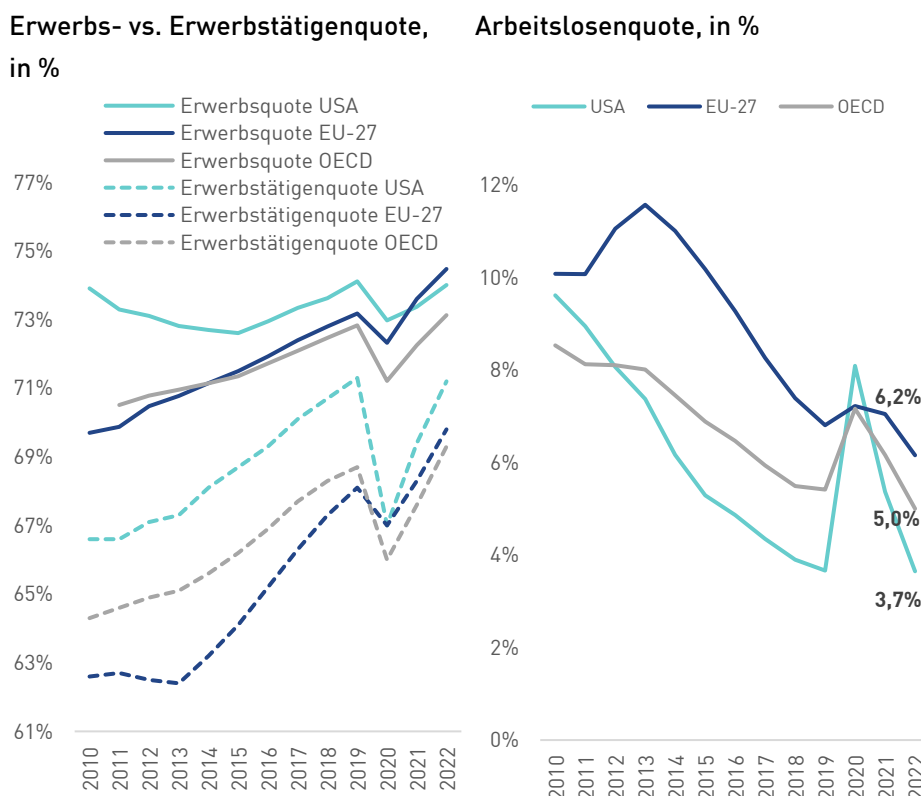
Die durch den demografischen Wandel bedingte Stagnation des Bevölkerungswachstums in der EU wird auch in Zukunft für eine angespannte Arbeitsmarktsituation sorgen.

Entwicklung der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter (15 - 64 Jahre), 2015 = 100



Vor dem Hintergrund einer sich demografisch bedingt zusehends anspannenden Situation bei den Bevölkerungsanteilen im erwerbsfähigen Alter, drängt sich die Frage auf, inwieweit es der EU und ihren Mitgliedstaaten gelingt, das potenziell vorhandene Humankapital in den Arbeitsmarkt zu integrieren. OECD-Daten zeigen hier, dass die EU mit einer Erwerbsquote der 15- bis 64-Jährigen von 74,5 % leicht vor den USA mit 74,0 % und den OECD-Staaten (73,1 %) liegt. Die Erwerbsquote sagt jedoch zunächst nur etwas über den Anteil der dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehenden Erwerbspersonen (also erwerbstätige Personen plus arbeitslose Personen) an der Gesamtbevölkerung in jenem Alter aus. Bei der Erwerbstätigenquote – also dem Anteil der tatsächlich Erwerbstätigen in jener Altersgruppe liegt die EU mit 69,8 % bereits hinter den USA mit einer Quote von 71,2 % (aber noch leicht über dem OECD-Durchschnitt von 69,3 %). Die unterschiedlichen Reihungen bei den beiden Quoten ergibt sich aus den unterschiedlichen Arbeitslosenquoten. In der EU lag diese im Jahr 2022 bei 6,2 %, wohingegen sie in den USA im selben Zeitraum nur 3,7 % und im OECD-Durchschnitt 5,0 % betrug.

Den EU-Mitgliedstaaten gelingt es nur bedingt, das vorhandene Humankapital in den Arbeitsmarkt zu integrieren. Die USA weisen hier eine bessere Performanz auf.



