Bundesministerium
Wirtschaft, Energie
und Tourismus

FIW

FIW-Research Reports

November 2026

Research Report N° 02/26

Die Auswirkungen der globalen Ausweitung der Verteidigungsausgaben auf den österreichischen Außenhandel

Autor:innen: Michael Böheim, Susanne Bärenthaler-Sieber,
Elisabeth Christen & Gerhard Streicher

Abstract:
In der vorliegenden Studie werden die Auswirkungen der globalen Ausweitung der Verteidigungsausgaben auf den österreichischen Außenhandel untersucht. Vor dem Hintergrund steigender EU- bzw. NATO-Budgets und geopolitischer Spannungen wird insbesondere auf die diesbezüglichen Chancen und Risiken für eine kleine offene Volkswirtschaft wie Österreich eingegangen. Im Fokus stehen: 1. die Bedeutung von Verteidigungsgütern für Im- und Exporte, 2. die Quantifizierung der direkten, indirekten und induzierten Effekte aktueller und bis 2035 ausgeweiteter Verteidigungsausgaben ausgewählter Länder auf Österreichs Außenhandel, 3. die Identifikation von Marktanteilspotenzialen entlang internationaler Wertschöpfungsketten sowie 4. die Entwicklung von Handlungsoptionen für die Wirtschaftspolitik.

Im Auftrag von:
Bundesministerium
Wirtschaft, Energie
und Tourismus

Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung
Austrian Institute of Economic Research

Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft (FIW) – ein Kooperationsprojekt der Wirtschaftsuniversität Wien, der Universität Wien, der Johannes Kepler Universität Linz, der Leopold-Franzens-Universität Innsbruck, des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO), des Wiener Instituts für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiw) und des Instituts für Höhere Studien (IHS).FIW wird aus Mitteln des Bundesministeriums für Frauen, Wissenschaft und Forschung sowie des Bundesministeriums für Wirtschaft, Energie und Tourismus gefördert.



Die Auswirkungen der globalen Ausweitung der Verteidigungs-ausgaben auf den öster-reichischen Außenhandel

Michael Böheim, Susanne Bärenthaler-Sieber, Elisabeth Christen, Gerhard Streicher

Wissenschaftliche Assistenz: Irene Fröhlich

Oktober 2026
Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung

Die Auswirkungen der globalen Ausweitung der Verteidigungsausgaben auf den österreichischen Außenhandel

Michael Böheim, Susanne Bärenthaler-Sieber, Elisabeth Christen, Gerhard Streicher

Oktober 2026

Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung
Im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, Energie und Tourismus

Begutachtung: Oliver Fritz
Wissenschaftliche Assistenz: Irene Fröhlich

In der vorliegenden Studie werden die Auswirkungen der globalen Ausweitung der Verteidigungsausgaben auf den österreichischen Außenhandel untersucht. Vor dem Hintergrund steigender EU- bzw. NATO-Budgets und geopolitischer Spannungen wird insbesondere auf die diesbezüglichen Chancen und Risiken für eine kleine offene Volkswirtschaft wie Österreich eingegangen. Im Fokus stehen: 1. die Bedeutung von Verteidigungsgütern für Im- und Exporte, 2. die Quantifizierung der direkten, indirekten und induzierten Effekte aktueller und bis 2035 ausgeweiteter Verteidigungsausgaben ausgewählter Länder auf Österreichs Außenhandel, 3. die Identifikation von Marktanteilspotenzialen entlang internationaler Wertschöpfungsketten sowie 4. die Entwicklung von Handlungsoptionen für die Wirtschaftspolitik.

2026/2/S/WIFO-Projektnummer: 25100

© 2026 Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung

Inhalt Seite

1. Einleitung 1

2. Pläne zur Ausweitung der EU-Verteidigungsausgaben (ReArm Europe/Readiness 2030) 3

3. Entwicklung der globalen Verteidigungsausgaben 6

3.1 Datengrundlage und regionale Entwicklung 6

3.2 Regionale Unterschiede 6

3.3 Differenzierung nach Ausgabenarten 8

4. Verteidigungsinvestitionen 10

4.1 Verteidigungsinvestitionen der EU im Überblick 10

4.1.1 Beschaffung von Verteidigungsgütern und F&E der EU im Zeitverlauf 12

4.2 Ländervergleich der Verteidigungsinvestitionen 2024 13

4.2.1 EU im Vergleich zu den USA und anderen ausgewählten NATO-Ländern 15

4.2.2 Beschaffung und F&E einzelner EU-Länder bis 2021 15

5. Bedeutung von Verteidigungsgütern für den Außenhandel 17

5.1 Definition von (potenziellen) Verteidigungsgütern 17

5.2 Die Entwicklung und Bedeutung der Verteidigungsgüter für Österreichs Warenaußenhandel im EU-Vergleich 19

5.2.1 Österreich im EU-Vergleich 19

5.2.2 Intra-EU- versus Extra-EU-Handel 19

5.2.3 Vergleich der EU-Mitgliedstaaten 21

6. Quantifizierung der Effekte von globalen Verteidigungsausgaben 23

7. Marktpotenziale für Österreichs Industrie durch die Ausweitung der globalen Verteidigungsausgaben 28

7.1 Österreichs Ausgangsposition 28

7.1.1 Die österreichische Verteidigungswirtschaft im internationalen Kontext 28

7.1.2 Spezialisierung der heimischen Sicherheits- und Verteidigungswirtschaft 30

7.1.3 Die heimische Nachfrage: Aufbauplan ÖBH 2032+ als (begrenzter) Ankermarkt 31

7.2 Quantifizierung der Marktpotenziale 32

7.2.1 Marktvolumen und plausibler österreichischer Anteil 32

7.2.2 Gesamtwirtschaftliche Effekte 33

7.3 Chancenfelder im Detail 33

7.4 Restriktionen und Risiken 34

8. Schlussfolgerungen und Handlungsoptionen 36
9. Literaturhinweise 38
10. Anhang A: Übersichten und Abbildungen 40
11. Anhang B: Das multiregionale Input-Output-Modell ADAGIO 43

Verzeichnis der Übersichten Seite

Übersicht 4.1 Verteidigungsinvestitionen der EU 11
Übersicht 4.2 Verteidigungsinvestitionen der EU und ausgewählter NATO-Länder 14
Übersicht 6.1 Verteidigungsinvestitionen und Wertschöpfungseffekte nach Ländern 25
Übersicht 6.2 Wertschöpfungseffekte in Österreich nach Branchen 26
Übersicht 7.1 Szenarien im Überblick 32

Übersicht A10.1: Zentrale Kennzahlen aus der Studie im Überblick 40

Verzeichnis der Abbildungen Seite

Abbildung 2.1: Deutsche Rüstungsaufträge nach geographischer Region der auftragsentgegennehmenden Unternehmen, Jänner 2020 bis Juli 2024 5
Abbildung 4.1: Anteil der Verteidigungsinvestitionen an den gesamten Verteidigungsausgaben der EU 12
Abbildung 4.2: Zusammensetzung der Verteidigungsinvestitionen der EU, 2014 bis 2024 13
Abbildung 5.1: Durchschnittliche jährliche Veränderung der österreichischen Exporte und Importe von Verteidigungsgütern im Vergleich zum jeweiligen Gesamtwarenhandel nach Partnerregionen 20
Abbildung 5.2: Bedeutung der Verteidigungsgüter am Gesamtexport 2015 und 2025 21
Abbildung 5.3: Bedeutung der Verteidigungsgüter im Gesamtimport 2015 und 2025 22

Abbildung A10.1: Verteidigungsausgaben in ausgewählten EU-Ländern 41
Abbildung A10.2: Rüstungsaufträge Jänner 2020 – Jänner 2026 in Deutschland 41
Abbildung A10.3: Rüstungsaufträge Jänner 2020 – Jänner 2026 in Polen 42
Abbildung A10.4: Rüstungsaufträge Jänner 2020 – Jänner 2026 im Vereinigten Königreich 42
Abbildung A11.1: ADAGIO – Modellstruktur 45

1. Einleitung

In den letzten Jahrzehnten hat sich die weltpolitische Landschaft grundlegend verändert. Während der Kalte Krieg durch ein starres Machtgleichgewicht zwischen den Supermächten gekennzeichnet war, erleben wir heute eine multipolare Weltordnung, in der verschiedene Staaten und Bündnisse um Einfluss und Sicherheit ringen. In diesem Kontext ist ein signifikanter und kontinuierlicher Anstieg der globalen Verteidigungsausgaben zu beobachten[1]). Insbesondere die letzten Jahre haben gezeigt, dass geopolitische Spannungen, territoriale Konflikte, technologische Entwicklungen sowie die wachsende Bedeutung strategischer Allianzen zu einer massiven Erhöhung der Rüstungsetats in vielen Ländern geführt haben.

Nach Angaben internationaler Organisationen wie dem Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI) haben die weltweiten Militärausgaben ein Rekordniveau erreicht. Die USA, China und Russland zählen hierbei zu den Spitzenreitern, aber auch zahlreiche europäische Staaten haben angesichts neuer sicherheitspolitischer Herausforderungen ihre Verteidigungs-budgets aufgestockt. Die russische Invasion in der Ukraine im Jahr 2022 hat diese Entwicklung zusätzlich beschleunigt, da sich viele Länder in Europa nun gezwungen sehen, ihre Verteidigungsfähigkeit zu stärken und gleichzeitig die Abhängigkeit von externen Partnern, insbesondere im Energiebereich, zu reduzieren.

Vor diesem Hintergrund widmet sich diese Studie der Frage, wie sich diese globale Aufrüstung auf kleine, wirtschaftlich offene Staaten wie Österreich auswirkt. Österreich verfolgt traditionell eine Politik der Neutralität und ist nicht Mitglied der NATO (North Atlantic Treaty Organization). Dennoch ist das Land fest in die Europäische Union integriert und unterhält enge wirtschaftliche Beziehungen mit zahlreichen Partnerstaaten innerhalb und außerhalb Europas. Diese besondere Position macht Österreich zu einem interessanten Fallbeispiel für die Untersuchung der direkten, indirekten und induzierten Folgen steigender Verteidigungsausgaben, zumal für die kommenden Jahre durch das NATO-Ausgabenziel von 5% des BIP (davon 3,5% Kernverteidigung), den EU-Plan "ReArm Europe/Readiness 2030" mit einem Mobilisierungsvolumen von bis zu 800 Mrd. € sowie das kreditbasierte Beschaffungsinstrument SAFE (Security Action for Europe, 150 Mrd. €) ein struktureller, über mindestens ein Jahrzehnt angelegter Nachfrageschub in Europa erwartbar ist.

Die Studie ist in acht Kapitel gegliedert. Kapitel 1 führt in das Studienthema ein, indem es den Kontext und die Motivation für die Forschungsarbeit darlegt. Kapitel 2 gibt einen Überblick über die Pläne zur Ausweitung der EU-Verteidigungsausgaben im Rahmen von ReArm Europe/Readiness 2030. Kapitel 3 zeichnet anhand der SIPRI-Datenbank die Entwicklung der weltweiten Verteidigungsausgaben nach, differenziert nach Regionen sowie nach Ausgabenarten wie Personal, Ausrüstung und F&E. Im Kapitel 4 wird ein Überblick über die Entwicklung der Verteidigungsinvestitionen insbesondere der EU gegeben. Kapitel 5 widmet sich der Entwicklung und

[1]) Vor diesem Hintergrund hat sich seit dem Ende des Kalten Krieges ein ausgeprägter Rückgang der Verteidigungsausgaben der EU, insbesondere jener von Deutschland abgezeichnet. Erst im Zuge des russischen Angriffs auf die Ukraine ist eine Ausweitung der europäischen Verteidigungsausgaben zu beobachten (siehe Abbildung A10.1 im Anhang A).

Bedeutung von Verteidigungsgütern im österreichischen Außenhandel im Vergleich zur EU. In Kapitel 6 werden die mit den Verteidigungsinvestitionen verbundenen Wertschöpfungseffekte für Österreich und ausgewählte Länder abgeschätzt. Kapitel 7 ist der Quantifizierung der Marktpotenziale für Österreichs Industrie durch die Ausweitung der globalen Verteidigungsausgaben gewidmet. Dabei wird insbesondere auf die spezifische Konstellation der österreichischen Sicherheits- und Verteidigungswirtschaft, deren Unternehmen als hochspezialisierte und stark exportorientierte Komponenten-, System- und Nischenanbieter, die in europäische Wertschöpfungsketten integriert sind, eingegangen. Im abschließenden Kapitel 8 werden zusammenfassende Schlussfolgerungen aus der Analyse gezogen und konkrete Handlungsoptionen entwickelt.

2. Pläne zur Ausweitung der EU-Verteidigungsausgaben (ReArm Europe/Readiness 2030)

Vor dem Hintergrund der geopolitischen Herausforderungen skizzierte die Europäische Kommission am 4. März 2025 den damals sogenannten ReArm Europe Plan[2]). Dieser enthält Vorschläge zur Unterstützung der Mitgliedstaaten bei ihren finanziellen Möglichkeiten, um die nationalen Verteidigungsausgaben schneller und stärker zu erhöhen. Um die bestehenden Defizite an Verteidigungsinvestitionen der Vergangenheit abzumildern, konkretisiert das Weißbuch der Europäischen Kommission (2025b) zur europäischen Verteidigungsbereitschaft 2030 (Readiness 2030) folgende fünf Säulen. Diese sollen dazu beitragen, die Verteidigungsfähigkeiten der EU-Mitgliedstaaten zu verbessern und die Investitionen in Verteidigungsfähigkeiten zu erhöhen.

1. Neues Finanzierungsinstrument SAFE – Security Action for Europe (Rat der Europäischen Union, 2025)
2. Koordinierte Aktivierung der nationalen Ausweichklausel des Stabilitäts- und Wachstumspaktes
3. Flexibilisierung bestehender EU-Instrumente zur Ermöglichung höherer Investitionen im Verteidigungsbereich
4. Beiträge der Europäischen Investitionsbank
5. Mobilisierung von privatem Kapital

Bei der ersten Säule handelt es sich um ein neues Finanzierungsinstrument (SAFE). Dafür werden 150 Mrd. € durch die EU am Kapitalmarkt aufgenommen und den Mitgliedstaaten als langfristiges Darlehen mit zehnjähriger tilgungsfreier Zeit zur Verfügung gestellt. Ein Ziel ist die Unterstützung der gemeinsamen Beschaffung von Verteidigungsgütern. Um ein SAFE-Darlehen zu erhalten, müssen daher mindestens zwei Länder, davon mindestens ein Mitgliedstaat mit SAFE-Unterstützung, beteiligt sein. Der Anteil von Komponenten aus Ländern außerhalb der EU, des EWR, der EFTA und der Ukraine ist bei SAFE-Kooperationen mit höchstens 35% der Gesamtkosten begrenzt. Mit Stand März 2026 wurden von der Europäischen Kommission bereits zwei Tranchen an SAFE-Darlehen genehmigt. In einer ersten Tranche wurden die nationalen Pläne von Belgien, Bulgarien, Dänemark, Spanien, Kroatien, Zypern, Portugal und Rumänien gebilligt, in Summe erhielten diese Mitgliedstaaten Zugang zu langfristigen, zinsgünstigen Darlehen in Höhe von rund 38 Mrd. €. Ende Jänner 2026 wurde eine zweite Tranche im Ausmaß von 74 Mrd. € für die Pläne von Estland, Griechenland, Italien, Lettland, Litauen, Polen, der Slowakei und Finnland genehmigt (Clapp & Tothova, 2026).

Die zweite Säule ermöglicht es den Mitgliedstaaten – durch die Aktivierung der nationalen Ausweichklausel für Verteidigungsausgaben – von den grundsätzlichen Vorgaben des Stabilitäts- und Wachstumspaktes abzuweichen und so zusätzliche Verteidigungsausgaben in Höhe von bis zu 1,5% des BIP zu mobilisieren (Europäische Kommission, 2025a). Der Zeitraum dieser Maßnahme ist auf vier Jahre beschränkt. Somit können Verteidigungsausgaben erheblich erhöht

[2]) https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/statement_25_673. Später wurde dieser in Readiness 2030 umbenannt.

werden, ohne dadurch ein Defizitverfahren zu riskieren. Daraus ergibt sich ein Finanzierungsspielraum von etwa 650 Mrd. €, der jedoch als Obergrenze zu verstehen ist, da er nur erreicht würde, wenn alle Mitgliedstaaten diese Möglichkeiten vollständig ausschöpfen würden. Die tatsächlichen Verteidigungsausgaben könnten aber auch deutlich geringer ausfallen.

In Summe ergeben diese beiden ersten Säulen somit ein Finanzierungspotenzial von bis zu 800 Mrd. € (650 Mrd. € + 150 Mrd. €). Allerdings ist zu berücksichtigen, dass es sich bei ReArm Europe/Readiness 2030 nur um Pläne handelt, und diese Summen noch keine tatsächlich realisierten Verteidigungsausgaben bzw. -investitionen darstellen. Andererseits könnten durch die drei weiteren Säulen (Flexibilisierung bestehender EU-Instrumente zur Ermöglichung höherer Investitionen im Verteidigungsbereich, Beiträge der Europäischen Investitionsbank oder Mobilisierung von privatem Kapital) weitere Finanzierungsquellen erschlossen werden. Ergänzend zu diesen Finanzierungssäulen zielt der Omnibus V (Defence Readiness Omnibus) auf den Abbau regulatorischer Hürden ab[3]). Kernelemente sind die Ausweitung allgemeiner Genehmigungen für die innergemeinschaftliche Verbringung von Verteidigungsgütern, etwa im Rahmen EU-finanzierter Projekte und grenzüberschreitender Industriepartnerschaften, höhere Schwellenwerte im Verteidigungsvergaberecht sowie beschleunigte Genehmigungsverfahren für Verteidigungsprojekte. Das Paket wurde im September 2026 vom Europäischen Parlament und am 9. Oktober 2026 vom Europäischen Rat endgültig angenommen[4]). Während SAFE die Finanzierung gemeinsamer Beschaffungen adressiert, verkürzt Omnibus V Vorlaufzeiten und erleichtert grenzüberschreitende Lieferketten.

Neben den EU-Dokumenten ist der "Kiel Military Procurement Tracker"[5]) eine weitere Informationsquelle zu bereits getätigten und geplanten Verteidigungsinvestitionen von vier großen europäischen Staaten. Dieser erfasst systematisch und vergleichend die Rüstungsbeschaffungen von Deutschland, Frankreich, Polen und dem Vereinigten Königreich. Der Kiel Military Procurement Tracker enthält u. a. Informationen zum bestellten Artikel, zum Unternehmen, bei dem die Bestellung aufgegeben wurde oder zur Anzahl der bestellten Einheiten. Weiters wird das Land, in dem sich der Hauptsitz des für die Auftragsabwicklung zuständigen Unternehmens befindet, erfasst. Abbildung 2.1 gibt einen Überblick über die deutschen Rüstungsaufträge seit 2020. Dieser zeigt einerseits die Zunahme an Rüstungsaufträgen am aktuellen Rand auf und weiters die Unterteilung dieser deutschen Rüstungsaufträge nach Herkunftsländern. Dabei zeigt sich, dass fast die Hälfte der Aufträge von ausschließlich deutschen Unternehmen stammt, während etwa 35% auf deutsche Unternehmen mit ausländischen Partnern entfallen. Gemäß Wolff et al. (2024) stammen 16% der Aufträge aus Unternehmen in den USA, zuletzt haben diese allerdings an Bedeutung gewonnen.

---

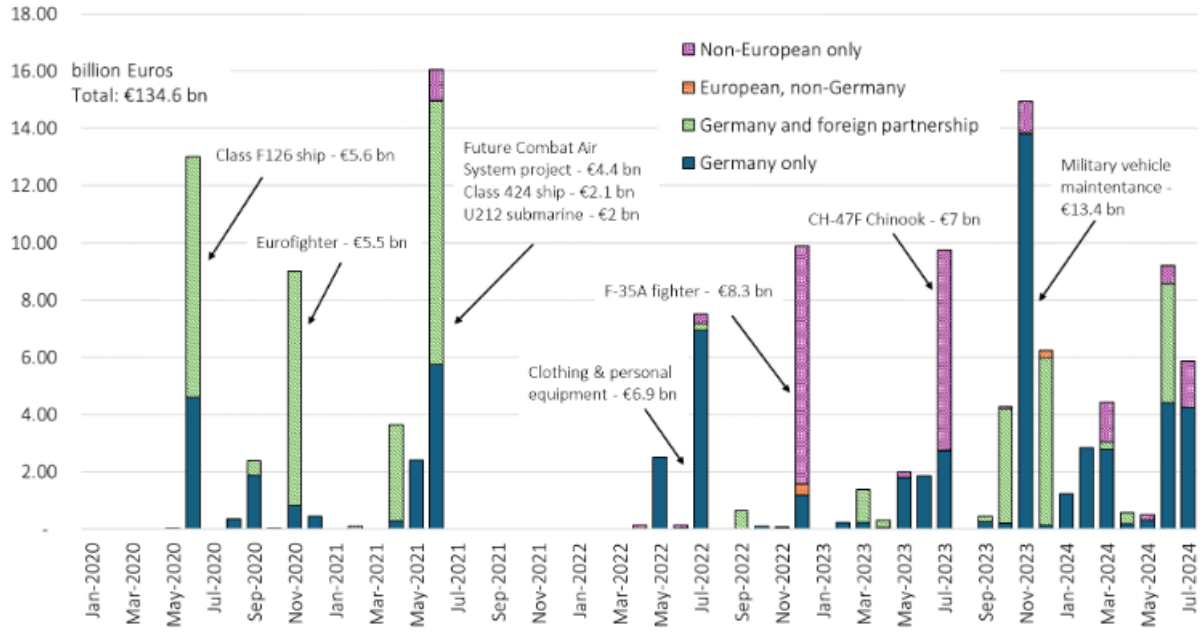
[3]) https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-defence-industry/defence-readiness-omnibus_en.