Anmerkung: Die Erwerbsquote ist der Anteil der Erwerbspersonen (erwerbstätige Personen plus arbeitslose Personen) an der Bevölkerung bzw. an der Bevölkerung im Alter von 15 und 64 Jahren. Die Erwerbstätigenquote ist der Anteil der erwerbstätigen Personen an der Bevölkerung bzw. an der Bevölkerung im Alter von 15 und 64 Jahren.

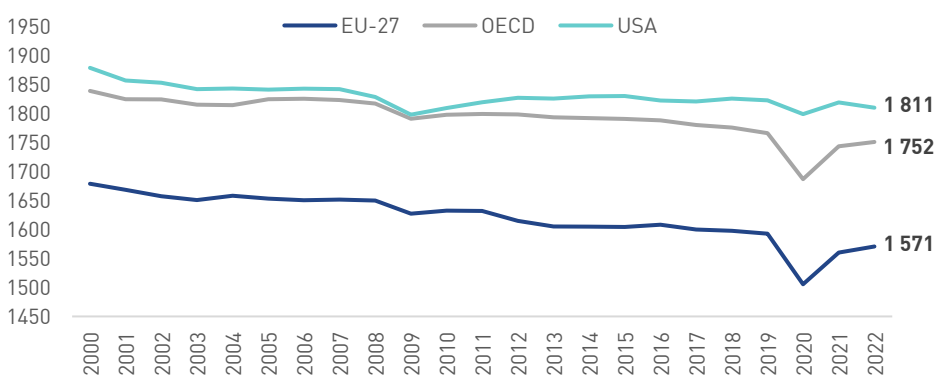
Quelle: OECD.

Auch mit Blick auf die geleistete Arbeitszeit hinkt die EU im internationalen Vergleich hinterher. Im Jahr 2022 betrug die durchschnittliche tatsächlich geleistete Wochenarbeitszeit von Erwerbstätigen zwischen 15 und 64 Jahren in den Ländern der EU-27 durchschnittlich 36,2 Stunden. Bereits zwischen den Mitgliedstaaten sind erhebliche Unterschiede festzustellen. Die längsten

Wochenarbeitszeiten wurden mit 39,7 Stunden in Griechenland und Rumänien, mit 39,5 Stunden in Polen und mit 39,2 Stunden in Bulgarien verzeichnet. Dagegen hatten die Niederlande die kürzeste Wochenarbeitszeit (31,1 Stunden), gefolgt von Dänemark (33,6) und Österreich (33,7) (EUROSTAT). Ein internationaler Vergleich der jährliche geleisteten Arbeitsvolumina je Erwerbsperson legt offen, dass diese in der EU vergleichsweise niedrig ausfallen. So lag die durchschnittlich geleistete Arbeitszeit pro Erwerbsperson im Jahr 2022 mit 1.571 geleisteten Arbeitsstunden in den EU-27 deutlich unter dem Wert der USA (1.811 Stunden) und dem OECD-Durchschnitt (rund 1.752 Stunden).

Bei der geleisteten Arbeitszeit hinkt die EU im internationalen Vergleich hinterher. Es ist nicht gelungen die Zahl der geleisteten Arbeitsstunden wieder auf das vorpandemische Niveau zu heben.

Durchschnittlich geleistete Arbeitszeit pro Erwerbsperson, in h/Jahr



Quelle: OECD.

Die Zahlen zeigen auch zwei sich schon länger abzeichnende Trends: Zum einen lässt sich in allen drei betrachteten Länder(gruppen) erkennen, dass sich die Anzahl der durchschnittlich geleisteten Arbeitsstunden je Erwerbsperson langfristig reduziert. Zum anderen hat sich in keiner der drei Länder(gruppen) die Zahl der geleisteten Arbeitsstunden wieder auf das Niveau von vor der COVID-19-Pandemie stabilisiert. Der schon jetzt in vielen Ländern grassierende Arbeitskräftemangel wird sich daher wohl in Zukunft weiter rasant verschärfen.