[4]) https://www.consilium.europa.eu/de/press/press-releases/2026/10/09/simplification-council-gives-final-green-light-to-new-laws-boosting-defence-industry-and-readiness/.

[5]) https://www.kielinstitut.de/publications/kiel-military-procurement-tracker-17722/. Als Hauptinformationsquellen für die Erstellung des Datensatzes dienen offizielle Beschaffungsbekanntmachungen, Pressemitteilungen und andere regierungsspezifische Quellen.

Abbildung 2.1: Deutsche Rüstungsaufträge nach geographischer Region der auftragsentgegennehmenden Unternehmen, Jänner 2020 bis Juli 2024

(Mrd. €)



Quelle: Wolff et al. (2024).

In Abbildung A10.2 bis Abbildung A10.4 im Anhang A sind auch für Polen und das Vereinigte Königreich die bereits geplanten Rüstungsaufträge abgebildet. Zu beachten ist, dass der Kiel Military Procurement Tracker zwar bereits getroffene Beschaffungsentscheidungen aufzeigt, aber nicht die tatsächlich in einem Jahr getätigten Verteidigungsausgaben oder -investitionen wiedergibt. Zur Abschätzung des Potenzials – auch für österreichische Auftragnehmer – scheinen die Höhe der oft für mehrere Jahre bestellten Aufträge und die Dynamik der Entwicklung trotzdem informativ.

Ein jüngst in den Medien erwähnter, unmittelbar vor dem Abschluss stehender Auftrag an das in Österreich ansässige Unternehmen Rheinmetall MAN Military Vehicles GmbH (RMMV) betrifft die Beschaffung von Militärlastwagen "Made in Vienna" für die Deutsche Bundeswehr. Der Haushaltsausschuss des Deutschen Bundestages soll bereits Mittel in der Höhe von 60 Mio. € für die Anschaffung neuer Sattelzugmaschinen freigegeben haben[6]). Zu wichtigen Zulieferbetrieben von RMMV – welche ebenfalls von diesem Auftrag profitieren können – zählen die österreichischen Unternehmen EMPL Fahrzeugwerk GmbH, RIKA Blechkomponenten GmbH, Wolfram Bergbau und Hütten AG und Palfinger Europe GmbH.

[6]) https://www.diepresse.com/36803891/rheinmetall-macht-wien-zu-europas-ruestungs-hochburg.

3. Entwicklung der globalen Verteidigungsausgaben

3.1 Datengrundlage und regionale Entwicklung

Die wichtigste öffentlich zugängliche Datenquelle für globale Militärausgaben ist die Military Expenditure Database des Stockholmer Friedensforschungsinstituts SIPRI, die konsistente Zeitreihen ab dem Jahr 1949 umfasst und jährlich aktualisiert wird[7]). Die SIPRI-Definition von Militärausgaben schließt sämtliche laufenden und investiven Ausgaben ein, die auf die Streitkräfte einschließlich Friedenstruppen, auf Verteidigungsministerien und andere staatliche Stellen mit Verteidigungsaufgaben sowie auf paramilitärische Kräfte und militärische Raumfahrtaktivitäten entfallen. Konkret umfasst dies Personalkosten (Löhne und Gehälter des militärischen und zivilen Personals, Pensionen sowie Sozialleistungen), Betriebs- und Instandhaltungskosten, Beschaffungen, militärische Forschung und Entwicklung, militärische Infrastruktur sowie Militärhilfe. Explizit ausgeschlossen sind hingegen Zivilschutzausgaben sowie laufende Ausgaben für frühere militärische Aktivitäten, wie Veteranenleistungen oder Abrüstungskosten.

Diese breite Definition hat unmittelbare Konsequenzen für die Interpretation der ausgewiesenen Gesamtvolumina. Der größte Einzelposten sind in der Regel die Gehälter und Sozialleistungen für militärisches und ziviles Personal, während der eigentliche Ausgabenanteil für Rüstungsgüter nur einen kleinen Teil des Gesamtbetrags ausmacht. SIPRI weist daher ausdrücklich darauf hin, dass der Begriff "Rüstungsausgaben" bei Bezugnahme auf Militärausgaben irreführend wäre. Ausgaben für Waffensysteme, Plattformen und sonstiges spezifisch militärisches Gerät einschließlich der zugehörigen Forschung und Entwicklung machen in der Regel nicht mehr als ein Drittel der Militärausgaben aus – in Ländern ohne eigene Rüstungsproduktion deutlich weniger.

Für einzelne Länder, bei denen offizielle Daten nicht der SIPRI-Definition entsprechen, oder keine konsistenten Zeitreihen vorliegen, erstellt SIPRI Schätzwerte, die in den Datentabellen gekennzeichnet sind. Die umfangreichsten Schätzungen betreffen China und Russland, für die SIPRI explizit auch Ausgaben außerhalb des offiziellen Verteidigungsbudgets einbezieht.

Die weltweiten Militärausgaben erreichten 2025 nominell mit 2.887 Mrd. $ einen historischen Höchststand und legten im Vorjahresvergleich um 7,1% zu. Der Anteil der Militärausgaben am Welt-BIP erreichte 2025 mit 2,5% den höchsten Stand seit 2009. Die Pro-Kopf-Ausgaben stiegen auf 352 $ (Liang et al., 2026).

3.2 Regionale Unterschiede

Die globalen Militärausgaben konzentrieren sich auf wenige Großmächte[8]): Die fünf größten Ausgabenländer des Jahres 2025 – USA, China, Russland, Deutschland und Indien – erreichten mit zusammen 1.686 Mrd. $ rund 58% des weltweiten Gesamtvolumens (Liang et al., 2026). Die USA wiesen mit 954 Mrd. $ auch 2025 die höchsten Militärausgaben weltweit auf, obgleich diese infolge des Auslaufens der Sondermittel für die Ukraine um 5,0% sanken. China lag an 2.

[7]) https://www.sipri.org/databases/milex.

[8]) https://www.sipri.org/sites/default/files/Military%20Expenditure%202025.pdf.

Stelle, erhöhte seinen Verteidigungsetat auf geschätzte 336 Mrd. $ und verzeichnete mit 7,6% den stärksten Jahresanstieg der vergangenen zehn Jahre.

Besonders dynamisch entwickelten sich die europäischen Ausgaben. Sie stiegen 2025 nominell um 24,5% und erreichten 864 Mrd. $ – laut SIPRI die höchste Wachstumsrate europäischer NATO-Mitglieder seit 1953 (Liang et al., 2026). 23 der 32 NATO-Mitglieder erreichten oder übertrafen 2025 die 2%-BIP-Marke. Zu den größten Einzelzuwächsen zählten Belgien (+59%), Spanien (+50%), Norwegen (+49%), Dänemark (+46%), Deutschland (+24%), Polen (+23%) und Kanada (+23%). Eine deutliche Ausweitung verzeichneten gemäß den SIPRI-Daten auch die Militärausgaben der EU, die 2025 um 27,9% auf 460 Mrd. $ anstiegen. Deutschland rückte mit Ausgaben von 114 Mrd. $ auf Platz vier der weltgrößten Militärausgabenländer vor. Einen wesentlichen Treiber stellt der Krieg in der Ukraine dar. Russlands Militärausgaben stiegen 2025 auf geschätzte 190 Mrd. $ und erreichten damit 7,5% des BIP sowie 20% aller russischen Staatsausgaben – den höchsten je von SIPRI für Russland verzeichneten Wert. Die Ukraine ihrerseits erhöhte ihre Ausgaben um rund 30% auf geschätzte 84,1 Mrd. $, entsprechend einem BIP-Anteil von 40%.

In Asien und Ozeanien stiegen die Ausgaben 2025 nominell um 7,6% auf 681 Mrd. $, angetrieben sowohl durch Chinas anhaltenden Militäraufbau als auch durch die wachsende Unsicherheit über das künftige US-Engagement in der Region. Japan erhöhte seine Ausgaben um 14,6% auf 62,2 Mrd. $ – und erreichte den höchsten BIP-Anteil des Landes seit 1958; Taiwan verzeichnete mit 19,4% (nominell) den stärksten Jahresanstieg seit rund 40 Jahren (Liang et al., 2026).

Für die weitere Entwicklung hat der NATO-Gipfel[9]) im Juni 2025 einen klaren Rahmen gesetzt. Die Mitgliedstaaten einigten sich auf ein neues Ausgabenziel von 5% des BIP bis 2035, davon mindestens 3,5% für Kernverteidigungsausgaben und bis zu 1,5% für verteidigungsrelevante Bereiche wie den Schutz kritischer Infrastruktur und zivile Resilienz. Auf EU-Ebene wird dieser Kurs durch mehrere neue Finanzierungsinstrumente flankiert. Die im März 2025 lancierte Readiness-2030-Initiative der Europäischen Kommission soll bis zu 800 Mrd. € an zusätzlichem fiskalischem Spielraum für Verteidigungsinvestitionen schaffen, davon stellt das SAFE-Programm (Security Action for Europe) eine Kreditfazilität von 150 Mrd. € zur Unterstützung gemeinsamer Beschaffungsprojekte bereit (siehe Kapitel 2).

Auf Basis der SIPRI-Daten lässt sich auch ein direkter Vergleich zwischen der EU und den USA vornehmen. Im Jahr 2025 beliefen sich die Verteidigungsausgaben der USA auf 954 Mrd. $, jene der EU auf 460 Mrd. $ (SIPRI, 2026) – das entspricht knapp der Hälfte des US-Niveaus. Die EU stellte damit rund die Hälfte der gesamten europäischen Verteidigungsausgaben von 864 Mrd. $ bereit. Ein Großteil des restlichen Betrags entfällt auf das Vereinigte Königreich, Norwegen und die Schweiz sowie auf Russland und die Ukraine.

Über die reine Ausgabenhöhe hinaus zeigt sich, auf Basis der Daten der European Defence Agency (EDA) zur EU, auch ein zentraler struktureller Unterschied zwischen der EU und den USA hinsichtlich der Konsolidierung der Verteidigungsausgaben. Während die USA ihr Verteidigungsbudget zentral verwalten, wird das Beschaffungswesen in der EU von 27 nationalen Regierungen getrennt entschieden, was zu einer deutlich stärkeren Fragmentierung der

[9]) https://www.nato.int/en/what-we-do/introduction-to-nato/defence-expenditures-and-natos-5-commitment.

Waffensysteme führt. Die EU-Mitgliedstaaten verfügen in Summe zwar über mehr Kampfpanzer (4.214 gegenüber 2.640 in den USA), Artilleriesysteme (5.806 gegenüber 3.288) und Schützenpanzer als die USA, diese bestehen jedoch aus deutlich mehr unterschiedlichen Modellen, was die Interoperabilität, Logistik, Ausbildung und Skaleneffekte bei der Beschaffung beeinträchtigt. Umgekehrt verfügen die USA über deutlich mehr Kampfflugzeuge sowie Tank- und Transportflugzeuge, was strukturelle Defizite der EU bei der strategischen Luftbeweglichkeit offenlegt (EDA, 2025).

3.3 Differenzierung nach Ausgabenarten

Eine nach Ausgabenkategorien aufgeschlüsselte Datenbank führt SIPRI nicht öffentlich. Für eine grobe Disaggregation nach Personal, militärischer Ausrüstung, Infrastruktur und sonstigen Posten kann einerseits auf NATO-Daten zurückgegriffen werden, die eine entsprechende Aufgliederung für die Mitgliedstaaten ausweisen. Andererseits bietet die Europäische Verteidigungsagentur (EDA) mit ihrem jährlichen Defence Data Report eine vergleichbare Aufschlüsselung der Verteidigungsausgaben aller 27 EU-Mitgliedstaaten (siehe Kapitel 4 für Details). Laut EDA-Daten (EDA, 2025) entfielen 2024 von den gesamten EU-Verteidigungsausgaben in Höhe von 343 Mrd. € rund 26% auf militärische Ausrüstungsbeschaffung (88 Mrd. €) sowie rund 4% auf Forschung und Entwicklung (F&E, 13 Mrd. €). Die Ausgaben für Forschung und Technologie (F&T), die einen Teil der Verteidigungsausgaben für F&E ausmachen, stiegen im Jahr 2024 auf 5 Mrd. €. Insgesamt wendeten die EU-Mitgliedstaaten im Jahr 2024 erstmals mehr als 100 Mrd. € für Investitionen im Verteidigungsbereich auf (106 Mrd. €)[10]). Im Vergleich zu den USA übertreffen die US-Ausgaben für Forschung und Entwicklung jene der EU allerdings deutlich. Im Jahr 2024 beliefen sich die US-Ausgaben für Research, Development, Test and Evaluation (RDT&E) auf rund 157,7 Mrd. € und damit auf 17% des US-Verteidigungsbudgets[11]). Gemeinsam mit der zuvor beschriebenen Fragmentierung der europäischen Waffensysteme verschärft dieser geringere F&E-Anteil die bestehende Ausgabenlücke zu den USA zusätzlich, da ein größerer Teil der EU-Mittel durch Ineffizienzen und Doppelstrukturen gebunden wird, statt in neue Fähigkeiten zu fließen.

Den weitaus größten Anteil an den Verteidigungsausgaben machen dabei nach wie vor die Personalausgaben einschließlich Pensionen aus. Im NATO-Durchschnitt lag der Ausrüstungsanteil 2024 bei rund 30%, der Personalanteil bei 39%[12]). Die im EU-Vergleich niedrigeren Personalanteile der NATO erklären sich unter anderem durch die unterschiedliche Behandlung von Pensionszahlungen sowie die unterschiedliche Streitkräftestruktur einzelner Mitgliedstaaten.

Für die Analyse der Auswirkungen auf den Außenhandel ist dieser Umstand zentral. Da Handelseffekte primär durch Beschaffungen von Gütern und Systemen ausgelöst werden – nicht durch Personalausgaben ausländischer Armeen – würden die SIPRI-Gesamtdaten das

---

[10]) Die Differenz zwischen den gemeldeten Gesamtinvestitionen und der Summe aus Ausgaben für die Beschaffung von Verteidigungsgütern und für F&E im Verteidigungsbereich ist darauf zurückzuführen, dass zwei Mitgliedstaaten keine Daten zu den Ausgaben für F&E im Verteidigungsbereich vorgelegt haben.

[11]) https://www.cbo.gov/publication/62301.

[12]) https://www.nato.int/content/dam/nato/webready/documents/finance/def-exp-2026-en.pdf.

handelswirksame Nachfragevolumen erheblich überschätzen. Die in dieser Studie verwendeten Schätzungen stützen sich daher auf die Investitionsanteile der jeweiligen Verteidigungsbudgets, die im Detail in Kapitel 4 analysiert werden.

4. Verteidigungsinvestitionen

Verteidigungsinvestitionen stellen eine spezifische Kategorie innerhalb der gesamten Verteidigungsausgaben dar und setzen sich aus den folgenden zwei Ausgabenunterkategorien zusammen:

- Beschaffung von Verteidigungsausrüstung (Defence Equipment Procurement Expenditure) – Beschaffung von Großgerät und Ausrüstung für die Streitkräfte und
- Verteidigungsforschung und -entwicklung (Defence Research & Development Expenditure) – Forschung und Entwicklung für Verteidigungszwecke; die Verteidigungsforschung und -technologie ist wiederum eine Teilmenge dieser F&E-Ausgaben.

Die Verteidigungsinvestitionen sind damit ein Indikator für die Modernisierungs- und Zukunftsorientierung der Verteidigungshaushalte. Sie werden von den übrigen Kategorien der Verteidigungsausgaben, wie Personal, Betrieb und Erhaltung sowie Infrastruktur, abgegrenzt (siehe auch Kapitel 3.3)[13]).

4.1 Verteidigungsinvestitionen der EU im Überblick

Die aggregierten Verteidigungsinvestitionen der EU haben sich seit 2014, dem Jahr der russischen Annexion der Krim, von 24,4 Mrd. € (ohne Dänemark) kontinuierlich auf mehr als das Doppelte bis zum Jahr 2022 (58,1 Mrd. €) gesteigert. Seit dem Beginn des russischen Angriffs auf die Ukraine im Jahr 2022 sind die nominellen Werte der EU-Verteidigungsinvestitionen deutlich angestiegen, innerhalb eines Jahres auf fast 72 Mrd. € (2023). Dies entspricht einer Steigerung von 23,8% gegenüber dem Vorjahreswert. Zuletzt war eine besonders hohe Dynamik mit einer Wachstumsrate von 47,0% auf 105,7 Mrd. € im Jahr 2024 zu erkennen. Gemäß den EDA-Schätzungen sollte sich diese Dynamik – zwar nicht mehr ganz so stark, aber trotzdem – mit einem deutlichen Zuwachs von 23,0% auch 2025 weiter fortsetzen (Übersicht 4.1).

Diese Zunahme der Verteidigungsinvestitionen ist einerseits auf den allgemeinen Trend gestiegener Verteidigungsausgaben gemessen am BIP in % (siehe auch Kapitel 3) zurückzuführen. Anderseits ergibt sich der überproportionale Anstieg der Investitionsausgaben innerhalb aller Verteidigungsausgaben auch aufgrund der Vereinbarung der NATO-Mitglieder – im Rahmen der Verteidigungsinvestitionszusage von Wales aus dem Jahr 2014 – mindestens 20% ihrer Verteidigungsausgaben für Ausrüstung einschließlich der damit verbundenen Forschung und Entwicklung zu verwenden (Cepparulo et al., 2025). Diese Kennzahl gilt als entscheidender Indikator für den Umfang und das Tempo der Modernisierung, da andernfalls das Risiko besteht, dass Ausrüstung veraltet, die Lücken bei den Fähigkeiten und der Interoperabilität zwischen den Bündnispartnern wachsen und die industrielle und technologische Verteidigungsbasis geschwächt wird[14]).

---

[13]) Die Primärquelle für die EU-Mitgliedstaaten sind die Daten der European Defence Agency (EDA), diese werden von den Verteidigungsministerien an die EDA gemeldet. Ergänzt werden diese durch NATO-Daten für weitere ausgewählte NATO-Länder.

[14]) https://www.nato.int/en/what-we-do/introduction-to-nato/defence-expenditures-and-natos-5-commitment.

Übersicht 4.1: Verteidigungsinvestitionen der EU

	Verteidigungsinvestitionen					
			davon Beschaffung		davon F&E	
	Mio. €	Anteile an den Verteidigungs-ausgaben in %	Mio. €	Anteile an den Verteidigungsin-vestitionen in %	Mio. €	Anteile an den Verteidigungsin-vestitionen in %
2014	24.381,5	16,6	19.343,3	79,3	5.038,2	20,7
2022	58.100,0	24,2	48.626,4	83,7	9.473,7	16,3
2023	71.900,0	25,8	61.314,2	85,3	10.661,0	14,8
2024	105.706,9	30,8	87.836,2	83,1	13.208,1	12,5
2025	130.000,0	33,0	100.000,0	76,9	17.000,0	13,1

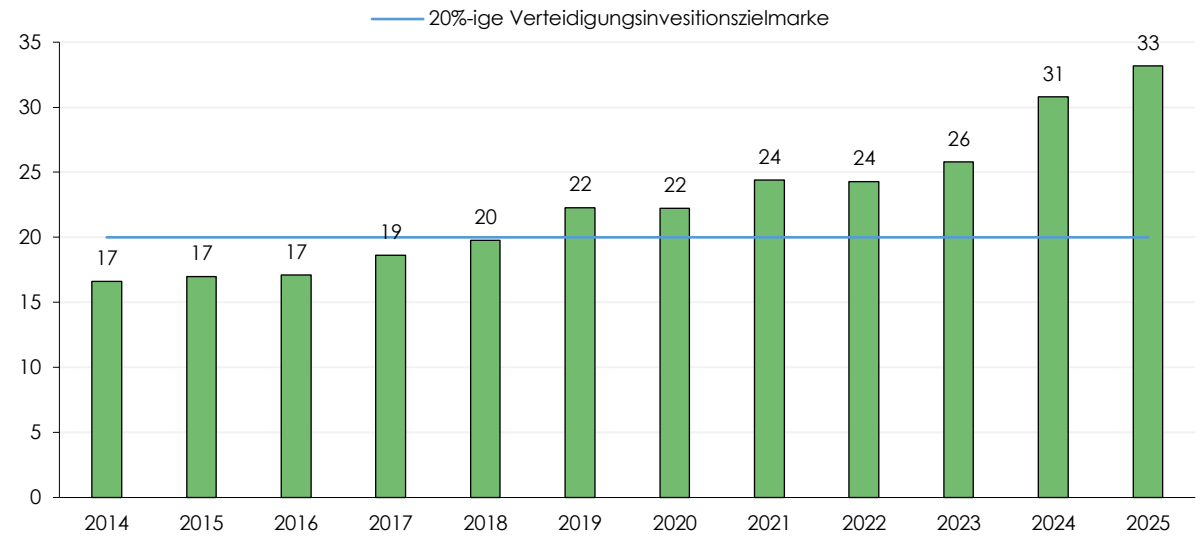
Anmerkung: 2014 ohne Dänemark. 2025 EDA-Schätzung. Die Differenz zwischen den gemeldeten Gesamtinvestitionen und der Summe aus Ausgaben für die Beschaffung von Verteidigungsgütern und für F&E im Verteidigungsbereich ist darauf zurückzuführen, dass nicht immer alle Mitgliedstaaten Daten zu den Ausgaben für F&E im Verteidigungsbereich vorgelegt haben.
Quelle: EDA Defence Data, WIFO-Berechnungen.