Handlungserfordernisse

Vor dem Hintergrund des sich intensivierenden, demografiebedingten Arbeitskräftemangels, den Herausforderungen aber auch Chancen, die sich durch die grüne und digitale Transformation für den europäischen Arbeitsmarkt ergeben und dem auch international immer stärker geführten Kampf um Talente ist es entscheidend, dass neben den mitgliedstaatlichen Initiativen auch auf europäischer Ebene eine geeignete Strategie zur Sicherung von Fachkräften zum Tragen kommt.

Zuvorderst gilt es, das nach wie vor unausgeschöpfte Potenzial der innereuropäischen Mobilität zu fördern, etwa durch den Ausbau der Plattform EURES, um Rekrutierungsaktivitäten für Arbeits- und Lehrstellensuche in der

EU zu verstärken. EURES liefert schon jetzt Betrieben Informationen, die sie dabei unterstützen, Fachkräfte zu gewinnen. Auch die Berufsbildung und die berufliche Aus- und Weiterbildung gilt es, über eine enge Zusammenarbeit zwischen Bildungseinrichtungen und der Wirtschaft, zu stärken. Praktische Ausbildungsteile werden erfahrungsgemäß am erfolgreichsten direkt in den Betrieben vermittelt. Solche Ausbildungsbestandteile gilt es denn auch finanziell zu fördern, um so den grünen und digitalen Übergang von Unternehmen und Arbeitskräften bestmöglich zu unterstützen.

Darüber hinaus macht es die künftige Entwicklung der europäischen Erwerbsbevölkerung erforderlich eine Fachkräfteoffensive in Drittstaaten ins Leben zu rufen. Dabei sollten gezielt Partnerschaften mit jenen Ländern aufgebaut werden, in denen aufgrund des dortigen Arbeits- und Bildungsmarktes Potenzial besteht. Die EU hat mit ihrer kulturellen Vielfalt und mit einer Vielzahl an sozialen und wirtschaftlichen Errungenschaften in diesem Zusammenhang ein großes Potenzial, sich als attraktiver Arbeitsstandort für internationale Talente zu präsentieren. Dieses sollte durch gezielte Informationskampagnen und die Bewerbung des Arbeitsstandortes EU noch deutlich nach außen kommuniziert werden. Eine entscheidende Komponente dabei wird es sein, auch die Zuzugsbedingungen für Fachkräfte aus Drittstaaten zu verbessern, indem Verfahren vereinfacht, digitalisiert und beschleunigt werden. Nach innen bietet der von der EU geplante Talentepool als One-Stop Shop zwischen Arbeitgebern, Arbeitssuchenden und öffentlichen Akteuren die große Chance, zu einer verbesserten Informationslage und steigenden Arbeitskräftemobilitätsraten zu gelangen.

Zuletzt ist es notwendig im Bereich der tertiären Bildung das European Universities-Programm weiter auszubauen. Durch langfristige strategische Zusammenarbeit zwischen europäischen Hochschulen und einer verbesserten Arbeitsteilung und Profilbildung ließe sich die Exzellenz des europäischen Hochschulraums stärken und ein gemeinsamer europäischer Wissensraum schaffen, der wiederum einen wesentlichen Beitrag zur zukünftigen Innovationsfähigkeit des europäischen Wirtschaftsstandorts leisten würde.

(6) Kapital und Investitionen



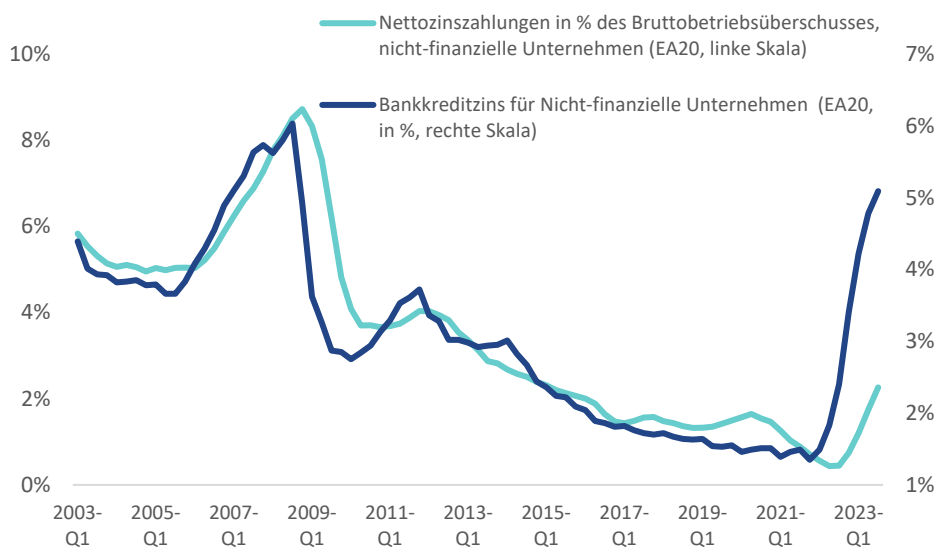
Lagebeurteilung

Über viele Jahre hinweg profitierten europäische Unternehmen und Konsument:innen von niedrigen Zinssätzen. Dadurch war auch ein weitgehend komplikationsloser Zugang zu Kapital möglich, und das, obwohl europäische Unternehmen eine um etwa 20 % geringere Kapitalrendite erzielten als ihre Mitbewerber:innen in den USA ([McKinsey](#)). Dies änderte sich schlagartig mit dem durch den russischen Angriffskrieg ausgelösten Energiepreisschock. Er hatte einen sprunghaften Anstieg der Inflation im Euroraum zur Folge, was

Die EU benötigt eine Strategie zur Fachkräftesicherung, die sowohl eine optimale Allokation des europäischen Arbeitskräftepotenzials sicherstellt als auch internationale Fachkräfte in den Blick nimmt.

wiederum die EZB dazu bewog, monetäre Gegenmaßnahmen einzuleiten. Durch den geldpolitisch verursachten Zinsanstieg verschlechterten sich die Finanzierungsbedingungen für Unternehmen in der EU schlagartig.

Nettozinsaufwendungen in % des Bruttobetriebsüberschusses



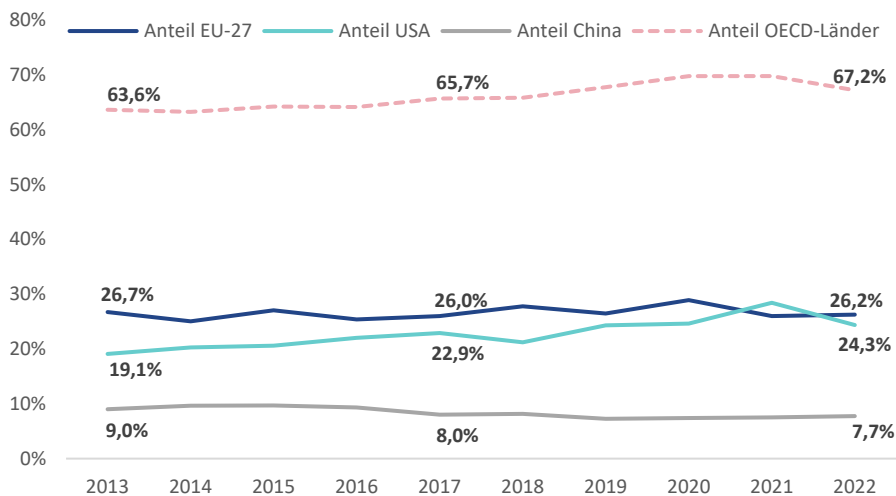
Quelle: Eurostat, EZB, UniCredit Research.

Zwischen Juli 2022 und September 2023 hat die EZB die Leitzinsen von -0,5 % auf 4,0 % angehoben, mit starken Auswirkungen auf die Kreditkosten und -nachfrage der Unternehmen in der Eurozone. Seit Januar 2022 sind die [Zinsen für neue Unternehmenskredite](#) im Euroraum von 1,4 % auf 5,2 % im Jänner 2024 gestiegen. Die höheren Kreditkosten im Zusammenhang mit den bestehenden wirtschaftlichen und geopolitischen Unsicherheiten reduzierten die Nachfrage nach Unternehmenskrediten erheblich. Der Anstieg der Nettozinszahlungen im Verhältnis zum Bruttobetriebsüberschuss der Unternehmen zeigt, dass die restriktiven Finanzierungsbedingungen die Unternehmensbilanzen inzwischen zunehmend belasten.