Auch die EDA-Mitgliedsländer haben, um eine nachhaltige Entwicklung der Verteidigungsfähigkeiten zu gewährleisten – basierend auf den NATO-Richtlinien – , ebenfalls einen gemeinsamen Richtwert etabliert (EDA, 2025), dieser sieht auch eine mittelfristige schrittweise Aufstockung der Investitionsausgaben für Verteidigungsgüter auf 20% der Gesamtausgaben im Verteidigungsbereich vor (Europäische Union, 2017). Der Anteil der Verteidigungsinvestitionen an den gesamten Verteidigungsausgaben der EU[15]) lag 2014 erst bei 16,6%. 2024 wurde dieser Richtwert aber bereits weit übertroffen, es entfielen 30,8% der gesamten Verteidigungsausgaben der EU auf Verteidigungsinvestitionen (siehe auch Übersicht 4.1). Dies ist der höchste Anteil, den die EDA seit Beginn der Datenerhebung verzeichnet hat, gemäß ihren Schätzungen für 2025 dürfte sich dieser Trend weiter fortsetzen.

Gemäß EDA (2025) ist die Anzahl der Mitgliedstaaten, die den Zielwert von 20% erreichen, seit Jahren kontinuierlich gestiegen. Im Jahr 2014 erfüllten erst sieben Mitgliedsländer diesen Wert, fünf Jahre später waren es bereits 14. Im Jahr 2024 wurde die 20%-Zielvorgabe bereits von 24 Mitgliedstaaten erreicht, 12 erzielten 2024 sogar bereits einen Anteil von über 30% an den gesamten Verteidigungsausgaben (siehe auch Übersicht 4.2).

[15]) 2014 ohne Werte für Dänemark.

Abbildung 4.1: Anteil der Verteidigungsinvestitionen an den gesamten Verteidigungsausgaben der EU



Anmerkung: 2014 ohne Dänemark. 2025 EDA-Schätzung.
Quelle: EDA Defence Data, WIFO-Berechnungen.

4.1.1 Beschaffung von Verteidigungsgütern und F&E der EU im Zeitverlauf

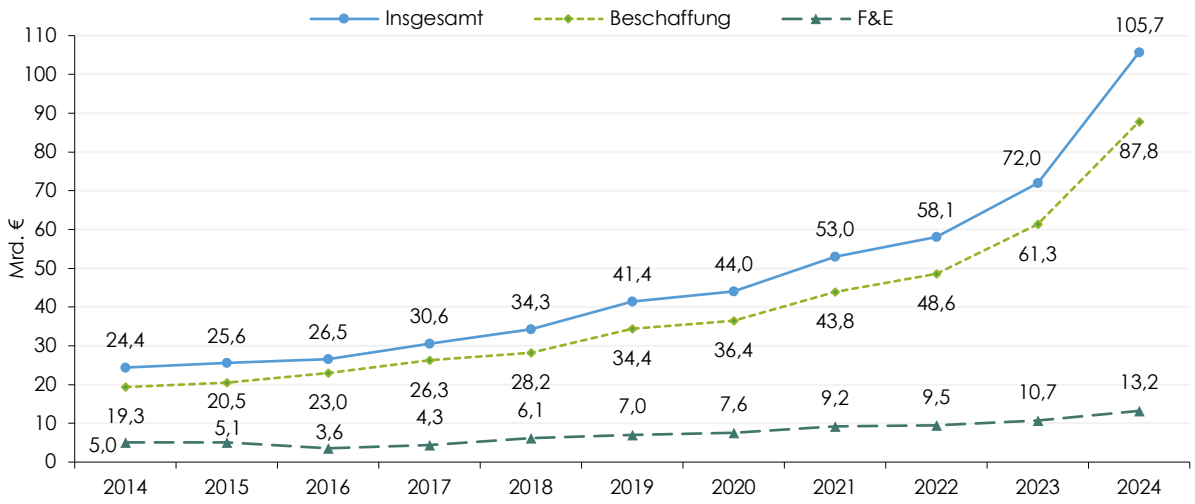
Innerhalb der Verteidigungsinvestitionen ist die Ausrüstungsbeschaffung die weitaus größere Ausgabenposition verglichen mit F&E. Wie bereits in den Vorjahren entfielen 2024 mehr als vier Fünftel der Investitionsausgaben der EU auf die Ausgaben für die Beschaffung von Verteidigungsgütern. Sie stiegen von rund 19,3 Mrd. € (2014, ohne Dänemark) auf rund 87,8 Mrd. € (2024) und damit nominell um mehr als das Vierfache an. Im Jahr 2024 wiesen diese eine Steigerung um 43,3% gegenüber dem Vorjahreswert auf und waren somit auch der Haupttreiber für den Anstieg der gesamten Verteidigungsinvestitionen. Auch hier geht die EDA davon aus, dass sich der Anstieg der Ausgaben für die Beschaffung von Verteidigungsgütern in den kommenden Jahren fortsetzen wird (EDA, 2025). Dies ist insbesondere darauf zurückzuführen, dass mehrere Mitgliedstaaten zuletzt große Beschaffungsverträge unterzeichnet haben, deren Umsetzung in den kommenden Jahren erfolgt. EDA (2025) nennt als Beispiele aus dem Jahr 2024 hierfür

- die Anschaffung von Kampfhubschraubern durch Polen im Wert von rund 9 Mrd. €,
- Italiens Beschaffungsprogramm für Kampfpanzer im Wert von 8,5 Mrd. € sowie die Anschaffung von 24 Mehrzweckkampfflugzeugen im Wert von 7,47 Mrd. €,
- Deutschlands 4,7 Mrd. €-Auftrag zur Beschaffung von U-Booten und
- die gemeinsame Beschaffung von Schützenpanzern durch Dänemark und Schweden im Wert von rund 2,3 Mrd. €.

Für 2025 werden gemäß EDA-Schätzung keine ganz so hohen Zuwachsraten der Ausrüstungsbeschaffung wie 2024 erwartet.

Die F&E-Ausgaben der EU stiegen von rund 5,0 Mrd. € (2014, ohne Dänemark) auf rund 13,2 Mrd. € (2024) – ein nomineller Zuwachs um rund das Zweieinhalbfache und damit deutlich schwächer im Vergleich zur Beschaffung[16]). Nach einem Tiefpunkt Mitte der 2010er-Jahre (die EDA nennt 2016 als Jahr mit besonders niedrigen F&E-Ausgaben, die lediglich 3,6 Mrd. € zu laufenden Preisen betrugen) hat sich das Niveau bis 2024 nahezu vervierfacht. Der F&E-Anteil an den Gesamtinvestitionen ist somit – aufgrund der deutlich höheren Dynamik der Beschaffung von Verteidigungsgütern – von 20,7% 2014 auf 12,5% 2024 gesunken. Trotzdem war aber auch bei den Ausgaben für F&E 2024 im Vorjahresvergleich eine Steigerung der nominellen Werte um 23,9% zu verzeichnen. Für 2025 wird gemäß den EDA-Schätzungen – aufgrund einer höheren Dynamik der F&E-Ausgaben – sogar mit einem leicht steigenden F&E-Anteil an den gesamten Verteidigungsinvestitionen gerechnet.

Abbildung 4.2: Zusammensetzung der Verteidigungsinvestitionen der EU, 2014 bis 2024



Anmerkung: Bis 2017 ohne Dänemark. Die Differenz zwischen den gemeldeten Gesamtinvestitionen und der Summe aus Ausgaben für die Beschaffung von Verteidigungsgütern und für F&E im Verteidigungsbereich ist darauf zurückzuführen, dass nicht immer alle Mitgliedstaaten Daten zu den Ausgaben für F&E im Verteidigungsbereich vorgelegt haben.
Quelle: EDA Defence Data, WIFO-Berechnungen.

4.2 Ländervergleich der Verteidigungsinvestitionen 2024

Übersicht 4.2 stellt die Verteidigungsinvestitionen der 27 EU-Mitgliedstaaten sowie weiterer ausgewählter NATO-Länder für die Jahre 2023 und 2024 dar, absteigend sortiert nach dem nominellen Investitionsvolumen 2024. Ausgewiesen werden zusätzlich erneut der Investitionsanteil an den gesamten Verteidigungsausgaben (Investitionsquote) sowie – als Maß der langfristigen Dynamik – die jährliche durchschnittliche Zuwachsrate der nominellen Werte gegenüber 2014.

[16]) Siehe Fußnote 10.

Übersicht 4.2: Verteidigungsinvestitionen der EU und ausgewählter NATO-Länder

	2023	2024	2023	2024	2014/2024
	Mio. €		Anteile an den Verteidigungsausgaben in %		∅ jährliche Veränderung in %
USA*	**232.745,7**	**267.225,0**	**28,8**	**29,9**	**7,7**
EU	**71.900,0**	**105.706,9**	**25,8**	**30,8**	**15,8**
Deutschland	12.749,6	26.295,9	18,9	29,0	19,0
Vereinigtes Königreich*	21.980,4	25.949,6	31,3	33,4	8,7
Frankreich	15.922,7	16.980,3	29,9	28,5	5,8
Polen	10.958,8	13.681,6	44,7	42,9	21,0
Türkei*	4.617,8	8.717,0	29,8	33,4	13,0
Niederlande	2.829,4	8.165,0	18,4	38,3	26,2
Italien	6.157,0	7.154,0	19,7	21,9	13,3
Spanien	4.860,1	7.154,0	27,8	31,5	18,3
Kanada*	3.940,9	5.806,3	15,0	19,6	12,5
Schweden	2.745,1	4.085,1	33,5	35,8	12,3
Norwegen*	2.382,8	2.811,2	29,3	28,1	9,0
Dänemark	950,0	2.743,0	12,6	29,8	.
Tschechien	1.133,8	2.573,8	27,1	38,2	33,1
Finnland	2.610,9	2.536,9	45,1	39,7	18,4
Rumänien	1.215,4	2.527,7	23,5	32,0	22,9
Ungarn	1.580,0	2.152,5	39,2	47,9	40,7
Griechenland	1.591,7	1.708,0	25,6	26,1	18,2
Belgien	1.442,9	1.246,6	20,5	15,7	23,9
Österreich	**573,5**	**1.076,3**	**14,0**	**22,1**	**14,1**
Slowakei	590,6	911,4	27,4	35,1	27,0
Litauen	465,0	910,0	23,2	37,2	30,1
Portugal	865,0	810,9	22,1	19,6	8,9
Estland	557,1	748,9	48,7	57,1	24,0
Bulgarien	525,0	589,8	28,5	29,1	58,6
Kroatien	319,4	422,4	24,2	26,4	25,2
Lettland	370,4	341,3	31,9	25,6	35,5
Luxemburg	350,6	335,5	59,0	51,0	19,8
Slowenien	201,9	242,0	24,0	26,7	58,5
Zypern	130,2	150,1	25,1	27,3	68,2
Irland	200,0	142,0	16,5	11,5	5,1
Malta	4,2	22,0	5,7	22,2	28,0

Anmerkung: 2014 ohne Dänemark. Ausgewählte Nicht-EU-NATO-Länder sind mit * markiert.
Quelle: EDA Defence Data, NATO (2026), WIFO-Berechnungen.

Im Ländervergleich der EU verzeichnen nach wie vor die großen europäischen Staaten, Deutschland mit 26,3 Mrd. €, Frankreich mit 17,0 Mrd. €, die höchsten nominellen Verteidigungsinvestitionen 2024. Das sind jene Mitgliedsländer, welche auch über die höchsten Verteidigungsausgaben insgesamt verfügen (siehe Kapitel 3.2). Polen liegt mit seinen 13,7 Mrd. € an nominellen Verteidigungsinvestitionen 2024 vor den Niederlanden (8,2 Mrd. €), Italien und Spanien (je 7,2 Mrd. €). Polen erreicht auch einen hohen Anteil der Verteidigungsinvestitionen an den gesamten Verteidigungsausgaben (2024: 42,9%). Weitere EU-Mitgliedsländer mit besonders hohen Anteilen der Verteidigungsinvestitionen sind Estland (57,1%), Luxemburg (51,0%) und Ungarn (47,9%).

Überdurchschnittlich hohe durchschnittliche jährliche Zuwachsraten im Zeitraum 2014 und 2024 verzeichneten, neben Staaten, die von einem sehr geringen Niveau aus starteten, vor allem auch mitteleuropäische und baltische Staaten. Ihre Investitionen haben sich im genannten Zeitraum, auch aufgrund der unmittelbaren Bedrohungswahrnehmung gegenüber Russland, vervielfacht.

4.2.1 EU im Vergleich zu den USA und anderen ausgewählten NATO-Ländern

Trotz der deutlich kräftigeren durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate zwischen 2014 und 2024 von 15,8% für die EU, bleibt das absolute Niveau der EU-Verteidigungsinvestitionen deutlich hinter jenem der USA zurück. In den USA wurden 2024 mit 267,2 Mrd. € mehr als das Zweieinhalbfache aller EU-Staaten an Investitionen getätigt, auch wenn die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate nur halb so hoch war (+7,7%).

Das Vereinigte Königreich investierte 2024 vergleichsweise ähnlich wie Deutschland in Verteidigungsgüter (25,9 Mrd. €). Weitere NATO-Länder wie die Türkei (8,7 Mrd. €), Kanada (5,8 Mrd. €) und Norwegen (2,8 Mrd. €) reihen sich im oberen Mittelfeld der europäischen Staaten ein.

4.2.2 Beschaffung und F&E einzelner EU-Länder bis 2021

Auf Länderebene liegen durchgehende EDA-Investitionsdaten der beiden Untergruppen Beschaffung von Verteidigungsgütern und F&E nur bis 2021 vor. Sie zeigen, dass die Beschaffung in nahezu allen Mitgliedstaaten die dominierende Investitionskomponente ist. Reine F&E-Ausgaben spielen mit Ausnahme Frankreichs und Deutschlands eine untergeordnete Rolle. Ein zentrales Strukturmerkmal ist somit die hohe Konzentration der Ausgaben für Forschung und Entwicklung auf lediglich zwei Mitgliedstaaten. Nach EDA-Angaben entfielen 2021 über 90% der gesamten F&E-Ausgaben der EU auf diese beiden Länder[17]).

Das schwache F&E-Wachstum kann in einem gewissen Maße ein Risiko für die gegenwärtige Dynamik darstellen. Während die Beschaffung kurzfristige Fähigkeitslücken schließt, sichert erst eine hinreichende und frühzeitige F&E-Finanzierung die technologische Wettbewerbsfähigkeit und auch die Unabhängigkeit von außereuropäischen Anbietern. Zentrales Instrument des EU-Haushalts für Verteidigung ist bislang der Europäische Verteidigungsfonds (EDF, European Defence Fund), der grenzüberschreitende Kooperationsprojekte in Forschung und Fähigkeitsentwicklung fördert. Im Mehrjährigen Finanzrahmen (MFR) 2021 – 2027 verfügt er über rund 7,3 Mrd. €, wovon bis Ende 2025 knapp 6,5 Mrd. € gebunden wurden. Mit rund 1 Mrd. € jährlich ist sein Volumen gemessen an den nationalen Verteidigungsbudgets allerdings gering. Das Programm für die Europäische Verteidigungsindustrie (EDIP) ergänzt dies für 2025 – 2027 um 1,5 Mrd. €[18]). Eine deutliche Ausweitung sieht der Kommissionsvorschlag für den MFR

[17]) Die EDA (2025) weist zudem auf methodische Grenzen hin: Nicht alle Mitgliedstaaten trennen F&E und F&T klar. Einige verbuchen F&E-Anteile in der Beschaffung, was zu einer Untererfassung von F&E führen kann. Für 2024 lieferten 25 Mitgliedstaaten F&E- und 24 F&T-Daten, diese wurden aber nicht getrennt veröffentlicht.

[18]) https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-defence-industry/european-defence-fund-edf-official-webpage-european-commission_en.

2028 – 2034 im Rahmen des Europäischen Wettbewerbsfähigkeitsfonds (ECF, European Competitiveness Fund) vor. Im neuen ECF, der 234 Mrd. € umfasst, entfallen rund 125 Mrd. € auf das Fenster "Resilienz und Sicherheit, Verteidigungsindustrie und Weltraum", mehr als die Hälfte der ECF-Mittel[19]). Da der MFR noch verhandelt wird und einstimmig beschlossen werden muss, sind diese Beträge vorläufig. Sie zeigen aber, dass sich der EU-Haushalt neben SAFE und den nationalen Budgets zu einer eigenständigen Finanzierungsquelle für Verteidigungsforschung, -entwicklung und industrielle Kapazitäten entwickelt.

[19]) https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/european-competitiveness-fund_en.

5. Bedeutung von Verteidigungsgütern für den Außenhandel

5.1 Definition von (potenziellen) Verteidigungsgütern

Eine Schwierigkeit bei der Analyse von Verteidigungsgütern im Außenhandel besteht darin, dass es keine allgemein verbindliche Definition gibt, welche Güter als "Verteidigungsgüter" gelten. Je nach Rechtsgrundlage sowie differenziert hinsichtlich des Verwendungszwecks (Exportkontrolle, Dual-Use-Genehmigungspflicht, Verteidigungsökonomie) kommen unterschiedliche Güterlisten zur Anwendung, die unterschiedliche Abgrenzungen vornehmen.

Eine zentrale Grundlage bildet die Gemeinsame Militärgüterliste der Europäischen Union, an der nationales Recht ansetzt. Sie wurde mit der Richtlinie (EU) 2026/325 erneuert und umfasst 22 Kategorien (ML1 bis ML22), die unter anderem Handfeuerwaffen, Munition, Kampfpanzer, militärische Fahrzeuge, Kampfflugzeuge, Kriegsschiffe, elektronische Ausrüstung, Software und Technologie für militärische Zwecke abdecken. Um die entsprechenden Güterlisten mit der Außenhandelsstatistik zu verknüpfen, verwendet die vorliegende Studie die deutsche BAFA-Ausfuhrliste als operationalisierbare Referenz[20]). Im Speziellen berücksichtigt diese Liste den Stand des Anhang I der EU-Dual-Use-VO durch die Verordnung (EU) 2023/996 vom 23. Februar 2023 und den Stand der Ausfuhrliste durch die Neunzehnte Verordnung zur Änderung der Außenwirtschaftsverordnung vom 21. Dezember 2022 (BAnz AT 23.12.2022 V1). Im veröffentlichten Umschlüsselungsverzeichnis[21]) vom 9.6.2023 werden jene Güter, die in diesen Listen erfasst sind und damit der Exportkontrolle unterliegen, den entsprechenden Kapiteln des Warenverzeichnisses zur Außenhandelsstatistik zugeteilt.

Bei dieser Überleitung und Definition von Verteidigungsgütern muss allerdings eine vorsichtige Interpretation unterstellt werden, da eine trennscharfe Abgrenzung von Verteidigungsgütern in der Außenhandelsstatistik nicht gegeben ist. Einerseits weil die betroffene Warennummer nicht immer vollständig, sondern nur teilweise (also "aus" dieser Position) von der Ausfuhrliste erfasst wird. Beispielsweise enthält die Warennummer 8802 11 00 in der amtlichen Außenhandelsstatistik zivile und militärische Hubschrauber gemeinsam, aber nur ein Teil davon ist tatsächlich rüstungsrelevant. Andererseits ergeben sich auch aus der Dual-Use-Verordnung Abgrenzungsschwierigkeiten. So werden beispielsweise in der Ausfuhrliste militärische Hochenergie-Treibstoffe, besonders für militärische Zwecke formulierte Luftfahrzeugtreibstoffe, mit der Güterlisten-Nummer 0008 angeführt. Mineralölerzeugnisse im Abschnitt 2710 der Außenhandelsstatistik umfassen allerdings zu einem überwiegenden Teil auch zivil genutzte Treibstoffe (Diesel, Kerosin usw.) und der militärisch relevante Anteil ist statistisch nicht gesondert ausweisbar, da diese Information und Abgrenzung nicht aus der Außenhandelsstatistik zu entnehmen sind. Für die Abgrenzung und Definition von (potenziellen) Verteidigungsgütern werden in der vorliegenden Studie alle jene Warennummern auf HS-8-Steller-Ebene herangezogen, die in der BAFA-Liste gemäß Ausfuhrliste sowie Dual-Use-Verordnung angeführt werden. Diese Zuteilung und Definition von potenziellen Verteidigungsgütern überschätzt aufgrund der beispielhaft angeführten

---

[20]) https://www.bafa.de/DE/Aussenwirtschaft/Ausfuhrkontrolle/Gueterlisten/gueterlisten_node.html.

[21]) https://www.bafa.de/SharedDocs/Downloads/DE/Aussenwirtschaft/afk_umschluesselungsverzeichnis.pdf?__blob=publicationFile&v=4.

Abgrenzungsprobleme die Bedeutung dieser Güter im Gesamthandel und ist somit tendenziell als Obergrenze bei der deskriptiven Analyse des Warenaußenhandels anzusehen.

Über die statistische Abgrenzung hinaus prägt auch der regulatorische Rahmen des europäischen Verteidigungsgütermarktes dessen wirtschaftliche Bedeutung. Mit der Richtlinie 2009/43/EG wurde der innergemeinschaftliche Handel mit Verteidigungsgütern liberalisiert. An die Stelle bilateraler zwischenstaatlicher Genehmigungsverfahren traten allgemeine bzw. globale Genehmigungen, was die Öffnung von Lieferketten unter besser vorhersehbaren Bedingungen und die Realisierung von Skaleneffekten forcierte. Insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen aus exportorientierten Mitgliedstaaten wie Österreich bot diese Marktöffnung potenziell neue Möglichkeiten des Markteintritts in grenzüberschreitende Lieferketten der Verteidigungsindustrie. In der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur wird der europäische Verteidigungsgütermarkt allerdings nach wie vor überwiegend als fragmentiert und nur unvollständig integriert beschrieben, was sich in vorwiegend national organisierten Beschaffungsprozessen, unterschiedlichen Zertifizierungsanforderungen und eingeschränkter grenzüberschreitender Konsolidierung äußert (Mueller, 2025). Mit dem Omnibus V (siehe Kapitel 2) wird die Richtlinie 2009/43/EG gezielt angepasst, um innergemeinschaftliche Verbringungen – insbesondere im Rahmen gemeinsamer EU-finanzierter Projekte – weiter zu vereinfachen. Die nationale Zuständigkeit für Ausfuhren in Drittstaaten sowie die bestehenden Schutzmechanismen der Mitgliedstaaten bleiben davon unberührt. Zur Transparenz des Handels mit Verteidigungsgütern trägt zudem der auf Basis der Gemeinsamen Position 2008/944/GASP jährlich erstellte COARM-Bericht des Rates der Europäischen Union bei, der Angaben der Mitgliedstaaten zu erteilten Ausfuhrgenehmigungen und tatsächlichen Ausfuhren von Rüstungsgütern zusammenführt[22]).

Über die EU-Ebene hinaus regelt in Österreich ein zweigeteiltes nationales Genehmigungssystem den tatsächlichen Export von Verteidigungsgütern. Für Kriegsmaterial im engeren Sinn ist das Kriegsmaterialgesetz (KMG) von 1977 als lex specialis maßgeblich. Die Genehmigung erteilt hierbei das Bundesministerium für Inneres (BMI) im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Europäische und Internationale Angelegenheiten (BMEIA) und nach Anhörung des Bundesministeriums für Landesverteidigung (BMLV). Für sonstige, nicht unter das KMG fallende Verteidigungsgüter ist hingegen das Außenwirtschaftsgesetz einschlägig, dessen Vollzug beim Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus (BMWET) liegt[23]). Die österreichische Neutralität bildet dabei einen verfassungsrechtlichen Rahmen, der unter anderem in Länderembargolisten und Beschränkungen der Durchfuhr von Kriegsmaterial durch österreichisches Staatsgebiet zum Ausdruck kommt. Der Umfang dieser nationalen Genehmigungen ist beträchtlich. Im Jahr 2025 wurden vom BMWET Sicherheitsexporte im Umfang von rund 3,9 Mrd. € genehmigt[24]). Mit einer im Februar 2026 in Begutachtung geschickten Novelle soll das Außenwirtschaftsgesetz zum "Sicherheitsexportgesetz" weiterentwickelt und die elektronische

---

[22]) Die Daten sind über folgenden Link abrufbar: https://webgate.ec.europa.eu/eeasqap/sense/app/75fd8e6e-68ac-42dd-a078-f616633118bb/sheet/74299ecd-7a90-4b89-a509-92c9b96b86ba/state/analysis.

[23]) Vgl. BMEIA, Exportkontrolle: https://www.bmeia.gv.at/themen/abruestung/exportkontrolle.

[24]) Vgl. BMWET, Medieninformation vom Februar 2026, "Milliardenmarkt Sicherheit: Bundesregierung schafft schnellere Verfahren und erleichtert Exportgarantien": https://www.bmwet.gv.at/Presse/AktuellePressemeldungen/medieninfo-sicherheitsexport.html.

Antragstellung erleichtert werden, während die Genehmigungspflicht nach dem Kriegsmaterialgesetz unverändert aufrecht bleibt. Anders als etwa Deutschland, das seit 1999 einen jährlichen Rüstungsexportbericht veröffentlicht, verfügt Österreich derzeit über keinen eigenständigen nationalen Bericht zu Rüstungsexporten. Die einzige öffentlich zugängliche Datenquelle bildet der oben genannte, aggregierte COARM-Bericht auf EU-Ebene[25]).

5.2 Die Entwicklung und Bedeutung der Verteidigungsgüter für Österreichs Warenaußenhandel im EU-Vergleich

Der beobachtete Zeitraum 2015 bis 2025 markiert einen tiefgreifenden geoökonomischen Umbruch der europäischen Sicherheitspolitik. Der russische Angriff auf die Ukraine hat die Verteidigungsausgaben in nahezu allen EU-Staaten sprunghaft erhöht (siehe Kapitel 4.2). Dieser europaweite Rüstungsschub zeichnet sich auch im Außenhandel mit potenziellen Verteidigungsgütern ab.

5.2.1 Österreich im EU-Vergleich

Der Anteil der nach der oben beschriebenen Abgrenzung als potenzielle Verteidigungsgüter klassifizierten Waren am gesamten Warenhandel hat seit 2015 sowohl in der EU insgesamt als auch in Österreich deutlich zugenommen und ist stärker gewachsen als der übrige Warenhandel. In der EU stieg die Bedeutung dieser Güter an den Gesamtexporten von 23,2% (2015) auf 26,3% (2025), jene an den Gesamtimporten von 19,4% auf 24,6%. Österreich folgte dieser Entwicklung mit einer ähnlichen, bei den Exporten sogar deutlich stärkeren Dynamik und liegt nahe dem EU-Durchschnitt. Die Bedeutung am Gesamtexport stieg von 16,5% (2015) auf 24,1% (2025), jene am Gesamtimport von 18,5% auf 24,5%.

In absoluten Werten verdoppelte sich Österreichs Außenhandel mit Verteidigungsgütern nahezu. Die Exporte stiegen von rund 22,8 Mrd. € (2015) auf 47,5 Mrd. € (2025, +109%), die Importe erhöhten sich von 26,0 Mrd. € auf 49,9 Mrd. € (+92%)[26]). Der gesamte österreichische Warenhandel nahm im selben Zeitraum dagegen nur um 43% (Exporte) bzw. 45% (Importe) zu. Bezogen auf den EU-Gesamthandel mit diesen Gütern macht Österreich allerdings nur einen kleinen Teil aus. Im Jahr 2025 entfielen 2,7% der EU-Exporte und 3,1% der EU-Importe von Verteidigungsgütern auf Österreich.

5.2.2 Intra-EU- versus Extra-EU-Handel

Auch regional zeigen sich deutliche Unterschiede in der Bedeutung von Verteidigungsgütern für Österreichs Außenhandel. Misst man die Bedeutung der (potenziellen) Verteidigungsgüter an den regionalen Gesamtexporten bzw. -importen zeigt sich, dass die Extra-EU-Handelspartner sowohl für Österreich als auch für die EU insgesamt der relativ "verteidigungsgüterintensivere" Exportmarkt ist, während der EU-Binnenmarkt anteilsmäßig eine geringere

[25]) Vgl. Parlament Österreich, Parlamentarische Materialien zu Transparenz bei Waffenexporten: https://www.parlament.gv.at/dokument/XXVII/A/3162/fnameorig_1537319.html.

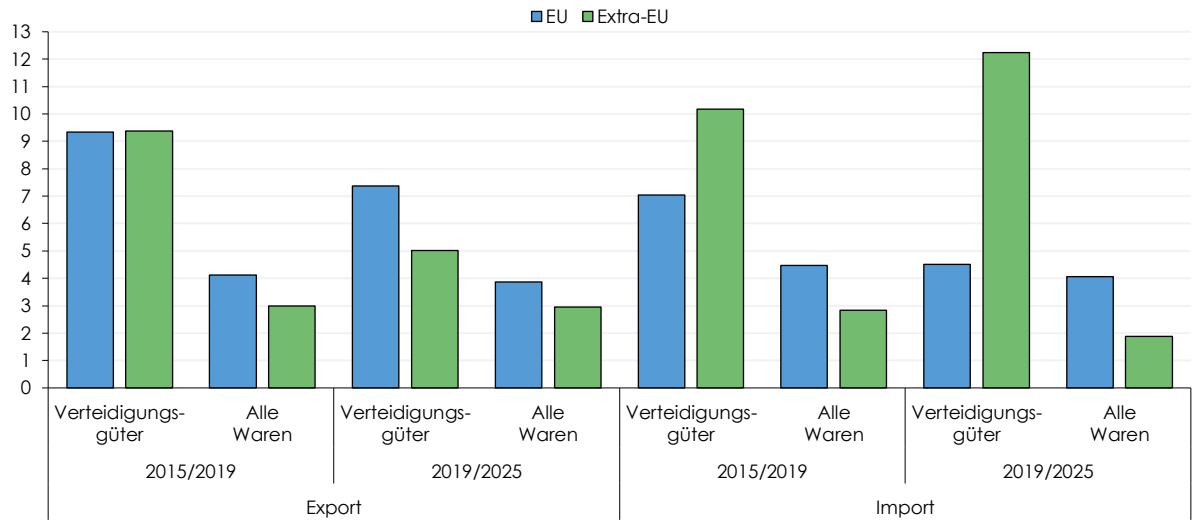
[26]) Die ausgewiesenen Werte und Wachstumsraten sind nominell. Angesichts der allgemeinen Preisentwicklung seit 2022 dürfte ein Teil dieses Anstiegs preisbedingt und nicht mengenmäßig bedingt sein.

Rolle spielt. Bei den Importen hat sich das Verhältnis zwischen 2015 und 2025 hingegen umgekehrt. Während der österreichische EU-Importanteil von Verteidigungsgütern am Gesamtimport aus der EU (20,5%) im Jahr 2015 deutlich höher war als jener aus Drittstaaten (12,5%), sprang die Bedeutung von Verteidigungsgütern bei den Importen aus Drittstaaten im Zeitraum von 2019 bis 2025 auf 29,4%, während sie bei den EU-Importen nur mehr leicht auf 23,2% zunahm. Ein sehr ähnliches, wenn auch etwas schwächer ausgeprägtes Muster zeigt sich auch für die EU insgesamt. Der EU-Binnenmarkt hat damit als relativ "verteidigungsgüterintensive" Bezugsquelle an Bedeutung verloren, während Drittstaaten – allen voran die USA – zunehmend wichtiger wurden.

Diese unterschiedliche Bedeutung der Partnerregionen spiegelt sich auch in unterschiedlichen Wachstumsdynamiken wider, wie Abbildung 5.1 veranschaulicht. Österreichs Exporte von Verteidigungsgütern in die EU legten zwischen 2015 und 2019 mit durchschnittlich 9,3% pro Jahr mehr als doppelt so rasch zu wie der gesamte Warenexport in die EU (+4,1% p. a.) und entwickelten sich auch in den rezenten Jahren zwischen 2019 und 2025 mit +7,4% p. a. gegenüber +3,9% p. a. deutlich dynamischer. Bei den Exporten in Drittstaaten (Extra-EU) fällt der Wachstumsvorsprung gegenüber dem Gesamtwarenhandel (rund +3% p. a. in beiden Perioden) in der zweiten Periode mit 5,0% p. a. (nach +9,4% p. a. 2015–2019) zwar geringer aus, bleibt aber ebenfalls überdurchschnittlich lebhaft. Österreichische Exporteure bauen ihre Position bei Verteidigungsgütern damit in beiden Absatzregionen kontinuierlich aus, zuletzt jedoch mit stärkerem Schwerpunkt auf dem EU-Binnenmarkt.

Abbildung 5.1: Durchschnittliche jährliche Veränderung der österreichischen Exporte und Importe von Verteidigungsgütern im Vergleich zum jeweiligen Gesamtwarenhandel nach Partnerregionen

In %



Anmerkung: Klassifikation der Militärgüter lt. Umschlüsselungsverzeichnis zum Anhang I der EU-Dual-Use-Verordnung und zur Ausfuhrliste (Stand 9.6.2023; https://www.bafa.de/DE/Aussenwirtschaft/Ausfuhrkontrolle/Gueterlisten/gueterlisten_node.html).
Quelle: Eurostat, WIFO-Berechnungen.

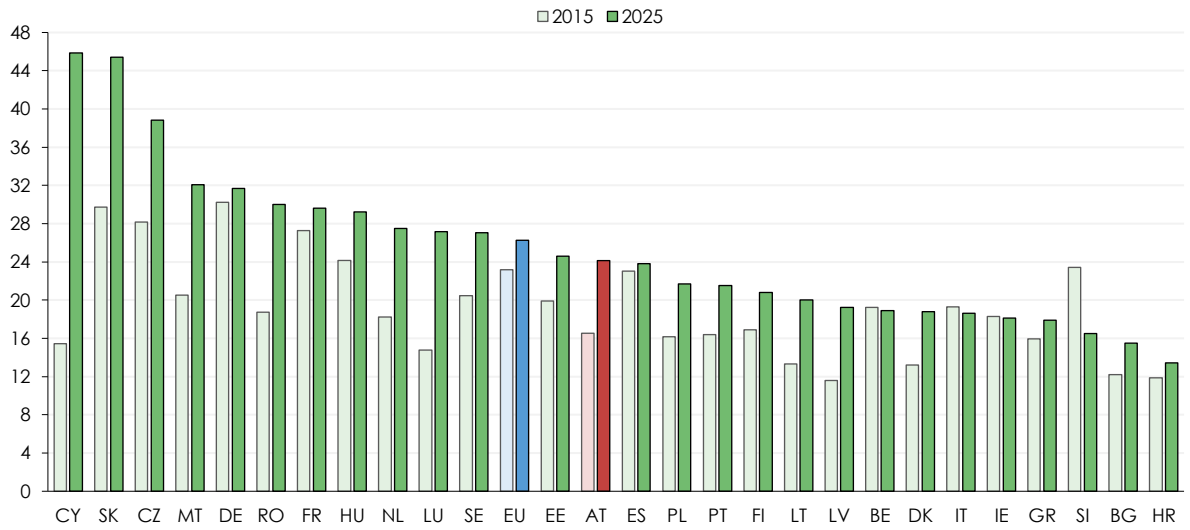
Eine sehr heterogene Entwicklung zeichnet sich bei den Importen ab. Während die EU-Importe von potenziellen Verteidigungsgütern nach einer deutlichen Ausweitung im Zeitraum 2015 bis 2019 (+7,0% p. a.) in der Periode 2019 bis 2025 (+4,5% p. a.) eine ähnliche Wachstumsdynamik wie die Gesamtimporte aus der EU aufweisen (4,1% p. a.), wuchsen die Importe von Verteidigungsgütern aus Drittstaaten mit 10,2% p. a. in den Jahren 2015 bis 2019 bereits mehr als dreimal so schnell wie der gesamte Extra-EU-Import (+2,8% p. a.). Im Zeitraum zwischen 2019 und 2025 legten die Einfuhren von Verteidigungsgütern aus dem Extra-EU-Raum sogar um durchschnittlich 12,2% pro Jahr zu, während der gesamte Extra-EU-Import mit 1,9% p. a. nur moderat expandierte. Österreich bezieht damit einen wachsenden Teil seiner Einfuhren von potenziellen Verteidigungsgütern von außerhalb der EU, was auf eine zunehmende Bedeutung und verstärkte Abhängigkeiten von außereuropäischen Lieferanten hindeutet.

5.2.3 Vergleich der EU-Mitgliedstaaten

Die Bedeutung von Verteidigungsgütern am gesamten Warenexport bzw. -import unterscheidet sich innerhalb der EU-Länder erheblich und hat sich seit 2015 unterschiedlich stark verändert, wie Abbildung 5.2 und Abbildung 5.3 veranschaulichen.

Abbildung 5.2: Bedeutung der Verteidigungsgüter am Gesamtexport 2015 und 2025

Anteile in %



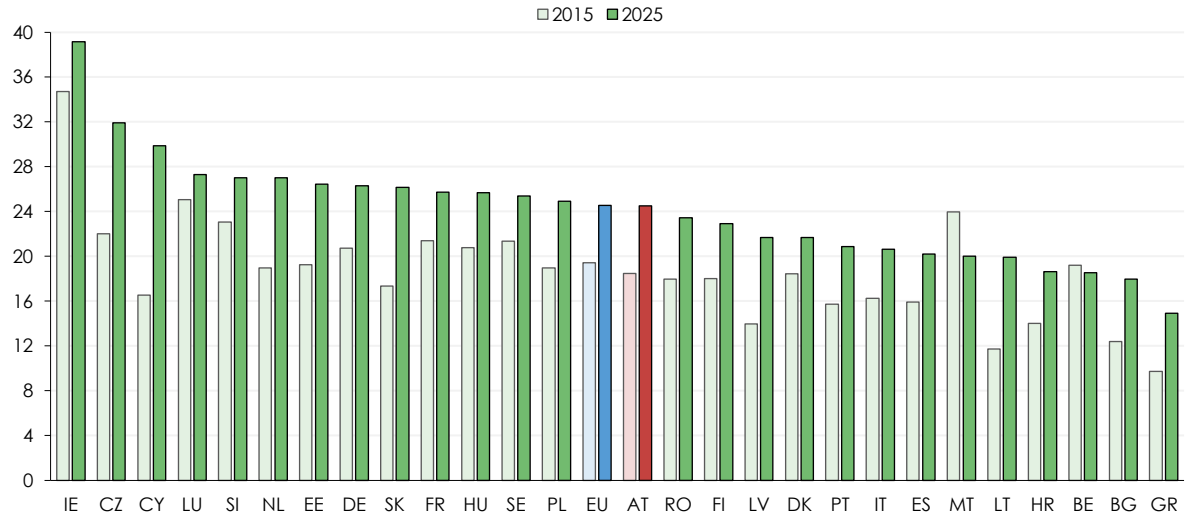
Anmerkung: Klassifikation der Militärgüter lt. Umschlüsselungsverzeichnis zum Anhang I der EU-Dual-Use-Verordnung und zur Ausfuhrliste (Stand 9.6.2023; https://www.bafa.de/DE/Aussenwirtschaft/Ausfuhrkontrolle/Gueterlisten/gueterlisten_node.html). Gereiht nach dem Jahr 2025).
Quelle: Eurostat, WIFO-Berechnungen.

Am stärksten ausgeprägt ist die Bedeutung von (potenziellen) Verteidigungsgütern im Export 2025 in Zypern (45,9%) und der Slowakei (45,4%), gefolgt von Tschechien (38,8%) – wobei der Wert für Zypern angesichts der Kleinheit und der auf Re-Exporte ausgerichteten Wirtschaftsstruktur des Landes mit Vorsicht zu interpretieren ist. Auch Deutschland (31,7%) und Ungarn (29,2%)

liegen deutlich über dem österreichischen Wert von 24,1%. Am unteren Ende bewegen sich Kroatien (13,5%), Bulgarien (15,5%) und Slowenien, wobei im slowenischen Warenhandel die Bedeutung dieser Güter seit 2015 von 23,4% auf 16,5% sogar zurückging. Beim Bedeutungszuwachs seit 2015 liegt Österreich mit 7,6 Prozentpunkten (von 16,5% auf 24,1%) hingegen deutlich über dem EU-Durchschnitt (+3,1 Prozentpunkte). Eine zunehmend wichtigere Rolle nehmen die (potenziellen) Verteidigungsgüter auch im Warenexport von der Slowakei, Rumänien und Tschechien ein.

Abbildung 5.3: Bedeutung der Verteidigungsgüter im Gesamtimport 2015 und 2025

Anteile am Gesamtimport in %



Anmerkung: Klassifikation der Militärgüter lt. Umschlüsselungsverzeichnis zum Anhang I der EU-Dual-Use-Verordnung und zur Ausfuhrliste (Stand 9.6.2023; https://www.bafa.de/DE/Aussenwirtschaft/Ausfuhrkontrolle/Gueterlisten/gueterlisten_node.html). Gereiht nach dem Jahr 2025).
Quelle: Eurostat, WIFO-Berechnungen.