Um die Herausforderungen im Zusammenhang mit der Twin Transition zu bewältigen, benötigt der europäische Wirtschaftsstandort mehr und vor allem auch risikofreundlicheres Kapital. Dieses ist von besonderer Bedeutung, wenn es darum geht, junge und aussichtsreiche Unternehmen zu identifizieren und ihnen die wachstumsnotwendigen finanziellen Ressourcen bereitzustellen. ([McKinsey](#), [DB Research](#)). Eine bedeutende Quelle sind ausländische Direktinvestitionen (FDI). Laut OECD befand sich in den EU-27 – knapp vor den USA – weiterhin der höchste monetäre FDI-Bestand. Es lässt sich hier jedoch eine relative Abnahme erkennen. Denn während in der EU-27 der Anteil der FDI am weltweiten Bestand mit rund 26 % in den letzten zehn Jahren konstant blieb, stieg dieser in den USA um rund 5 Prozentpunkte von 19,1 % auf 24,3 % an. Auch der Anteil des Bestandes an FDI in den OECD-Ländern erhöhte sich seit 2013 auf 67,2 % merklich, während sich jener von China auf 7,7 % reduzierte:

Um die Herausforderungen im Zusammenhang mit der Twin Transition zu bewältigen, benötigt Europa mehr und vor allem auch risikofreundlicheres Kapital.

Anteile der ausländischen Direktinvestitionen am weltweiten Bestand, in %

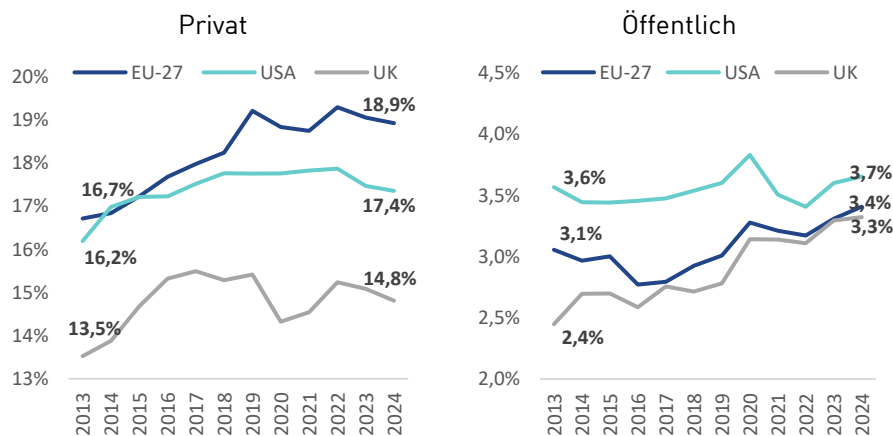


Quelle: OECD.

Eine der zentralen Streifragen, welche die EU-Mitgliedstaaten seit ihrer Gründung in mindestens zwei Lager teilt, ist jene nach dem „richtigen“ Verhältnis zwischen öffentlichen und privaten Investitionsausgaben. Private Bruttoanlageinvestitionen etwa umfassen den Wert von Anlagen, die von inländischen Unternehmen und privaten Haushalten erworben werden. Sie setzen sich zusammen aus Ausrüstungen, (z.B. Maschinen und Geräte), Bauten (Wohnbauten, Nichtwohnbauten) und sonstigen Anlagen (z.B. immaterielle Anlagengüter wie Software und Datenbanken). Öffentliche Bruttoanlageinvestitionen sind ein Maß dafür, wie viel Geld eine Regierung ausgibt, um den Wert des öffentlichen Anlagevermögens zu steigern (z.B. Straßeninfrastruktur, Gebäude, Ausrüstungen, immaterielle Güter). Diese Investitionen sind für die Bereitstellung öffentlicher Dienstleistungen (z.B. öffentliche Verwaltung, Schulen, Krankenhäuser, Polizei, Armee) notwendig. Ein höheres Niveau öffentlicher Investitionen führt in der Regel zu einer höheren Qualität dieser Dienstleistungen.

Eine der zentralen Streifragen innerhalb der EU ist jene nach dem „richtigen“ Verhältnis zwischen öffentlichen und privaten Investitionen.