Ein sehr ähnliches Bild zeigt sich bei den Importen. Die höchste Bedeutung haben (potenzielle) Verteidigungsgüter im Jahr 2025 an den Importen Irlands (39,2%), Tschechiens (31,9%) und Zyperns (29,9%), gefolgt von Luxemburg, Slowenien und den Niederlanden (jeweils rund 27%). Österreich liegt 2025 mit 24,5% fast am EU-Durchschnitt (24,6%), während den (potenziellen) Verteidigungsgütern im Import von Griechenland (14,9%), Bulgarien (18,0%) und Belgien (18,5%) nur eine untergeordnete Bedeutung zukommt. Beim Bedeutungszuwachs seit 2015 liegt Österreich mit 6,0 Prozentpunkten (von 18,5% auf 24,5%) über dem EU-Durchschnitt (+5,2 Prozentpunkte), weitaus stärker expandierten diese Güter im Gesamtimport von Tschechien, der Slowakei, von Litauen und den Niederlanden.

6. Quantifizierung der Effekte von globalen Verteidigungsausgaben

In diesem Kapitel werden die Wertschöpfungswirkungen, die mit den Investitionen in Verteidigungsgüter verbunden sind, abgeschätzt. Dazu wird ADAGIO (A DynAmic Global Input Output Model) verwendet, ein multi-regionales Input-Output-Modell, das die Produktions- und Handelsverflechtungen von 62 Gütern zwischen 46 Ländern (und dem Rest der Welt) abbildet (Basisjahr 2023)[27]).

Die in Kapitel 4.2 präsentierten Verteidigungsinvestitionen werden dafür in einem ersten Schritt in Gütergruppen entsprechend der Wirtschaftsklassifikation NACE (bzw. eigentlich CPA)[28]) disaggregiert. Dafür wurde aufgrund verfügbarer Daten aus unterschiedlichen Quellen (z. B. amtliche Statistik, Studien oder Unternehmensumfragen) eine Zuordnung zu den CPA-Gütern vorgenommen.

Diese Güterstruktur spiegelt die Ausgaben für die verschiedenen Verteidigungsgüter zu Anschaffungspreisen wider. Anschaffungspreise enthalten neben den Kosten für das eigentliche Militärgut (Gewehr, Panzer usw.) auch die Transaktionskosten: Handels- und Transportspannen, die im Zuge des Kaufs und der Lieferung entstehen[29]).

Der zweite Schritt besteht daher in einer Transformation der Investitionen zu Anschaffungspreisen in Ausgaben zu Herstellungskosten; die Gesamtsumme bleibt gleich, aber der Betrag, der an die Hersteller der Rüstungsgüter fließt, wird geringer, da ein Teil der Ausgaben nun dem Großhandel, Spediteuren und Frächtern zukommt. Da die konkreten Spannenanteile für Verteidigungsgüter nicht bekannt sind, wird angenommen, dass sie jenen der "normalen" Investitionsgüter entsprechen. Über alle Länder, für die Verteidigungsinvestitionen geschätzt wurden, ergibt sich ein Kostenanteil dieser "Spannengüter" (Handel und Transport) von rund 5%, der auf die entsprechenden Dienstleistungsbranchen aufgeteilt wird – Großhandel, Land-, Wasser- und Luftverkehr sowie Speditionen.

Im dritten Schritt erfolgt eine Abschätzung des Importgehalts der nachgefragten Güter (Rüstungs- wie der Spannengüter), also die Aufteilung auf heimisch produzierte versus im Ausland zugekaufte Güter. Die Input-Output-Tabellen (IOT), die dem Modell zugrunde liegen, weisen nach Ländern, Gütern und Verbrauchern differenzierte Importquoten aus; der Verteidigungssektor ist jedoch nicht extra ausgewiesen, es gibt keine offiziellen Statistiken über

---

[27]) Die FIGARO-Datenbasis, die dem hier verwendeten Modell zugrunde liegt, entstammt einer Kooperation von Eurostat mit dem Joint Research Center in Sevilla (vgl. Remond-Tiedrez & Rueda-Cantuche, 2019).

[28]) Die "Statistische Systematik der Wirtschaftszweige in der Europäischen Gemeinschaft" (französisch "Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne"), meist nur als NACE bezeichnet, ist ein System zur Klassifizierung von Wirtschaftszweigen, das von Seiten der EU auf Basis der ISIC ("International Standard Industrial Classification of all Economic Activities") der Vereinten Nationen entworfen wurde. CPA, die "Statistical Classification of Products by Activity", ist die den NACE-Sektoren entsprechende Klassifikation der von ihnen hergestellten Güter und Dienstleistungen.

[29]) Neben Handels- und Transportspannen gibt es eine weitere Kostenkategorie, die zwischen Anschaffungs- und Herstellungspreisen liegt. Die Gütersteuern (die wichtigste davon ist die Mehrwertsteuer) fallen aber in erster Linie im privaten (und öffentlichen) Konsum an; Gütersteuern auf Investitionsgüter (wie auch auf Vorleistungsgüter) werden typischerweise im Rahmen des Vorsteuerabzugs an die Unternehmen refundiert. Wir nehmen an, dass keine Gütersteuern auf militärische Investitionen bezahlt werden.

Handelsstrukturen für Rüstungsgüter. Ausgangspunkt sind daher die Importquoten, die für den Verbraucher "Investitionen" ausgewiesen sind. Um die spezielle Produktionsgeografie von Rüstungsgütern zu approximieren, werden für die EU-Länder spezielle Auswertungen der Produktions- und Außenhandelsstatistiken erstellt, die die Importquoten von militärischen und nicht-militärischen Gütern vergleichen; dieses Verhältnis wird verwendet, um die "offiziellen" Importquoten von Investitionsgütern speziell für Rüstungsgüter zu modifizieren. Resultat dieser drei Schritte sind Ausgaben nach Ländern, Gütern (Rüstungs- plus Spannengüter) sowie ihre Herkunft (heimisch produziert versus importiert).

In einem letzten Schritt werden die Hersteller der importierten Rüstungs- und Spannengüter regional verortet (die heimisch hergestellten Anteile werden naturgemäß in dem jeweiligen Land selbst produziert). Die importierten Volumina werden auf die entsprechenden Exportländer aufgeteilt. Diese Aufteilung folgt einer Handelsmatrix, die aus der Außenhandelsstatistik abgeleitet wurde (vgl. Kapitel 5). Damit ist die Herkunft der mit den Verteidigungsinvestitionen verbundenen Produktionsvolumina vollständig in den Dimensionen Güter x Länder bestimmt, und bilden die Erstrundeneffekte der Verteidigungsinvestitionen. Die mit diesen Erstrundeneffekten verbundene Wertschöpfung kann über das Modell ADAGIO abgeschätzt werden. Bei den Wertschöpfungseffekten sind dabei mehrere Ebenen zu unterscheiden:

1. Die **direkten Effekte** ergeben sich aus der Gesamtproduktion von Verteidigungsgütern, die ein Land herstellt, egal ob für den eigenen Bedarf oder für den Export (also für den Bedarf anderer Länder).
2. Die **indirekten Effekte**, die damit verbunden sind, ergeben sich im Produktionsprozess, indem Vorleistungen eingesetzt werden, die ebenfalls heimisch oder importiert sein können.
3. Die **induzierten Effekte** ergeben sich aus Ersatzinvestitionen, die durch Abschreibungen des Kapitalstocks notwendig werden. Auch diese können aus heimischer Produktion oder aus Importen getätigt werden[30]).

Die indirekte und induzierte Ebene bilden Zweit- und Drittrundeneffekte ab, für ihre Strukturen sind im Modell historisch beobachtete Strukturen auf Basis der volkswirtschaftlichen Statistik implementiert. Die Erstrundeneffekte sind hingegen, wie oben erläutert, auf Basis von speziell für Militärgüter abgeleiteten Kennzahlen und Strukturen geschätzt.

Diese Verflechtungen bewirken, dass sich die Wertschöpfungswirkungen in der regionalen sowie in der sektoralen Dimension über die ursprüngliche Verteilung der Verteidigungsinvestitionen hinaus erweitern. Sie werden im Folgenden durch das Modell ADAGIO abgeschätzt. Das Ergebnis nach Ländern ist in Übersicht 6.1 ausgewiesen.

[30]) Ein anderer Teil der induzierten Effekte, nämlich der private Konsum aus Einkommen, der als Folge der direkten und indirekten Effekte generiert wird, bleibt hier unberücksichtigt.

Übersicht 6.1: Verteidigungsinvestitionen und Wertschöpfungseffekte nach Ländern

Mio. €

	Verteidigungs-investitionen (VI)	VI aller Länder Wertschöpfung Typ1 Direkte & indirekte Vorleistungen	VI aller Länder Wertschöpfung Typ2 Direkt, indirekt& Ersatzinvestitionen	VI nur von Österreich Wertschöpfung Typ1 Direkte & indirekte Vorleistungen
Australien	10.795	6.240	8.063	3
Belgien	1.247	2.246	3.012	9
Bulgarien	590	736	897	2
Dänemark	2.743	2.746	3.355	3
Deutschland	26.296	29.560	37.477	214
Estland	749	299	385	0
Finnland	2.537	1.466	1.912	3
Frankreich	16.980	15.187	19.684	22
Griechenland	1.708	1.008	1.154	1
Irland	142	2.577	3.409	6
Italien	7.154	9.796	13.015	32
Kanada	5.806	11.507	14.599	9
Kroatien	422	341	420	5
Lettland	341	211	276	0
Litauen	910	498	621	1
Luxemburg	335	332	435	2
Malta	22	82	102	0
Niederlande	8.165	6.101	7.689	21
Norwegen	2.811	2.596	3.341	6
Österreich	**1.076**	**2.197**	**2.955**	**350**
Polen	13.682	8.640	10.255	23
Portugal	811	722	961	1
Rumänien	2.528	2.643	3.410	8
Schweden	4.085	3.084	4.020	8
Schweiz	2.660	3.860	5.209	19
Slowakei	911	947	1.209	14
Slowenien	242	350	458	9
Spanien	7.154	7.139	9.077	16
Tschechien	2.574	2.582	3.461	23
Türkei	8.717	5.188	6.795	7
Ungarn	2.153	1.286	1.673	10
USA	267.225	180.079	215.636	65
Vereinigtes Königreich	25.950	18.705	22.502	18
Zypern	150	81	107	0
Rest der Welt	.	91.585	140.734	156
Insgesamt	429.671	422.617	548.305	1.067

Quelle: WIFO-Berechnungen.

Die höchsten Wertschöpfungseffekte werden mit 180 Mrd. € einschließlich indirekter Vorleistungseffekte für die USA geschätzt, schließt man in die Schätzung die induzierten Abschreibungseffekte mit ein, ergibt sich ein Wert von 215 Mrd. €. Dies ist zum einen die Folge der mit Abstand höchsten Verteidigungsausgaben innerhalb der Vergleichsgruppe (die USA investieren ziemlich genau das Zehnfache des zweitplatzierten Deutschlands), zum anderen aber auch die gute Position der USA, v. a. beim "Sonstigen Fahrzeugbau", zu dem u. a. Panzer und Flugzeuge zählen.

Übersicht 6.2: Wertschöpfungseffekte in Österreich nach Branchen

Mio. €

	VI aller Länder Wertschöpfung Typ1 Direkte & indirekte Vorleistungen	VI aller Länder Wertschöpfung Typ2 Direkt, indirekt& Ersatzinvestitionen	VI nur von Österreich Wertschöpfung Typ1 Direkte & indirekte Vorleistungen
A Land- und Forstwirtschaft	10	15	1
B Bergbau	6	9	1
C Herstellung von Waren	1.265	1.500	178
C10-12 Herst. V. Nahrungsm., Getränken, Tabakverarb.	8	10	1
C13-15 Herst. v. Textilien, Bekleidung, Lederwaren	3	4	0
C16 Herst. von Holz-, Flecht-, Korb- und Korkwaren	13	23	1
C17 Herst. von Papier, Pappe und Waren daraus	10	13	1
C18 Herst. von Druckerz.; Ton-, Bild- und Datenträgern	3	4	0
C19 Kokerei und Mineralölverarbeitung	5	6	1
C20 Herst. von chemischen Erzeugnissen	24	28	0
C21 Herst. von pharmazeutischen Erzeugnissen	11	16	3
C22 Herst. von Gummi- und Kunststoffwaren	49	58	6
C23 Herst. von Glas und Glaswaren, Keramik, Baustoffe	15	25	2
C24 Metallerzeugung und -bearbeitung	177	198	18
C25 Herst. von Metallerzeugnissen	339	370	106
C26 Herst. von DV-Geräten, elektron. und opt. Erz.	97	115	3
C27 Herst. von elektrischen Ausrüstungen	100	123	8
C28 Maschinenbau	190	245	18
C29 Herst. von Kraftwagen und Kraftwagenteilen	56	75	2
C30 Sonstiger Fahrzeugbau	126	133	4
C31_32 Herst. von Möbeln, sonst. Waren	18	25	2
C33 Reparatur und Inst. von Maschinen, Ausrüstungen	22	31	3
D Energieversorgung	51	65	5
E Wasservers- u. Abfallentsorgung	28	34	3
F Bau	46	182	8
G Handel	263	341	89
H Verkehr	108	139	12
I Beherbergung und Gastronomie	8	10	1
J Information und Kommunikation	47	101	5
K Finanz- und Versicherung	81	109	11
L Grundstücks- und Wohnungswesen	55	80	10
M Freiberufliche/techn. Dienstleistungen	117	190	13
N Sonst. Wirtschaftliche Dienstleistungen	90	126	12
O Öffentliche Verwaltung	7	12	1
P Erziehung und Unterricht	7	27	1
Q Gesundheits- und Sozialwesen	2	5	0
R Kunst, Unterhaltung und Erholung	2	4	0
S Sonstige Dienstleistungen	4	6	1
Insgesamt	2.197	2.955	350

Quelle: WIFO-Berechnungen.

Trotzdem ergibt sich im Modell für viele andere Länder ein günstigeres Verhältnis von Wertschöpfungseffekten zu Verteidigungsinvestitionen (für die USA ist dieses deutlich unter 1, mit 180 Mrd. € an Wertschöpfungseffekten bei 267 Mrd. € an Investitionen). Österreich ist eines der Länder mit einem positiven Verhältnis. Bei nur rund 1 Mrd. € an eigenen Investitionen beträgt

der Wertschöpfungseffekt der globalen Verteidigungsausgaben in Österreich 2,2 Mrd. € (einschließlich Abschreibungseffekten sogar knapp 3 Mrd. €). Der Grund liegt in der Position Österreichs als Zulieferer in den globalen Wertschöpfungsketten. Die Effekte stammen weniger aus den eigenen Investitionen (die 1 Mrd. € an heimischen Rüstungsausgaben ist nur mit 350 Mio. € an heimischer Wertschöpfung verbunden), sondern aus Zulieferbeziehungen zu internationalen Herstellern. Dies verdeutlicht auch Übersicht 6.2, die die österreichischen Wertschöpfungseffekte nach Branchen auflistet.

Nur rund 180 Mio. € an Wertschöpfung betreffen Branchen der Sachgütererzeugung, in der u. a. die eigentlichen Hersteller von Rüstungsgütern klassifiziert sind. Dies entspricht weniger als 20% des gesamten österreichischen Investitionsvolumens. Insbesondere Sachgüterhersteller profitieren jedoch in erheblichem Umfang von der Exportnachfrage. Mehr als 1 Mrd. € an Wertschöpfung wird in Österreichs Sachgütererzeugung durch die Rüstungsausgaben der übrigen im Modell berücksichtigten Länder induziert, v. a. in der Metallerzeugung, der Herstellung von Metallerzeugnissen und dem Maschinenbau. Auch im gesamten österreichischen Außenhandel sind dies die Stützen der österreichischen Exportwirtschaft. Werden Abschreibungseffekte mitberücksichtigt, erhöht sich speziell der Anteil der Bauwirtschaft (durch Ersatzinvestitionen in Gewerbebauten).

Österreich weist also durch seine Spezialisierung eine relativ starke Position in den globalen Wertschöpfungsketten in der Produktion von Verteidigungsgütern auf, allerdings eher im Bereich der Zulieferung von Vorprodukten, die zudem relativ weit vom militärischen Endprodukt entfernt scheinen.

7. Marktpotenziale für Österreichs Industrie durch die Ausweitung der globalen Verteidigungsausgaben

7.1 Österreichs Ausgangsposition

7.1.1 Die österreichische Verteidigungswirtschaft im internationalen Kontext

Die internationale Rüstungsproduktion ist aufgrund von steigenden Skalen- und Verbundvorteilen durch eine hohe Marktkonzentration gekennzeichnet. Auf die fünf größten Länder – die Vereinigten Staaten, Frankreich, Russland, Deutschland und China – entfielen im Zeitraum von 2021 bis 2025 rund 70% aller weltweiten Rüstungsexporte, wobei allein auf die USA ein Anteil von 42% entfällt[31]). Die Rüstungsimporte europäischer Staaten stiegen infolge des Krieges zwischen Russland und der Ukraine zwischen den Vergleichsperioden 2016 bis 2020 und 2021 bis 2025 um 210%, wobei knapp die Hälfte dieser Importe aus den USA geliefert wurden (George et al., 2026). Auch auf Unternehmensebene zeigt sich eine ausgeprägte Konzentration. Die Rüstungsumsätze der 100 weltweit größten Rüstungs- und Militärdienstleistungsunternehmen erreichten 2024 mit 679 Mrd. $ einen historischen Höchststand (Scarazzato et al., 2025). Innerhalb der EU dominieren wenige, teils länderübergreifend organisierte Unternehmen (Konsortien) bzw. Gemeinschaftsunternehmen den Markt für komplexe Großsysteme wie Kampfpanzer, Kampfflugzeuge und Kriegsschiffe, insbesondere Airbus, MBDA und KNDS sowie Leonardo (Italien), Thales (Frankreich) und Rheinmetall (Deutschland).

Österreichs Sicherheits- und Verteidigungswirtschaft ist im internationalen Vergleich klein und stark spezialisiert, aber sehr investitions- und forschungsstark (Investitionsquote: 5,5%; F&E-Quote 6,8%). Zweihundert hochspezialisierte Unternehmen mit rund 12.000 Beschäftigten, die in den Bereichen Militärtechnik, Luftfahrt, Panzer- und Energiesysteme sowie IT- und Softwarelösungen tätig sind, erwirtschaften einen jährlichen Branchenumsatz von etwa 5,1 Mrd. €[32]). Zu den bekanntesten Unternehmen zählen der Kleinwaffenhersteller Glock, die Waffen- bzw. Fahrzeughersteller Steyr Arms und Steyr Motors, der Munitionshersteller Hirtenberger sowie der Drohnenhersteller Schiebel[33]). Die hergestellten Produkte sind zum überwiegenden Teil Dual-Use-Güter, die neben der militärischen Verwendung auch zivilen Sicherheitsanwendungen dienen.

Die wirtschaftliche Bedeutung des Sektors geht über die reinen Handelsvolumina hinaus. Auf EU-Ebene erwirtschaftete die europäische Verteidigungsindustrie 2021 einen Umsatz von rund 70 Mrd. € und Exporte im Wert von mehr als 28 Mrd. € bei rund 500.000 direkt Beschäftigten (Europäische Kommission, 2024). Hinzu kommen indirekte Beschäftigungseffekte bei Zulieferbetrieben sowie Technologietransfers und Innovationsspillovers aus militärischer Forschung und Entwicklung in zivile Anwendungsbereiche. Zugleich stellen die spezifischen sicherheits- und exportkontrollrechtlichen Zertifizierungs- und Genehmigungsanforderungen für Unternehmen

---

[31]) Die Rüstungslieferungen (Importe und Exporte) werden in den SIPRI Arms Transfer Daten als "Trend-Indicator Value" (TIV) erfasst. Dies ist ein Maß für das Volumen internationaler Waffentransfers, das den Transfer militärischer Ressourcen und nicht den finanziellen Wert der Rüstungslieferungen widerspiegelt.

[32]) https://www.wko.at/noe/industrie/fs-sicherheits-verteidigungssektor.pdf.

[33]) https://industriemagazin.at/ruestung/ruestungsindustrie-in-oesterreich-die-maechtigsten-ruestungsunternehmen/.

eine im Vergleich zu zivilen Gütermärkten erhöhte Markteintrittsbarriere dar, die insbesondere kleinere Zulieferbetriebe vor Herausforderungen stellt.

Die eingeschränkte industrielle Tiefe bei der Herstellung militärischer Großsysteme schlägt sich strukturell im Außenhandel nieder. Empirische Unternehmenspanelanalysen zeigen dabei, dass Rüstungsimporte und nationale Rüstungsproduktion tendenziell komplementär zueinander sind, da Länder überwiegend jene Verteidigungsgüter importieren, die sie selbst nicht in ausreichendem Umfang herstellen können, während nationale Rüstungsunternehmen von der eigenen Verteidigungsnachfrage sowie von Exporten profitieren (Blum, 2019). Für Österreich, dessen Sicherheits- und Verteidigungswirtschaft auf hochspezialisierte Nischen statt auf komplexe Großsysteme ausgerichtet ist, erklärt dieser Zusammenhang die strukturelle Notwendigkeit von Importen bei Großsystemen. Wie in Kapitel 5.2.2 gezeigt, wuchsen Österreichs Importe potenzieller Verteidigungsgüter aus Drittstaaten zuletzt deutlich dynamischer als jene aus der EU, was auf eine zunehmende Bedeutung außereuropäischer, insbesondere US-amerikanischer, Lieferanten hindeutet. Jüngste Großbeschaffungen des Bundesheeres für beispielsweise Lastkraftwagen des deutschen Joint Ventures Rheinmetall MAN Military Vehicles sowie die Beschaffung von zwölf Leonardo-Kampfjets aus Italien veranschaulichen diese Importabhängigkeit. Im Zuge Letzterer wurde eine Industriekooperation im Umfang von rund 400 Mio. € für österreichische Zulieferbetriebe vereinbart, ein Versuch, einen Teil der Wertschöpfung nach Österreich zurückzuholen.

Empirische Studien zu den Determinanten internationaler Rüstungstransfers zeigen, dass neben klassischen Handelsfaktoren auch sicherheits- und bündnispolitische Motive – etwa gemeinsame militärische und strategische Partnerschaften – die Richtung und Intensität von Rüstungshandelsströmen mitbestimmen, was die beobachtete Verschiebung hin zu außereuropäischen, insbesondere US-amerikanischen Lieferanten zusätzlich erklären kann (Martínez-Zarzoso & Johannsen, 2019).

Angesichts der von der EU forcierten Investitionsoffensive in die Verteidigungsfähigkeit dürfte sich diese Abhängigkeit kurz- bis mittelfristig eher verfestigen, sofern es nicht gelingt, über gezielte Industriekooperationen und eine stärkere Einbindung in europäische Wertschöpfungsketten gegenzusteuern. Vor diesem Hintergrund hat die Europäische Kommission bereits mit der Europäischen Verteidigungsindustriestrategie (EDIS) vom März 2024 (Europäische Kommission, 2024) – die unter anderem eine Steigerung des Anteils des innergemeinschaftlichen Handels am gesamten Beschaffungsvolumen auf 35% sowie einen Anteil von 50% der Beschaffung aus der europäischen verteidigungsindustriellen und -technologischen Basis bis 2030 anstrebt – und in weiterer Folge mit dem gemeinsamen Weißbuch für die europäische Verteidigung – Bereitschaft 2030 (Europäische Kommission, 2025b) sowie dem ReArm Europe Plan im März 2025 einen politischen Rahmen zur Stärkung der europäischen verteidigungsindustriellen und -technologischen Basis vorgelegt (siehe auch Kapitel 2).

Insgesamt zeigt sich damit, dass Verteidigungsgüter für Österreichs Außenhandel seit 2015 spürbar an Bedeutung gewonnen haben (siehe Kapitel 5), wobei dieser Bedeutungszuwachs überdurchschnittlich stark von Drittstaaten – allen voran den USA – getragen wird und mit einer wachsenden Importabhängigkeit bei industriellen Großsystemen einhergeht. Die aktuellen EU-

Initiativen zur Stärkung der europäischen verteidigungsindustriellen Basis zielen genau auf diese Abhängigkeit ab.

Ein zentraler Hebel für eine stärkere Einbindung in europäische Wertschöpfungsketten ist der Europäische Verteidigungsfonds (EDF; siehe Kapitel 4.2.2). Da der EDF ausschließlich grenzüberschreitende Konsortien mit mindestens drei Einrichtungen aus drei teilnehmenden Ländern (EU-Mitgliedstaaten und Norwegen) fördert und Forschung sowie Technologie- und Fähigkeitsentwicklung – nicht aber Beschaffungen – finanziert, passt er gut zum Profil der österreichischen Sicherheits- und Verteidigungswirtschaft als forschungsintensiver Nischen- und Komponentenanbieter[34]). Für die Marktpotenziale ist der EDF allerdings weniger wegen seines begrenzten Fördervolumens bedeutsam als wegen seiner Türöffnerfunktion. Projektbeteiligungen schaffen Referenzen und Partnerschaften, auf denen spätere Entwicklungs- und Beschaffungsaufträge aufbauen können (Beispiel Schiebel Industries AG/SEACURE). Mit der geplanten Integration des EDF in den ECF ab 2028 dürfte diese Funktion weiter an Gewicht gewinnen. Ob es Österreich gelingt, im Zuge dieser Entwicklung seine industrielle Nischenposition entlang ausgewählter industrieller Spezialisierungen (siehe Kapitel 7.1.2) auszubauen, um stärker in europäische Wertschöpfungsketten eingebunden zu werden, wird die künftige Bedeutung von Verteidigungsgütern für den österreichischen Außenhandel wesentlich mitbestimmen.

7.1.2 Spezialisierung der heimischen Sicherheits- und Verteidigungswirtschaft

Die industrielle Spezialisierung der österreichischen Sicherheits- und Verteidigungswirtschaft lässt sich im Wesentlichen in fünf Cluster einteilen:

1. **Militärische Mobilität und Plattformen**
   - General Dynamics European Land Systems – Steyr GmbH: Radpanzer Pandur; Beim "Pandur Evolution" lag der nationale Wertschöpfungsanteil mit über 200 heimischen Unternehmen in der Lieferkette bei über 70%.
   - Rheinmetall MAN Military Vehicles GmbH: rund 1.400 Beschäftigte mit laufender Expansion.
   - Steyr Motors AG: Hochleistungsdiesel und Motor-Generator-Einheiten, u. a. ein Großauftrag über mindestens 500 Einheiten bis 2034 für die Stromversorgung des Leopard 2; Auftragsbestand zuletzt rund 350 Mio. €.
   - Achleitner Fahrzeugbau GmbH: geschützte Fahrzeuge.
   - Palfinger Europe GmbH: Militärkräne, wachsende Verteidigungssparte mit Aufträgen des Bundesheeres und aus Singapur.
2. **Waffen, Munition, Wirkmittel**
   - Glock GmbH: Umsatz in der Größenordnung von 800 Mio. € bis 900 Mio. €, weltweiter Behörden- und Militärmarkt.
   - Steyr Arms GmbH, Hirtenberger Defence Europe GmbH: Mörsersysteme.
   - Rheinmetall Waffe Munition ARGES GmbH: 40-mm-Hochtechnologiemunition.

[34]) https://csds.vub.be/publication/from-inertia-to-innovation-five-years-of-the-european-defence-fund-2021-2025/.

- Maschinenfabrik Liezen und Gießerei: Panzerwannen.
- Ulbrichts GmbH: ballistischer Schutz.

3. **Unbemannte Systeme und Luftfahrt**
   - Schiebel Industries AG: Camcopter S-100/S-300, weltweit führend bei VTOL-Drohnen im Marinesegment; Beteiligung am EU-geförderten SEACURE-Konsortium[35]) unter Thales-Führung zur U-Boot-Detektion.
   - DIAMOND AIRCRAFT INDUSTRIES GmbH: Aufklärungsplattformen.
   - Airborne Technologies GmbH: Missionssysteme.
   - AMST-Aviation GmbH: Simulation.
   - Pankl Aerospace Systems Europe GmbH: Hubschrauber-Komponenten.
4. **Elektronik, Software, C4ISR und Cyber**
   - Frequentis AG: Kontrollzentralen für zivile und militärische Flugsicherung sowie Luftverteidigung; wächst auf allen Ebenen.
   - Thales Austria GmbH: aufstrebender Cyber- und KI-Anbieter.
5. **Werkstoffe und Vorleistungen (Dual-Use-Güter)**
   - Plansee SE: Refraktärmetalle für Raketen- und Luftfahrttechnik.
   - voestalpine BÖHLER Edelstahl GmbH & Co KG: Sonderstähle.
   - Pankl AG: Hochleistungskomponenten.
   - TEST-FUCHS GmbH: Prüfsysteme.
   - Sowie hunderte Zulieferer der zweiten und dritten Ebene, die formal nicht als Rüstungsunternehmen gezählt werden.

Für die Abschätzung des Marktpotenzials ist die Zulieferdimension der österreichischen Sicherheits- und Verteidigungswirtschaft zentral. Die offizielle Branchenabgrenzung (etwa 200 Unternehmen) unterschätzt das mobilisierbare industrielle Potenzial nämlich deutlich, weil Österreichs komparative Vorteile in Metallverarbeitung, Antriebstechnik, Elektronik und Präzisionsfertigung genau in jenen Segmenten liegen, die für den europäischen Kapazitätsaufbau am dringendsten nachgefragt werden.

7.1.3 Die heimische Nachfrage: Aufbauplan ÖBH 2032+ als (begrenzter) Ankermarkt

Österreich selbst hat 2022 den zehnjährigen "Aufbauplan ÖBH 2032+" beschlossen, mit dem Ziel, die Verteidigungsausgaben bis 2032 auf 2% des BIP zu heben. Die Realität bleibt hinter dem Plan zurück: Für 2027 sind 5,15 Mrd. € budgetiert (+8,1% gegenüber 2026), für 2028 5,18 Mrd. € – das entspricht jeweils rund 1,2% des BIP statt der geplanten 1,4% bzw. 1,55% (Budgetdienst, 2026). Laut Landesverteidigungsbericht 2026/27 fehlen im Bundesfinanzrahmen bis 2031 kumuliert 12,6 Mrd. € zur vollständigen Planerfüllung; der parlamentarische Budgetdienst konstatiert, dass sich die Ausgaben für das 2%-Ziel "nahezu verdoppeln" müssten

35) https://defence-industry-space.ec.europa.eu/document/download/32604a9c-bffa-48ce-905e-86b320b81446_en?filename=EDF-2023-DA-UWW-ASW%20SEACURE.pdf.

(Parlament Österreich, 2026). Investitionsschwerpunkte sind Luftverteidigung (Sky-Shield-Kontext), Drohnen und Drohnenabwehr, Digitalisierung, Fahrzeuge und Infrastruktur.

Für die Marktpotenzialanalyse folgt daraus zweierlei: Der Heimmarkt wächst zwar spürbar (von rund 2,7 Mrd. € im Jahr 2021 auf über 5 Mrd. € im Jahr 2027) und wirkt über Gegengeschäfts- und Lokalisierungslogik als Referenz- und Ankermarkt – er ist aber zu klein und fiskalisch zu restringiert, um allein eine dynamische Industrieentwicklung zu tragen. Das relevante Marktpotenzial liegt im Export, konkret in der europäischen Beschaffungswelle. Bemerkenswert ist zudem, dass Österreich SAFE-Darlehen bislang nicht in Anspruch nimmt, da sich die Republik am Kapitalmarkt (noch) günstiger finanzieren kann als die EU – an SAFE-finanzierten Beschaffungsprojekten anderer Staaten kann die österreichische Industrie als EU-Produzent gleichwohl voll partizipieren, denn sie zählt zur anrechenbaren 65%-EU-Quote.

7.2 Quantifizierung der Marktpotenziale

7.2.1 Marktvolumen und plausibler österreichischer Anteil

Das EU-Verteidigungsbudget stieg von 217 Mrd. € im Jahr 2021 auf 381 Mrd. € im Jahr 2025 (EDA, 2025). Unterstellt man eine Fortschreibung in Richtung des NATO-Kernziels von 3,5% des BIP, bewegt sich das europäische Ausgabenniveau Anfang der 2030er-Jahre in der Größenordnung von 550 Mrd. € bis 650 Mrd. € jährlich; davon entfallen nach der NATO-Zielstruktur mindestens 20% – also grob 110 Mrd. € bis 130 Mrd. € jährlich – auf Beschaffung und F&E, mit Spitzen deutlich darüber während der Aufbauphase. Die 65%-EU-Ursprungsregel von SAFE und die politische Präferenz für "Buy European" erhöhen den adressierbaren Anteil für EU-Produzenten zusätzlich.

Übersicht 7.1: Szenarien im Überblick

Szenario	Annahmen	Potenzieller Branchenumsatz bis 2032 (Mio. €)	Beschäftigte (direkt und indirekt)
Basis (Status quo+)	Europa erreicht 2,5% des BIP; Österreich hält Marktanteile	4.500 – 5.000	14.000 – 16.000
Aufwuchs	Europa auf Kurs 3,5%; aktive Clusterpolitik, automobile Konversion gelingt teilweise	6.000 – 8.000	20.000 – 25.000
Gebremst	Exporthemmnisse, Fachkräftemangel, Neutralitätsblockaden bei Kooperationsprogrammen	3.500 – 4.000	10.000 – 12.000

Anmerkung: Es handelt sich hier um Orientierungsgrößen, die nicht als Punktprognosen zu lesen sind.
Quelle: WIFO-Schätzungen auf Basis der zitierten Quellen.

Österreichs Anteil an der EU-Industrieproduktion liegt bei rund 2,5% bis 3,0%. Überträgt man diesen Anteil als konservative Benchmark auf das europäische Beschaffungs- und Zuliefervolumen und berücksichtigt, dass Österreich in relevanten Nischen (Spezialmotoren, Radpanzerplattformen, Militär-Lkw, VTOL-Drohnen, Refraktärmetalle, Flugsicherungs-/Leitsysteme) eine überproportionale, in Endsystemen wie Kampfflugzeugen oder Marineplattformen dagegen keine

relevante Position hält, ergibt sich folgendes Szenarienbild[36]) für den Umsatz der österreichischen Sicherheits- und Verteidigungswirtschaft (einschließlich direkter Zulieferungen):

Zur Plausibilisierung des Aufwuchsszenarios: Einzelne Unternehmen wachsen bereits heute mit Raten, die weit darüber liegen – die Steyr Motors AG steigerte den Umsatz 2025 um rund 16% auf 48,5 Mio. € bei einem Auftragsbestand von 350 Mio. € und einem Produktionssprung von 729 auf über 1.250 Motoreinheiten[37]). Die Rheinmetall MAN Military Vehicles GmbH in Wien expandiert Produktion und Personal[38]), die Palfinger Europe GmbH baut eine eigene Verteidigungssparte auf[39]) und die Schiebel Industries AG skaliert über EU-Verteidigungsfondskonsortien[40]). Der begrenzende Faktor ist nicht die Nachfrage, sondern die Angebotsseite (Kapazitäten, Personal, Zertifizierung, Finanzierung).

7.2.2 Gesamtwirtschaftliche Effekte

Mit den in der Literatur je nach Importabfluss und Technologiegehalt üblichen Multiplikatoren von 0,6 bis 1,5 (Ilzetzki, 2025) und den für Österreich typischen Vorleistungsverflechtungen lässt sich der gesamtwirtschaftliche Effekt des Aufwuchsszenarios grob abschätzen: Ein Branchenumsatz von 6 Mrd. € bis 8 Mrd. € bis 2032 entspräche – unter Berücksichtigung indirekter und induzierter Effekte über die Lieferketten (beim Pandur Evolution nachweislich >70% heimische Wertschöpfung) – einem Wertschöpfungsbeitrag in der Größenordnung von 0,5% bis 0,9% des BIP und bis zu 25.000 (direkten und indirekten) Arbeitsplätzen. Das ist makroökonomisch zwar kein Gamechanger, aber angesichts der strukturellen Schwäche der österreichischen Industrie seit 2023 (Rezession im produzierenden Bereich, Krise der Automobilzulieferindustrie) ein relevanter Stabilisierungs- und Reallokationskanal: Beschäftigte, Maschinenparks und Zertifizierungskompetenz aus dem Automotive-Bereich sind teilweise direkt in die Wehrtechnik transferierbar.

Zu beachten sind die Opportunitätskosten: Soweit der heimische Verteidigungsaufwuchs steuer- bzw. konsolidierungsfinanziert erfolgt, ist der Netto-Nachfrageeffekt im Inland gering. Der eigentliche Wachstumsimpuls für Österreich kommt aus der ausländischen Nachfrage (exportgetriebener Multiplikator), die fiskalisch für Österreich kostenlos ist. Das unterscheidet die österreichische Position kategorisch bspw. von jener Deutschlands oder Polens.

7.3 Chancenfelder im Detail

Landmobilität und Antriebe: Das größte kurzfristige Potenzial. Die europäische Heereserneuerung (gepanzerte Rad- und Kettenfahrzeuge, Logistikfahrzeuge) trifft auf existierende

---

[36]) Die Szenarien stellen grobe Orientierungsgrößen auf Basis öffentlich verfügbarer Daten und vereinfachter Annahmen dar. Keinesfalls können sie eine modellgestützte Input-Output- oder Gleichgewichtsanalyse ersetzen.

[37]) https://ir.steyr-motors.com/finanzmitteilungen/corporate-news/; https://ir.steyr-motors.com/2025/03/18/steyr-motors-veroeffentlicht-geschaeftsbericht-2024-prognosen-erreicht-starkes-wachstum-bei-hoher-profitabilitaet-im-geschaeftsjahr-2025-erwartet/.

[38]) https://militaeraktuell.at/kategorie/wirtschaft-industrie/made-in-austria/rheinmetall-man-military-vehicles/.

[39]) https://industriemagazin.at/ruestung/palfinger-und-das-defence-geschaeft-in-den-ausschreibungen-geht-es-um-eins-oder-null/.

[40]) https://schiebel.net/media-hub/.

österreichische Fertigungskapazitäten (GDELS-Steyr, RMMV Wien, Achleitner) und eine umfassende Zulieferbasis. Rahmenverträge über Jahrzehnte (Motoren, Getriebe, Wannen, Schutztechnik, Ersatzteile, MRO) bieten planbare Volumina.

Drohnen, Drohnenabwehr und autonome Systeme: Der am schnellsten wachsende Ausgabenblock – auch das österreichische Bundesheer priorisiert ihn explizit. Die Schiebel Industries AG ist hier ein seltener Fall eines österreichischen Systemführers mit Weltmarktposition; die von Schularick und Binder (2026) beschriebene Verschiebung hin zu kostengünstigen, massenproduzierten autonomen Systemen begünstigt agile Mittelständler gegenüber klassischen Großkonzernen und senkt die Markteintrittsbarrieren für Elektronik-, Software- und Sensorik-KMU.

Command, Control, Communications, Computers, Intelligence, Surveillance, and Reconnaissance (C4ISR), Flugsicherung, Cyber-Defence: Die Position der Frequentis AG an der Schnittstelle ziviler und militärischer Luftraumkontrolle ist im Kontext der europäischen Luftverteidigungsintegration (ESSI/Sky Shield) strategisch wertvoll. Cyber-Defence ist als Stärkefeld ausgewiesen und neutralitätspolitisch am wenigsten sensibel.

Werkstoffe und kritische Vorleistungen: Refraktärmetalle (Plansee SE), Sonderstähle, Pulvermetallurgie und Präzisionskomponenten sind Engpassgüter des europäischen Kapazitätsaufbaus. So könnte Europas Aufrüstung weniger am politischen Willen, denn an wirtschaftlichen Realitäten in Form von Mangel an Rohstoffen und Fachpersonal scheitern. Wer unter diesen Restriktionen Engpassgüter liefern kann, verfügt über Preissetzungsmacht und ist von Vergabepolitik weitgehend unabhängig.

Dual-Use und Konversion: Die Schwäche der Autoindustrie setzt Kapazitäten frei; europäische Beispiele (Rheinmetall MAN Military Vehicles GmbH erwägt den Kauf des VW-Werks Osnabrück) zeigen das Muster. Für österreichische Zulieferer ist der Wechsel ins Defencesegment allerdings kein Selbstläufer: Er erfordert Zertifizierung (u. a. NATO-Standards, Allied Quality Assurance Publications (AQAP)), Sicherheitsüberprüfungen, Exportgenehmigungen und Geduld – zwischen EU-Budgetbeschluss und Auftragseingang vergehen nach Brancheneinschätzung 12 bis 24 Monate.

7.4 Restriktionen und Risiken

Neutralität und Exportregime: Die immerwährende Neutralität Österreichs schließt Bündnismitgliedschaft zwar aus, nicht aber Rüstungsproduktion und -export per se oder die Teilnahme an EU-Programmen (GSVP (Gemeinsame Sicherheits- und Verteidigungspolitik), EDF, SAFE-Beschaffungen, PESCO-Projekte ("Permanent Structured Cooperation"-Projekte)). Faktisch wirkt die (restriktive Auslegung der) Neutralität dennoch dreifach restriktiv: über ein vergleichsweise strenges Exportkontrollregime (Außenwirtschaftsgesetz, Kriegsmaterialgesetz, Endverbleibserklärungen, Embargoländer), über politische Zurückhaltung bei sichtbaren Rüstungskooperationen und über Reputationsunsicherheit bei ausländischen Auftraggebern ("Liefersicherheit im Bündnisfall"). Letzteres ist das gravierendste kommerzielle Risiko. Wenn militärische Beschaffer in EU-Mitgliedstaaten Zweifel haben, ob österreichische Komponenten im Ernstfall lieferbar bleiben, bleiben österreichische Zulieferer außen vor. Eine klare politisch und rechtlich abgesicherte Position zur Belieferung von EU/NATO-Partnern ist daher die zentrale industriepolitische Weichenstellung.