Bruttoanlageinvestitionen, in % des BIP



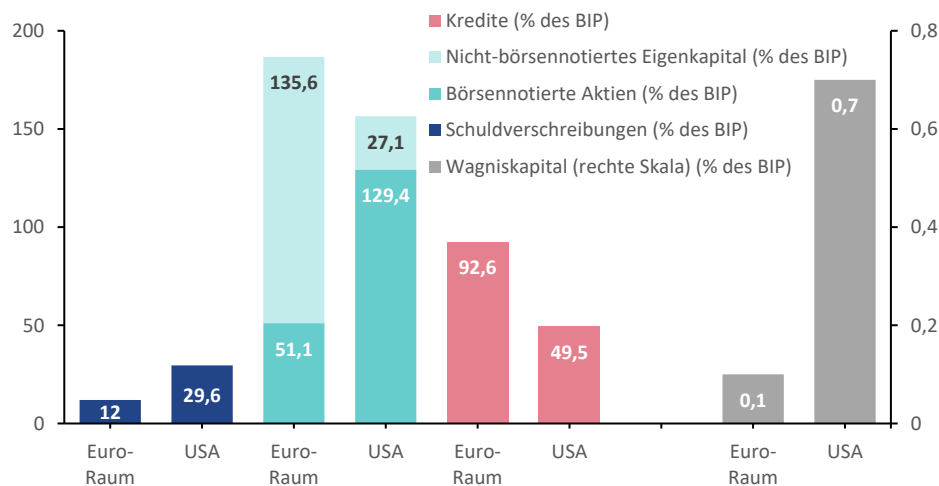
Quelle: AMECO Datenbank.

Seit Mitte der 2010er-Jahre weist die EU-27 – gemessen am BIP – höhere private Bruttoanlageinvestitionen auf als die USA oder das Vereinigte Königreich. 2024 übersteigt die EU-27-Bruttoanlageninvestitionsquote des privaten Sektors mit 18,9 % des BIP die Vereinigten Staaten um 1,5 Prozentpunkte. Im Vereinigten Königreich investierten Private merklich weniger als in der EU-27 oder den USA. Die öffentlichen Bruttoanlageinvestitionen liegen seit 2013 wiederum unter jenen der USA. Zwar ist in den letzten Jahren tendenziell ein Aufholprozess ersichtlich; dennoch weisen die AMECO-Zahlen für 2024 nur eine öffentliche Bruttoanlageninvestitionsquote in der EU-27 von 3,4 % des BIP aus – also weiterhin etwas unterhalb der Vereinigten Staaten. Im Vereinigten Königreich investierte der Staat im letzten Jahrzehnt – gemessen am BIP – durchgehend weniger als die EU-27 oder die USA.

Die EU verzeichnet seit 2022 eine Abnahme an privaten Bruttoanlageinvestitionen. Gleichzeitig fällt die öffentliche Investitionstätigkeit im Vergleich zu den USA geringer aus.

Beiden Investitionsquellen, egal ob privater oder öffentlicher Natur, ist gemein, dass ihre Anteile seit dem pandemischen Krisenjahr 2020 weitgehend konstant geblieben sind. In Summe bedeutet dies, dass trotz des enormen Kapitalbedarfs, den die bevorstehende Twin Transition benötigt, der Bruttoinvestitionsanteil am BIP nicht wächst. Zudem ist in den meisten EU-Mitgliedstaaten der Anteil der Bankenfinanzierung bereits stark ausgeprägt, sodass selbst durch eine Ausweitung der Kreditvergabe – wie sie nach einem Absenken der Leitzinsen vermutlich ab Mitte 2024 stattfinden wird – kein größerer Wachstumsschub zu erwarten ist. Allerdings kann eine Stärkung und Vertiefung der innerhalb der EU nach wie vor schwach ausgebildeten Kapitalmärkte einen solchen Wachstumsimpuls setzen. Gut ausgebildet und entwickelt, nehmen sie eine Schlüsselrolle ein, wenn es um die Finanzierung von wichtigen Investitionen der digitalen und grünen Transformation geht ([Sachverständigenrat](#)). In der EU sind die Kapitalmärkte jedoch fragmentiert und unterentwickelt, wie sich im Vergleich mit den USA zeigen lässt:

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

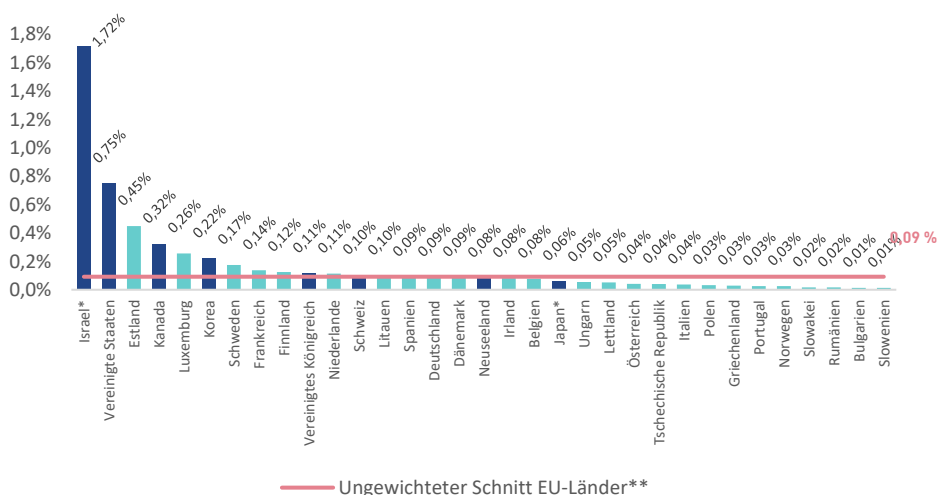


Quelle: [Sachverständigenrat](#)

Denn Unternehmen finanzieren sich in der EU nur zu einem geringen Teil über Kapitalmarktinstrumente wie börsennotierte Aktien, Anleihen oder Wagniskapital. Die vergleichsweise starke und einseitige Abhängigkeit von Bankkrediten führt wiederum zu einem höheren Fremdkapitalanteil und damit zu einem höheren Risiko in Krisenzeiten. Im Vergleich mit den USA fällt neben der äußerst geringen Wagniskapitalquote von lediglich 0,1 % des BIP (0,7 % in den USA) besonders der hohe Anteil an nicht-börsennotiertem Eigenkapital von 135,6 % des BIP im Euroraum im Vergleich zu 27,1 % in den USA auf. Allgemein wird die Entwicklung der Risikokapitalbranche als wichtige Rahmenbedingung für die Stimulierung eines innovativen Unternehmertums gesehen. Dass der Risikokapitalmarkt in der EU noch ausbaufähig ist, zeigt ein Blick auf die Mitgliedstaaten: Unter den EU-Ländern finden sich lediglich vereinzelt welche mit hohen Venture-Kapital-Investitionen (gemessen am BIP):

Der Vergleich mit den USA zeigt: In der EU sind die Kapitalmärkte immer noch fragmentiert und unterentwickelt.

Venture-Kapital Investitionen im Jahr 2022, in % des BIP



*Werte aus 2021.

** Der ungewichtete Durchschnittswert der EU-Länder basiert auf 24 in der OECD Datenbank inkludierten EU-Mitgliedsstaaten. Es fehlen: Malta, Zypern, Kroatien.

Quelle: OECD.

Vier der Top-6-Staaten – Israel, USA, Estland, Kanada, Luxemburg, und Korea – sind keine EU-Mitgliedsländer. Der ungewichtete Durchschnitt der von der von den OECD-Daten erfassten EU-Länder an Venture-Kapital-Investitionen beträgt lediglich 0,09 % des BIP. Demgegenüber weisen z.B. Israel mit 1,72 %, die USA mit 0,75 % oder Kanada mit 0,32 % deutlich höhere Werte auf.

Handlungserfordernisse

Europa wird in den kommenden Jahren einen erheblichen Mehrbedarf an Kapital aufweisen, um weiterhin eine technologisch führende und mitgestaltende Rolle in der grünen und digitalen Transformation spielen zu können. Nach vielen Jahren des günstigen Zinsumfeldes herrscht aktuell allerdings ein deutlich schlechteres Investitionsklima.

Weiterentwicklung der Kapitalmarktunion bei gleichzeitiger Sicherung nachhaltiger öffentlicher Finanzen als Verbesserung des Investitionsumfelds in der EU.