Fiskalische Grenzen des Heimmarkts: Die Lücke von 12,6 Mrd. € im Bundesfinanzrahmen zeigt, dass der heimische Ankermarkt hinter den Ankündigungen zurückbleiben dürfte. Für Referenzaufträge ("Home Market Reference") ist das ein Handicap, denn Exporterfolge komplexer Systeme setzen häufig die Nutzung durch die eigenen Streitkräfte voraus.

Angebotsseitige Engpässe: Fachkräfte (Schweißer, Elektronikentwickler, Mechatroniker), Vorprodukte (Energetika, Elektronik, Sondermetalle) und Finanzierung. Beim letzten Punkt hat sich die Lage verbessert (ESG-Neubewertung von Defence, deutsche Banken drängen ins Geschäft), doch KMU berichten weiter über restriktive Kreditvergaben und Versicherungsprobleme.

Klumpen- und Zyklusrisiken: Rüstungskonjunkturen sind politisch. Ein Waffenstillstand in der Ukraine würde die Dringlichkeit, nicht aber den strukturellen Wiederaufrüstungsbedarf Europas beseitigen (Lagerauffüllung, Ersatz von Alt-Systemen, US-Substitution); dennoch besteht Bewertungs- und Erwartungsrisiko – die Kursvervielfachungen (Steyr Motors AG: Verfünffachung nach dem Auftrag von Rheinmetall MAN Military Vehicles GmbH) preisen bereits erhebliches Wachstum ein. Unternehmen sollten Defence als Diversifikations-, nicht als Monostrategie fahren.

Europäische Konsolidierung als zweischneidiges Schwert: Die von Draghi (2024) und Schularick und Binder (2026) geforderte Konsolidierung der fragmentierten europäischen Rüstungslandschaft erhöht die Skalenerträge der Gewinner, droht aber kleine nationale Anbieter ohne Konsortialanbindung zu marginalisieren. Der Anschluss an Lead-Nation-Programme (Deutschland bei Luftverteidigung/ESSI) und EDF-Konsortien (Beispiel Schiebel Industries AG/SEACURE) ist daher gerade für die österreichische Verteidigungswirtschaft überlebenswichtig.

8. Schlussfolgerungen und Handlungsoptionen

Aus der im Rahmen der Studie durchgeführten Analyse lassen sich folgende Schlussfolgerungen ziehen und auf deren Grundlagen fünf konkrete Handlungsoptionen ableiten:

- Erstens braucht Österreich – so wie bereits im Entwurf zur neuen österreichischen Sicherheitsstrategie angesprochen – eine umfassende Verteidigungsindustriestrategie, die Neutralität und Industriebeteiligung rechtssicher verbindet. Das umfasst insbesondere verlässliche und beschleunigte Exportgenehmigungen (insbesondere für EU/EWR-Partner), eine zügige Umsetzung der durch Omnibus V geänderten EU-Verbringungsrichtlinie in nationales Recht sowie eine klare Position zur Liefersicherheit.

  Im Unterabschnitt "Österreichische Verteidigungs- und Sicherheitswirtschaft" wird das Thema in der österreichischen Industriestrategie (Republik Österreich, 2026) erstmals grundsätzlich adressiert. Damit wurde ein wichtiger erster strategischer Schritt als Basis für weitere konkrete Initiativen gesetzt. Ohne eine konsequente Weiterentwicklung auf operativer und strategischer Ebene bleibt aber jedes Marktpotenzial weiter bloß theoretisch[41]).
- Zweitens sollte die Nachrüstung des Bundesheeres trotz Budgetrestriktion konsequent als Referenz- und Lokalisierungshebel genutzt werden (Vorbild Pandur Evolution mit >70% heimischer Wertschöpfung), einschließlich systematischer Einbindung von KMU über industrielle Kooperationen im Rahmen der Möglichkeiten des EU-Vergaberechts über Artikel 346 AEUV (Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union; "wesentliche Sicherheitsinteressen").
- Drittens liegt der größte Hebel in der europäischen Andockung: aktive Nutzung von EDF (European Defence Fund, ab 2028 im Verteidigungs- und Weltraumfenster des ECF), EDIP (European Defence Industry Programme) und PESCO-Projekten ("Permanent Structured Cooperation"-Projekten), Positionierung österreichischer Cluster (Steiermark, Oberösterreich, Wiener Raum) als zertifizierte Zulieferregionen für deutsche und europäische OEM (Original Equipment Manufacturer) sowie Beteiligung an gemeinsamen Beschaffungen, die SAFE-Volumina anderer Staaten mit österreichischer Produktion bedienen.
- Viertens ist die Konversion von Automotive- zu Defence-Kapazitäten durch Zertifizierungsförderung, Sicherheitsüberprüfungs-Fast-Tracks und Qualifizierungsprogramme zu flankieren – hier überlappen Standortpolitik und Sicherheitspolitik unmittelbar.
- Fünftens gilt für die gesamtwirtschaftliche Bewertung des verteidigungswirtschaftlichen Potenzials Nüchternheit. Verteidigungsausgaben sind kein Wachstumsprogramm erster Wahl – ihr ziviler "Opportunitätskostenschatten" bleibt real und die Multiplikatoren ziviler Investitionen (Bildung, Infrastruktur) sind in der Literatur meist höher. Für Österreich ist die Konstellation jedoch insofern günstig, als der dominante Effekt exportgetrieben ist: Die Nachfrage finanzieren andere. Ein kleines offenes Hochlohnland mit metall- und

[41]) Von den fünf in der österreichischen Industriestrategie genannten Maßnahmen sind das Sicherheitsexportgesetz zur Reform der Exportkontrolle bereits in Begutachtung, das beschleunigte Genehmigungsverfahren schon in Umsetzung und die Aufhebung des Deckungsverbots in politischer Verhandlung. Die mit Blick auf die Neutralität notwendigen rechtlichen Klarstellungen für Exporteure von Kriegsmaterial, Militär- und Dual-Use-Gütern sowie der in Aussicht gestellte Aufbau eines "Security Innovation Ecosystems" wurden bislang noch nicht in Angriff genommen.

elektroniklastiger Industriestruktur, das mitten in einer industriellen Strukturkrise steckt, sollte es sich nicht leisten, einen der wenigen strukturell wachsenden europäischen Industriemärkte der nächsten Dekade zu ignorieren.

9. Literaturhinweise

Blum, J. (2019). Arms production, national defense spending and arms trade: Examining supply and demand. *European Journal of Political Economy*, *60*, 101814. https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2019.101814

Budgetdienst (2026). *UG 14-Militärische Angelegenheiten Budgets 2027 und 2028*. Parlament Österreich. https://www.parlament.gv.at/fachinfos/budgetdienst/UG-14-Militaerische-Angelegenheiten-Budgets-2027-und-2028

Cepparulo, A., Giuriato, L., & Pasimeni, P. (2025). Defence Spending in the European Union: Evolution and Perspectives. *Comparative Economic Studies*, *67*(4), 918–948. https://doi.org/10.1057/s41294-025-00262-4

Clapp, S., & Tothova, L. (2026). *EU joint defence procurement* [Briefing]. European Parliament. https://www.europarl.europa.eu/thinktank/de/document/EPRS_BRI(2026)785665

Deaton, A., & Muellbauer, J. (1980). An Almost Ideal Demand System. *American Economic Review*, *70*(3), 312–326.

Draghi, M. (2024). *The Draghi report on EU competitiveness*. Europäische Kommission. https://commission.europa.eu/topics/competitiveness/draghi-report_en

EDA (2025). *Defence data 2024-2025.* https://doi.org/10.2836/3936681

Europäische Kommission (2024). *GEMEINSAME MITTEILUNG AN DAS EUROPÄISCHE PARLAMENT, DEN RAT, DEN EUROPÄISCHEN WIRTSCHAFTS- UND SOZIALAUSSCHUSS UND DEN AUSSCHUSS DER REGIONEN Eine neue europäische Industriestrategie für den Verteidigungsbereich: Erreichen der Verteidigungsbereitschaft der EU durch eine reaktionsfähige und resiliente europäische Verteidigungsindustrie* (JOIN(2024) 10 final). https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:52024JC0010

Europäische Kommission (2025a). *Erhöhung der Verteidigungsausgaben im Stabilitäts- und Wachstumspakt* (C(2025) 2000 final). https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-7672-2025-INIT/de/pdf

Europäische Kommission (2025b). *GEMEINSAMES WEIßBUCH zur europäischen Verteidigung – Bereitschaft 2030*. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:52025JC0120

Europäische Union (2017). *BESCHLUSS (GASP) 2017/ 2315 DES RATES - vom 11. Dezember 2017 - Über die Begründung der Ständigen Strukturierten Zusammenarbeit (PESCO) und über die Liste der daran teilnehmenden Mitgliedstaaten*. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32017D2315

George, M., Djokic, K., Hussain, Z., Wezeman, P. D., & Wezeman, S. T. (2026). *Trends in International Arms Transfers, 2025*. Stockholm International Peace Research Institute. https://doi.org/10.55163/OSMS3959

Ilzetzki, E. (2025). Guns and Growth: The Economic Consequences of Defense Buildups. *Kiel Report*, *2*. https://www.kiel-institut.de/publications/guns-and-growth-the-economic-consequences-of-defense-buildups-17920/

Kratena, K., Sommer, M., Streicher, G., Salotti, S., & Valderas Jaramillo, J. M. (2017). *FIDELIO 2: Overview and Theoretical Foundations of the Second Version of the Fully Interregional Dynamic Econometric Long-term Input-Output Model for the EU 27*. Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung. https://www.wifo.ac.at/publication/pid/4143903

Kratena, K., & Streicher, G. (2009). *Macroeconomic Input-Output Modelling – Structures, Functional Forms and Closure Rules*. Conference of the IIOA.

Kratena, K., & Streicher, G. (2017). Fiscal Policy Multipliers and Spillovers in a Multi-Regional Macroeconomic Input-Output Model. *WIFO Working Papers*, (540). https://www.wifo.ac.at/publication/pid/4131228

Kratena, K., Streicher, G., Temurshoev, U., Amores, A. F., Arto, I., Mongelli, I., Neuwahl, F., Rueda-Cantuche, J.-M., & Andreoni, V. (2013). *FIDELIO 1: Fully Interregional Dynamic Econometric Long-term Input-Output Model for the EU 27*. Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung. https://www.wifo.ac.at/publication/pid/4089209

Liang, X., Tian, N., Lopes Da Silva, D., Scarazzato, L., Karim, Z. A., & Guiberteau Ricard, J. (2026). *Trends in World Military Expenditure, 2025*. Stockholm International Peace Research Institute. https://doi.org/10.55163/ZLHQ1057

Martínez-Zarzoso, I., & Johannsen, F. (2019). The Gravity of Arms. *Defence and Peace Economics*, *30*(1), 2–26. https://doi.org/10.1080/10242694.2017.1324722

Mueller, T. (2025). Drivers and Impact of European Defence Market Integration: A Literature Meta-Synthesis with Economic Focus. *Defence and Peace Economics*, *36*(5), 577–612. https://doi.org/10.1080/10242694.2024.2396416

NATO (2025). *Overview 2025 NATO Summit in The Hague*. North Atlantic Treaty Organization (NATO). https://www.nato.int/en/news-and-events/events/2025/6/overview---2025-nato-summit-in-the-hague

NATO (2026). *Defence Investment of NATO Countries (2014-2026)*. [Press Release]. https://www.nato.int/content/dam/nato/webready/documents/finance/def-exp-2026-en.pdf

Parlament Österreich (2026). *Landesverteidigungsbericht 2026/2027: Verteidigungsressort drängt auf Personalaufbau und höhere Mobilmachungsstärke* (Parlamentskorrespondenz Nr. 719). https://www.parlament.gv.at/aktuelles/pk/jahr_2026/pk0719#XXVIII_III_00360

Rat der Europäischen Union (2025). *VERORDNUNG DES RATES zur Festlegung des Instruments „Sicherheitsmaßnahmen für Europa (SAFE) durch die Stärkung der europäischen Verteidigungsindustrie"* ((EU) 2025/1106). https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=OJ:L_202501106

Remond-Tiedrez, I., & Rueda-Cantuche, J. M. (Hrsg.). (2019). *EU inter-country supply, use and input-output tables—Full international and global accounts for research in input-output analysis (FIGARO)*. Statistical Working Papers 2019 edition. Eurostat. https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3888793/10109187/KS-TC-19-002-EN-N.pdf/8d9af6c5-efbf-9da5-e2cc-e4a74d616c08?t=1568878682000

Republik Österreich (2026). *Industriestrategie Österreich 2035 für einen wettbewerbsfähigen Industriestandort und wirtschaftliche Resilienz*. https://www.bmimi.gv.at/themen/innovation/fti-politik/industriestrategie.html

Scarazzato, L., Tian, N., Lopes Da Silva, D., Liang, X., Karim, Z. A., & Guiberteau Ricard, J. (2025). *The SIPRI Top 100 Arms-producing and Military Services Companies, 2024*. Stockholm International Peace Research Institute. https://doi.org/10.55163/XPGD6816

Schularick, M., & Binder, J. (2026). Time to spend smart. *Kiel Policy Brief*, *204*. https://www.kielinstitut.de/publications/time-to-spend-smart-19558/

SIPRI (2026, April 27). *SIPRI Military Expenditure Database*. https://www.sipri.org/databases/milex

Streicher, G., & Stehrer, R. (2015). WHITHER PANAMA? CONSTRUCTING A CONSISTENT AND BALANCED WORLD SUT SYSTEM INCLUDING INTERNATIONAL TRADE AND TRANSPORT MARGINS. *Economic Systems Research*, *27*(2), 213-237. https://doi.org/10.1080/09535314.2014.991777

Timmer, M. P., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R., & De Vries, G. J. (2015). An Illustrated User Guide to the World Input–Output Database: The Case of Global Automotive Production. *Review of International Economics*, *23*(3), 575-605. https://doi.org/10.1111/roie.12178

Wolff, G., Binder, J., & Morgan, T. (2026). Leading in spending, lagging in innovation: German defence procurement compared to the UK and Poland. *Kiel Report*, *8*. https://www.kielinstitut.de/publications/leading-in-spending-lagging-in-innovation-german-defence-procurement-compared-to-the-uk-and-poland-19756/

Wolff, G., Burilkov, A., Bushnell, K., & Kharitonov, I. (2024). Kriegstüchtig in Jahrzehnten: Europas und Deutschlands langsame Aufrüstung gegenüber Russland. *Kiel Report*, *1*. https://www.kielinstitut.de/de/publikationen/kriegstuechtig-in-jahrzehnten-europas-und-deutschlands-langsame-aufruestung-gegenueber-russland-17725/

10. Anhang A: Übersichten und Abbildungen

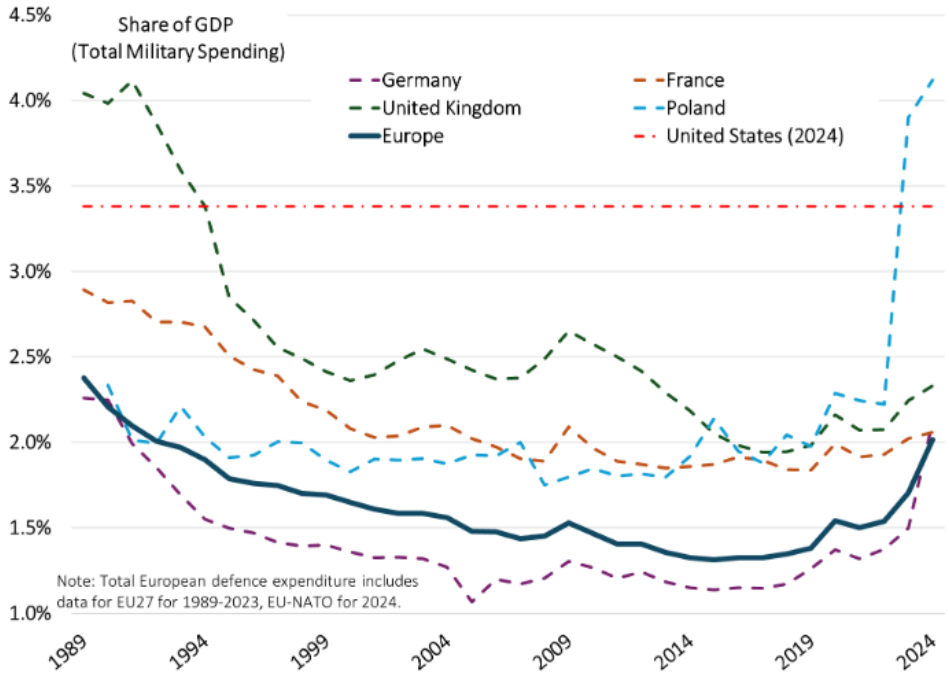
Übersicht A10.1: Zentrale Kennzahlen aus der Studie im Überblick

Kennzahl	Wert	Quelle
Verteidigungsausgaben weltweit/ Europa 2025	Weltweit: 2.887 Mrd. $ (+7,1%); Europa: 864 Mrd. $ (+24,5%; Anteil: 30%); EU: 460 Mrd. $ (+28%)	Liang et al. (2026)
NATO-Ausgabenziel 2035	5% des BIP bis 2035 (3,5% Kernverteidigungsausgaben + 1,5% verteidigungsrelevante Bereiche wie kritische Infrastruktur und zivile Resilienz)	NATO (2025)
ReArm Europe Plan/Readiness 2030	SAFE-Darlehensrahmen 150 Mrd. €; zusätzlicher Finanzierungsspielraum durch die Abweichung von Vorgaben des Stabilitäts- und Wachstumspaktes von bis zu 650 Mrd. € (2025 bis 2030)	Europäische Kommission (2025b), Rat der Europäischen Union (2025)
EU-Verteidigungsbudget	217 Mrd. € (2021), 381 Mrd. € (2025)	(EDA, 2025)
EU-Verteidigungswirtschaft	Umsatz 70 Mrd. €, Exporte 28 Mrd. €, 500.000 direkte Beschäftigte (2021); Steigerung der Intra-EU-Beschaffung auf 35%, und 50% der Beschaffung aus der europäischen verteidigungsindustriellen und –technologischen Basis bis 2030	Europäische Kommission (2024)
Österreichs Sicherheits- und Verteidigungswirtschaft (KMU-Forschung, 2025)	Rund 200 Unternehmen, 12.000 Beschäftigte, 5,1 Mrd. € Umsatz	WKO (2026)
Österreichs Verteidigungsbudget bis 2032	2027: 5,15 Mrd. € (+8,1% gegenüber 2026) und 1,2% des BIP; 2028: 5,18 Mrd. € und 1,2% des BIP; Ziel bis 2032: 2% des BIP ("Aufbauplan ÖBH 2032+"); Finanzierungslücke zum "Aufbauplan ÖBH 2032+" bis 2031: 12,6 Mrd. €	Budgetdienst (2026), Parlament Österreich (2026)

Quelle: WIFO-Zusammenstellung.

Abbildung A10.1: Verteidigungsausgaben in ausgewählten EU-Ländern

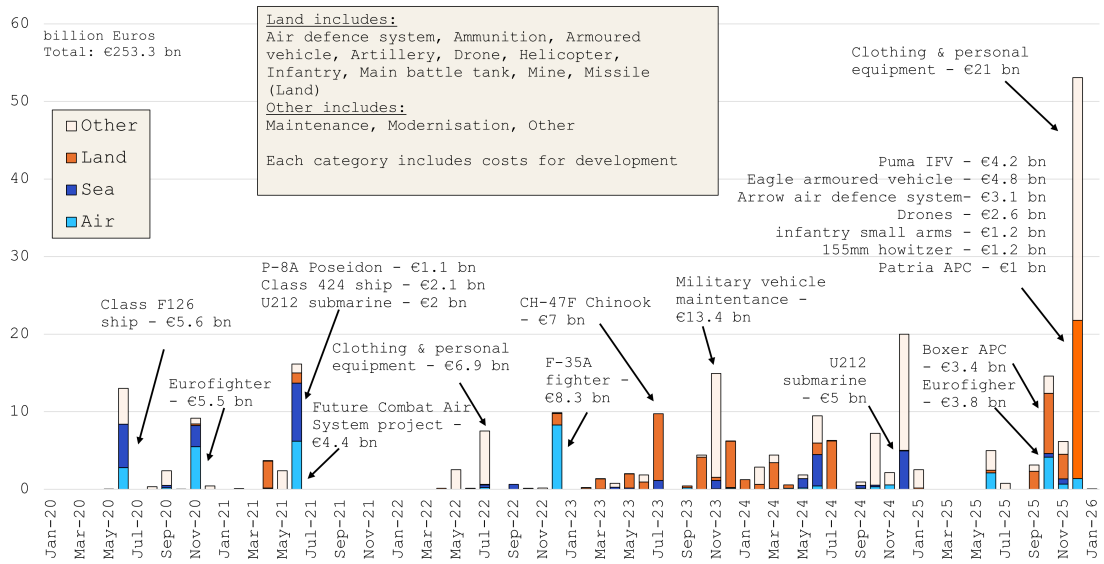
In % des BIP



Quelle: Wolff et al. (2024).