Deshalb ist es einerseits von Bedeutung, dass die öffentliche Mittel wachstumsfördernd eingesetzt werden. Die Einführung neuer Steuern würde in diesem Zusammenhang tendenziell kontraproduktiv wirken und der preislichen Wettbewerbsfähigkeit des gemeinsamen Wirtschaftsraumes und damit auch der dringend notwendigen wirtschaftlichen Stimulierung schaden. Bei der Einführung von Eigenmitteln ist jedenfalls die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Mitgliedstaaten zu berücksichtigen.

Auf der anderen Seite gilt es, die Arbeiten an der Kapitalmarktunion zügig voranzutreiben. Um eine effiziente und faire Ausgestaltung des Kapitalmarkts sicherzustellen, ist eine prinzipienbasierte und technologie neutrale Regulierung erforderlich, die laufend an aktuelle finanzpolitische Entwicklungen angepasst wird. Im Bereich des Open Banking ist die Gleichheit beim Datenzugriff und der Datennutzung durch Etablierung klarer Regelungen und Standards sicherzustellen, damit der europäischen Wirtschaft im internationalen Wettbewerb kein regulatorischer Nachteil entsteht.

Wie bereits ausführlich erläutert, spielt der Risikokapitalmarkt eine besonders wichtige Rolle bei der Förderung von Innovation und der Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit. Hier braucht es gezielte Maßnahmen zu dessen Stärkung. Auch sollte die Nutzung der Kapitalmärkte für die Altersvorsorge gefördert werden. Dies ermöglicht eine breitere Streuung und bessere Renditechancen. Die Vertiefung der Kapitalmärkte sollte dabei keinesfalls die Stärken der für europäische Länder typische Bankenfinanzierung konterkarieren. Denn die Kreditfinanzierung ist und bleibt eine bedeutende externe Finanzierungsform gerade für kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Die vielfältige Bankenstruktur in Europa gilt es daher zu erhalten.

Zuletzt lässt sich die traditionelle Dichotomie zwischen öffentlicher und privater Finanzierung zumindest in Teilen durch Public-Private-Partnerships (PPP) überwinden. Sie sollten daher gefördert werden. Durch die Gleichstellung von Fremd- und Eigenkapital sowie die Erhöhung der Risikokapitalfinanzierung kann die Kapitalbildung gestärkt werden.

Fazit

Der europäische Wirtschaftsraum war über viele Jahrzehnte ein Garant für ökonomischen Erfolg und einen weltweit einzigartigen Zuwachs an Wohlstand. Die Entwicklungen wurden getragen von einem auf den Prinzipien des freien Wettbewerbs basierenden Europäischen Binnenmarkt; von einer liberalen Handelspolitik mit Partnern auf der ganzen Welt; von einer Wirtschaftsstruktur, die durch innovative Industrieunternehmen und KMU getragen wird; von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern, die immer besser verstanden haben, die grenzüberschreitenden Chancen eines europäischen Arbeitsmarktes zu

nutzen und den investitionsfreundlichen Rahmenbedingungen, die der gemeinsame Wirtschafts- und Währungsraum mit sich bringt.

Um diese Erfolgsgeschichte fortzuschreiben – so die zentrale Erkenntnis aus der vorliegenden wirtschaftspolitischen Standortbestimmung – sind wichtige Zukunftsaufgaben zügig umzusetzen: Dazu zählen die weitere Vertiefung des Binnenmarktes ebenso wie eine aktive Handelspolitik der Ausweitung und Diversifizierung. Von entscheidender Bedeutung wird es auch sein, die Sicherheit und preisliche Wettbewerbsfähigkeit der künftigen Energieversorgung zu organisieren. Darauf aufbauend sind auch industrie- und innovationspolitische Weichen zu stellen, um die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie- und KMU-Landschaft im Kontext immer stärker subventionsgetriebener und protektionistischer Politiken anderer Wirtschaftsräume zu sichern. All dies findet unter den Vorzeichen eines sich rasant entwickelten demografischen Wandels statt, der erhebliche Auswirkungen auf das Arbeits- und Fachkräfteangebot in Europa haben wird. Die Sicherung und optimale Allokation des europäischen Arbeitskräftepotenzials spielen dabei eine ebenso große Rolle, wie das aktive Werben um internationale Fachkräfte. Damit sich all die standortpolitischen Aufgaben auch in einem budgetär verantwortungsvollen Rahmen finanzieren lassen, braucht es zuletzt auch eine faire und effizient regulierte Weiterentwicklung der Kapitalmarktunion.