Abbildung A10.2: Rüstungsaufträge Jänner 2020 – Jänner 2026 in Deutschland

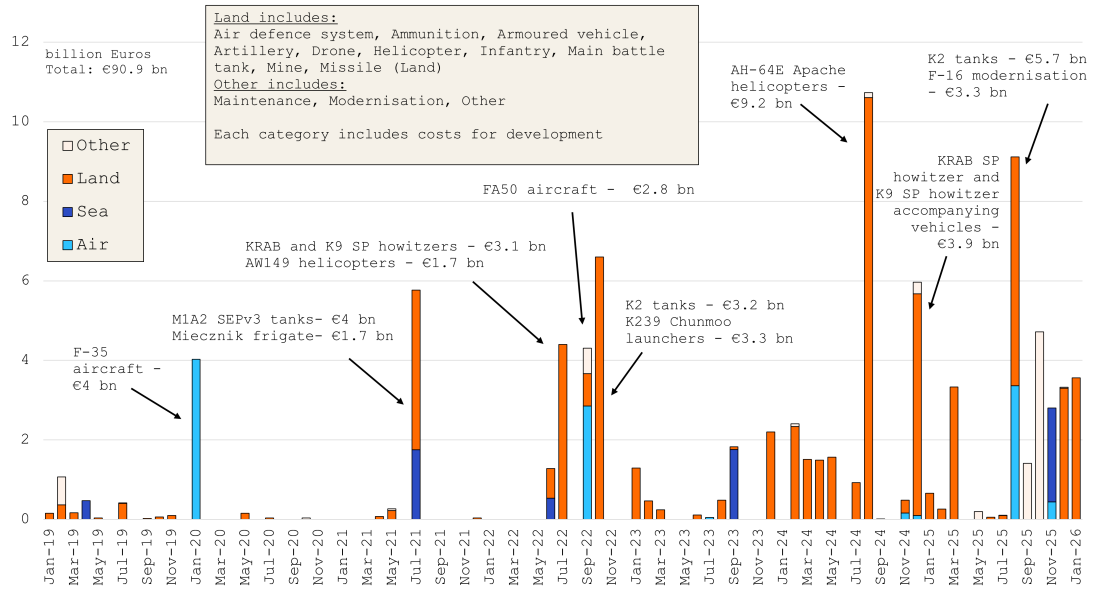
Mrd. €



Quelle: Wolff et al. (2026).

Abbildung A10.3: Rüstungsaufträge Jänner 2020 – Jänner 2026 in Polen

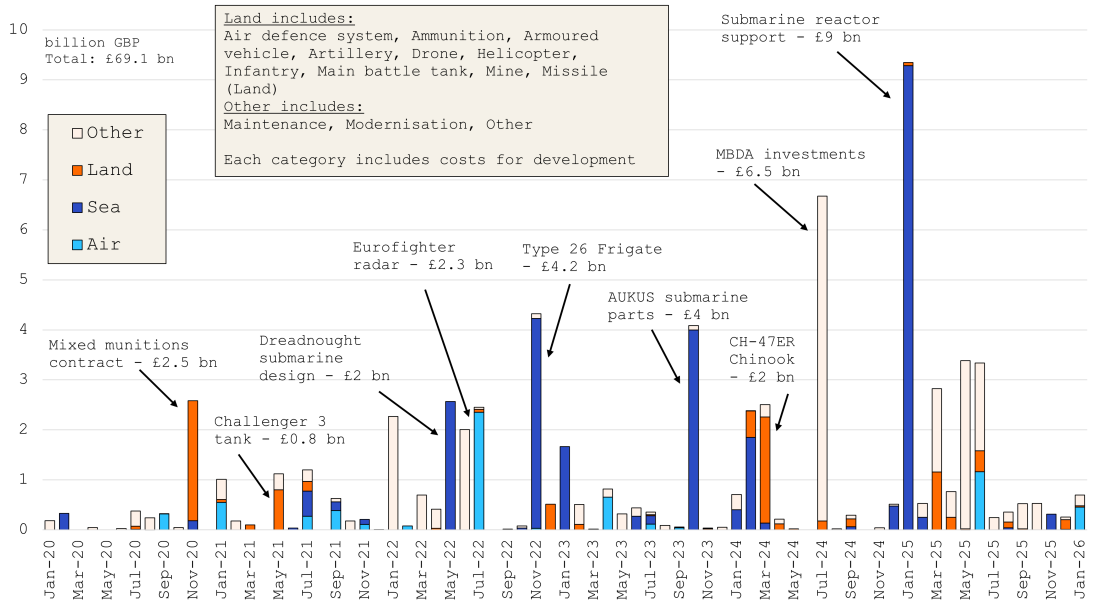
Mrd. €



Quelle: Wolff et al. (2026).

Abbildung A10.4: Rüstungsaufträge Jänner 2020 – Jänner 2026 im Vereinigten Königreich

Mrd. GBP



Quelle: Wolff et al. (2026).

11. Anhang B: Das multiregionale Input-Output-Modell ADAGIO

ADAGIO, "A DynAmic Global Input Output Model", gehört zu einer Familie[42]) von Regionalmodellen mit einer gemeinsamen Modellphilosophie, die man als "Dynamisch-Neo-Keynesianisch" (DYNK) bezeichnen könnte. Obwohl es sich nicht um ein "Allgemeines Gleichgewichtsmodell" im üblichen Sinne handelt, weist dieser Modelltyp wichtige Aspekte von Gleichgewichtsverhalten auf. Der ökonometrisch-dynamische Aspekt unterscheidet "DYNK" dabei von dem statischen langfristigen CGE-Gleichgewicht. Diese Eigenschaft ist am stärksten im Konsumblock ausgeprägt, wo ein dynamisches Optimierungsmodell der Haushalte angewendet wird. Es gilt aber auch für das Gleichgewicht auf dem Kapitalmarkt und für die makroökonomische "Modellschließung" (Closure) durch einen definierten Pfad für das öffentliche Defizit.

Der "neo-keynesianische" Aspekt wird durch die Existenz eines langfristigen Vollbeschäftigungsgleichgewichts repräsentiert, das aufgrund institutioneller Rigiditäten kurzfristig nicht erreicht wird. Zu diesen Rigiditäten gehören Liquiditätsbeschränkungen für Verbraucher (Abweichung von der Hypothese des permanenten Einkommens), Lohnverhandlungen (Abweichung vom wettbewerbsorientierten Arbeitsmarkt) und unvollkommener Wettbewerb.

Das DYNK-Modell ist ein Input-Output-Modell in dem Sinne, dass es ein nachfrageorientiertes Modell ist, es geht jedoch weit über die statischen Input-Output-Mengen- und Preismodelle hinaus:

- Die Preis- und die Mengenseite des Input-Output-Modells sind interdependent miteinander verbunden. Die Nachfrage reagiert auf die Preise, die ihrerseits von der gesamtwirtschaftlichen Nachfragesituation (nicht zuletzt auf dem Arbeitsmarkt) beeinflusst werden.
- Die Preise eines Gutes im DYNK-Modell sind im Unterschied zum einfachen Input-Output-Preismodell nicht für alle Nutzer identisch, sondern berücksichtigen Margen, Steuern und Subventionen sowie Importanteile, die für jeden Nutzer unterschiedlich sind.
- Konsum, Investitionen und Exporte (d. h. die Hauptkategorien der Endnachfrage) sind endogen und nicht exogen wie im Input-Output-Mengenmodell. Sie werden durch das Verhalten der Verbraucher (Nachfragesystem), die regionale Importnachfrage (differenziert nach Zwischen- und Endverwendung) und das Verhalten der Produzenten (KLEM-Modell[43]), wobei M in inländische und importierte Produkte aufgeteilt ist) erklärt.
- Die Aggregate der Spalte der Input-Output-Koeffizienten (Zwischenprodukte insgesamt, Energiegüter, Wertschöpfungskomponenten) sind endogen und werden ebenfalls im KLEM-Produktionsmodell erklärt, während sie im Input-Output-Preismodell als exogen betrachtet werden.

Der DYNK-Ansatz weist demnach zwar einige Ähnlichkeiten mit allgemeinen Gleichgewichtsmodellen (CGE) auf, weicht aber in einigen wichtigen Aspekten von den Spezifikationen der CGE-Modelle ab. Die Produktion ist nachfrageorientiert und die Angebotsseite wird mit Hilfe

---

[42]) Mitglieder dieser Familie von Regionalmodellen sind ASCANIO (ein Modell der 9 österreichischen Bundesländer), FIDELIO (ein Modell der EU 27, entwickelt für und mit dem IPTS, dem Institute for Prospective Technology Studies in Sevilla (siehe Kratena et al., 2013, 2017), und ADAGIO, ein Modell, das auf der WIOD-Datenbank basiert.

[43]) Sektorspezifische Modelle beschreiben die Nachfrage nach Kapital, Arbeit, Energie und Vorleistungen (KLEM).

einer Kostenfunktion dargestellt, die auch die totale Faktorproduktivität (TFP) umfasst. Das TFP-Wachstum ist die wichtigste langfristige angebotsseitige Komponente im DYNK-Ansatz. Im Gegensatz zu einigen CGE-Anwendungen sind auch die Exporte vollständig nachfragegesteuert. Die Importnachfrage eines Landes entspricht der Nachfrage nach Exporten der Handelspartner. Internationale Handels- und Transportkosten werden dabei explizit berücksichtigt, sodass eine konsistente Behandlung der cif/fob-Differenz gewährleistet ist. Alle Preise sind endogen (mit Ausnahme grundlegender Energiepreise wie Rohöl und Kohle, die exogen vorgegeben werden). Ausgehend von den Erzeugerpreisen (die im Produktionsblock bestimmt werden) werden die (nutzerspezifischen) Abnehmerpreise unter Berücksichtigung von Gütersteuern und -subventionen sowie von Handels- und Transportmargen abgeleitet.

- Die Produktionstechnologie: Alle Modellbranchen verwenden eine $KLEM_mM_d$-Technologie, die zwischen fünf Produktionsfaktoren unterscheidet: Kapital, Arbeit, Energie, inländisch produzierte und importierte Zwischenprodukte. Der Kapital- und der Arbeitsanteil bilden zusammen die Wertschöpfung. Das Aggregat aus Energie und Zwischenprodukten (sowohl heimische als auch importierte) stellt die Verwendung von Zwischenprodukten dar. Diese Faktoranteile werden zusammen mit dem Erzeugerpreis in einem TRANSLOG-Rahmen modelliert.
- Die Löhne werden unter der Annahme von Lohnverhandlungen festgelegt, wobei die sektorale Produktivität, das allgemeine Preisniveau und die Arbeitslosenquote berücksichtigt werden. Im Lohn- und Beschäftigungsblock werden drei Qualifikationsniveaus – niedrig, mittel, hoch – unterschieden.
- Konsum der Haushalte: Auf der Grundlage der COICOP-Klassifikation[44]) werden 15 Gruppen von Verbrauchsgütern unterschieden. Zwei davon werden als "dauerhafte Verbrauchsgüter" behandelt (Wohnungen und Fahrzeuge), die übrigen als "Verbrauchsgüter" (Nahrungsmittel, Kleidung, Möbel und Ausrüstungen, Gesundheit, Kommunikation, Freizeit und Unterkunft, Finanzdienstleistungen, Strom und Heizung, privater Verkehr, öffentlicher Verkehr, Haushaltsgeräte, sonstige Verbrauchsgüter sowie eine Kategorie "abhängige Güter", die die Betriebs- und Wartungskosten für die dauerhaften Verbrauchsgüter erfasst). Die langlebigen Güter werden mit einem Stock-Flow-Ansatz modelliert, während die Verbrauchsgüter in einem AIDS-Modell (Almost Ideal Demand System, Deaton & Muellbauer, 1980) behandelt werden. Der Konsumblock unterscheidet zwischen fünf Arten von Haushalten, basierend auf ihrem Vermögen (fünf Quintile). Der Konsum wird durch das laufende Einkommen und den Vermögensbestand bestimmt. Die Akkumulation von Vermögen wird in einem intertemporalen Rahmen modelliert.

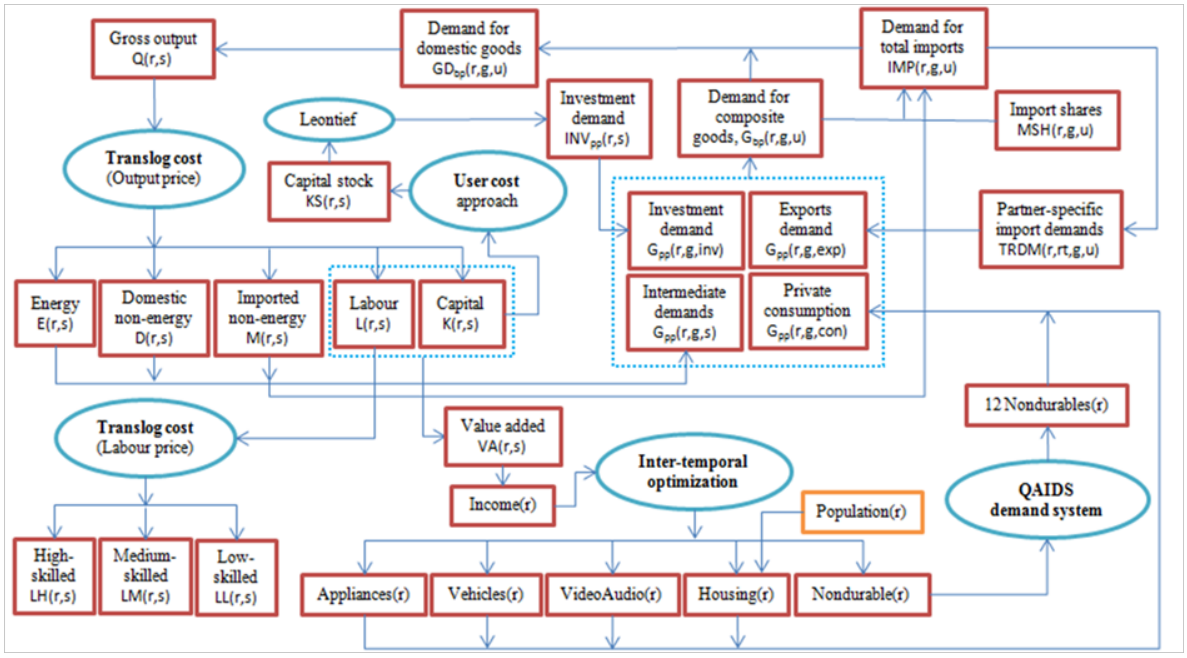
Eine wesentliche Eigenschaft von ADAGIO ist ein konsistenter Preisbildungsmechanismus. Ausgehend von den endogenen sektoralen Outputpreisen (die gemeinsam mit den Produktionsfaktoren bestimmt werden) werden die Güterpreise zu Herstellungspreisen (Preis am Fabrikstor) bestimmt. Zusammen mit Handels- und Transportmargen sowie Gütersteuern (die Mehrwertsteuer sei als nur die wichtigste davon genannt) ergeben sich die Anschaffungspreise (jene

44) Die COICOP-Klassifikation (Classification of Individual Consumption by Purpose) ist eine international standardisierte Systematik zur Gliederung der Konsumausgaben privater Haushalte nach Verwendungszwecken.

Preise, die von den verschiedenen Verbrauchern bezahlt werden). Im Außenhandel setzt sich diese Preistransmission fort. Die Exporte werden an der Grenze des exportierenden Landes zu fob-Preisen ("free on board") bewertet und unter Einrechnung internationaler Handels- und Transportspanne an der Grenze des Importlandes als cif-bewertete Importe ("cost, insurance, freight") erfasst[45]). Änderungen bei Inputpreisen (wie bei den Preisen von Energiegütern) lassen sich somit auf sehr direkte (und treffgenaue) Weise im Modell implementieren. Für eine ausführliche und detaillierte Behandlung aller Teile des Modells siehe Kratena und Streicher (2009) sowie Kratena et al. (2013, 2017).

ADAGIO ist in erster Linie ein nachfrageorientiertes Modell. Die Nachfrage wird sofort befriedigt, ein Nachfrageüberschuss (oder eine unzureichende Nachfrage) ist nicht zulässig. Angebotsbeschränkungen treten jedoch indirekt über das Preismodell in Erscheinung. Wenn eine Wirtschaft übermäßig angespannt ist, steigen die Löhne und damit auch die Produktionspreise – und folglich alle davon abgeleiteten Produktpreise. Die Nachfrage nach den Produkten dieses Sektors (oder dieser Wirtschaft) wird also gedämpft. Tatsächlich entstehen die Bedingungen für eine Überhitzung gar nicht, es sei denn, sie werden erzwungen (z. B. durch eine zu starke Abwertung des exogenen Wechselkurses oder einen zu laxen Zielpfad für das Haushaltsdefizit). Mit anderen Worten, ADAGIO ist kein Konjunkturmodell, sondern eher ein Instrument zur Verfolgung mittel- bis langfristiger Entwicklungen.

Abbildung A11.1: ADAGIO – Modellstruktur



Quelle: Kratena et al. (2013).

[45]) Die Ableitung konsistenter Außenhandelsströme ist in Streicher und Stehrer (2015) beschrieben.

Zusammengefasst: ADAGIO ist ein Input-Output-Modell mit ökonometrisch geschätzten Verhaltensgleichungen. Dazu gehören Translog-Spezifikationen für die Produktionsseite (wo auf der Grundlage von Inputpreisen und Technologie die Faktor- und Investitionsnachfrage sowie die Outputpreise bestimmt werden) und eine (quadratische) AIDS-Spezifikation für die Konsumnachfrage (auf der Grundlage entsprechender Käuferpreise). Zusätzliche ökonometrische Gleichungen bestimmen Löhne und Qualifikationsanteile (das Modell unterscheidet zwischen drei Qualifikationsniveaus bei der Arbeitsnachfrage).

ADAGIO baut auf Angebots-Verwendungs-Tabellen auf. Diese Tabellen beschreiben die Wirtschaft in Form von Warenströmen, d. h. welche Sektoren der Wirtschaft produzieren welche Waren (Angebot) bzw. wer konsumiert diese Waren (Verwendung). Handelt es sich bei den Verbrauchern um Sektoren, so spricht man von Zwischenverwendung (Sektoren benötigen Produkte aus anderen Sektoren für ihre eigenen Produktionsprozesse). Der Endverbrauch hingegen ist die "raison d'être" der Wirtschaftstätigkeit. Er setzt sich zusammen aus dem Verbrauch der privaten Haushalte und des Staates, den Investitionen der Sektoren, den Vorratsveränderungen und den Exporten. Aufkommens-Verwendungs-Tabellen (Supply-Use Tables, kurz SUTs) bilden auch die Grundlage für Input-Output-Tabellen (IOT)[46]). Die Aufkommens-Verwendungs-Tabellen basieren auf den Regionen des WIOD-Projekts (Timmer et al., 2015) und umfassen 43 Länder (die Länder der EU 27 plus 15 weitere Staaten wie Australien, Brasilien, China, Großbritannien, Indien, Indonesien, Japan, Kanada, Korea, Norwegen, Russland, Schweiz, Taiwan, Türkei und die USA)[47]). In der aktuellen Version von ADAGIO wird die Datenbasis jedoch nicht mehr von WIOD übernommen, da die Aktualisierung dieser Datenbasis 2017 eingestellt wurde (das letzte Basisjahr in WIOD ist 2014). Für die hier verwendete Version von ADAGIO wurde FIGARO, eine Datenbasis, die von Eurostat gemeinsam mit dem JRC in Sevilla kompiliert wird, verwendet (Remond-Tiedrez & Rueda-Cantuche, 2019). Das aktuelle Basisjahr des Modells ist 2023. Auf Branchenebene unterscheidet ADAGIO 62 Wirtschaftssektoren, darunter 19 Sachgüterbranchen.

---

[46]) Während die SUTs zwischen Produzenten und Konsumenten einerseits und Gütern andererseits unterscheiden, zeigen die IOT direkt die Ströme zwischen Sektoren und Nutzern (mit einer nur impliziten Unterscheidung zwischen Gütern. In den SUTs kann (und wird) ein Sektor mehr als ein Gut produzieren, das getrennt "gehandelt" werden kann. Bei den IOT handelt es sich nur um die Gesamtströme zwischen den Wirtschaftsakteuren, ohne Unterscheidung nach Art der Ware. Die IOT werden in der Regel aus den SUTs berechnet. Der Übergang von den SUTs zu den IOT ist jedoch mit einem Informationsverlust verbunden, daher ist es nicht möglich, diesen Prozess umzukehren. ADAGIO – wie auch die anderen Mitglieder der Modellfamilie – bauen auf den Aufkommens- und Verwendungs-Tabellen auf (SUTs).

[47]) Für eine detaillierte Darstellung siehe Kratena et al. (2017). Für eine Diskussion der "Modellphilosophie" siehe auch Kratena und Streicher (2009, 2017).