

Analyse zu Global Gateway – Potenziale, Realisierbar- keit und Unterstützung für österreichische Unterneh- men

Abschlussbericht

Wien, 05. Dezember 2025

Autoren: Jonas Puck, Jakob Müllner, Michael Wolfesberger, Jannik Wiegert

Diese Studie wurde im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, Energie und Tourismus erstellt.

Inhalt

Executive Summary	6
Executive Summary (English).....	8
1. Einleitung	10
1.1. Zielsetzung	10
1.2. Methodische Vorgehensweise und Gliederung.....	10
2. Analyse der Potenziale für österreichische Unternehmen	12
2.1. Die Global Gateway-Initiative	12
2.1.1. Thematische Sektoren im Fokus von Global Gateway	19
2.1.2. Regionen im Fokus von Global Gateway	22
2.1.3. Prozesse für Global Gateway-Projekte	24
2.2. Österreichische Stärkefelder	28
2.2.1. Industrie-Stärkefelder in Österreichs Wirtschaft.....	28
2.2.2. Regionen-Stärkefelder österreichischer Wirtschaftstätigkeit.....	35
2.3. Gegenüberstellung österreichischer Stärkefelder mit Markt- und Projektchancen	40
2.3.1. Gegenüberstellung österreichischer Industrie-Stärkefelder mit Global Gateway- Fokussektoren	41
2.3.1. Wirtschaftliches Involvement Österreichs in den Global Gateway-Regionen.....	44
3. Realisierbarkeit und Beteiligung österreichischer Unternehmen	45
3.1. Bisherige Erfahrungen, Hindernisse, Erfolgsfaktoren.....	45
3.2. Analyse der Teilnahmeform und anfallender Initiativaufwände	47
4. Handlungsempfehlungen	49
4.1. Empfehlungen für Maßnahmen auf nationaler Ebene	50
4.2. Empfehlungen für Österreichs Position auf EU-Ebene.....	51
4.3. Empfehlungen für Österreichs Position zu einer zukünftigen Global Gateway- Ausgestaltung	52
5. Fazit.....	55
6. Literaturverzeichnis.....	56
7. Anhang	59

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Geplante Zusammensetzung des Global Gateway-Investitionsziels, in Mrd. €	14
Abbildung 2: Investitionsfenster des Europäischen Fonds für Nachhaltige Entwicklung Plus (EFSD+)	15
Abbildung 3: Global Gateway Flagship-Projekte, nach Region und Jahr	22
Abbildung 4: Schematische Wirkungsweise von EFSD+ Garantien.....	26
Abbildung 5: Operationalisierung der Stärkefelder-Bewertungsdimensionen	30
Abbildung 6: Stärkefelder-Analyse von Österreichs Industrien, nach absteigender Gesamtbewertung	32
Abbildung 7: Stärkefelder-Analyse von Österreichs Industrien, ausgewählte Subindustrien	34
Abbildung 8: Österreichische Exporte, 2007-2022 (ohne Europa), in Mrd. €	36
Abbildung 9: Österreichische Importe, 2007-2022 (ohne Europa), in Mrd. €....	37
Abbildung 10: Österreichs Stärkefelder und Global Gateway-Abdeckung	43

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Global Gateway Flagship-Projekte, nach thematischem Sektor und Jahr.....	20
Tabelle 2: Global Gateway Flagship-Projekte, nach Region und Jahr.....	24
Tabelle 3: ÖNACE Grundstruktur.....	59
Tabelle 4: Übersicht der Länder pro Weltregion.....	60
Tabelle 5: Relevanz von Industrien für Global Gateway	61
Tabelle 6: Global Gateway-Themenbereiche und korrespondierende Industrien	63
Tabelle 7: Umsatzstärkste Industrien Österreichs.....	64

Abkürzungsverzeichnis

Abkürzung	Definition
ADA	Austrian Development Agency
AFD	Agence française de développement (Französische Entwicklungsagentur)
CAGR	Compound Annual Growth Rate (durchschnittliche jährliche Wachstumsrate)
DG ENEST	Generaldirektion für Erweiterung und östliche Nachbarschaft
DG INTPA	Generaldirektion Internationale Partnerschaften
DG MENA	Generaldirektion für den Mittelmeerraum
DG NEAR	Generaldirektion für Nachbarschaftspolitik (seit 2025 umstrukturiert in DG ENEST und DG MENA)
EBRD	Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung
EFSD+	Europäischer Fond für Nachhaltige Entwicklung Plus
EIB	Europäische Investitionsbank
EU	Europäische Union
FDI	Foreign Direct Investment (ausländische Direktinvestitionen)
GIZ	Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
GG	Global Gateway
KMU	Kleine und mittelständische Unternehmen
NACE	Klassifikation der Wirtschaftszweige in der EU), seit 2008 in der aktuellen Version NACE Rev. 2
OeEB	Österreichische Entwicklungsbank
OeKB	Österreichische Kontrollbank
ÖNACE	Österreichische Klassifikation der wirtschaftlichen Tätigkeiten
PGII	Partnership for Global Infrastructure and Investment
WKO	Wirtschaftskammer Österreich

Executive Summary

Die Global Gateway-Initiative der Europäischen Union ist ein strategisches Investitionsprogramm, das nachhaltige Infrastrukturprojekte fördern und Europas globale Sichtbarkeit erhöhen soll. Global Gateway kann dabei als ein Zeichen eines Paradigmenwechsels in der EU angesehen werden: Entwicklungszusammenarbeit und Handelsfinanzierung werden bei Global Gateway erstmalig auf europäischer Ebene gemeinsam gedacht. Aus dieser neuen Realität ergeben sich wirtschaftliche Chancen für österreichische Unternehmen. Ziel des Berichts ist es, die Attraktivität der Global Gateway-Initiative für österreichische Unternehmen zu evaluieren und wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen hinsichtlich Förderungen und Policies abzuleiten.

Die Executive Summary stellt zunächst Methodik und Prozess des Reports vor. Im Anschluss werden die zentralen Erkenntnisse der Analysen dargestellt. Schließlich werden Handlungsempfehlungen aufgezeigt. Die ausführlichen Ergebnisse sind in der Langversion des Reports zu finden.

Methodik und Prozess

Die Analyse beruht auf einem umfassenden Prozess, der qualitative Interviews, empirische Datenanalysen und Dokumentenrecherchen umfasst. Im Rahmen des Projekts wurden 17 Interviews mit relevanten Akteuren geführt, darunter Führungskräfte österreichischer Unternehmen (u.a. Andritz Hydro, Strabag, Voestalpine) und öffentlicher Institutionen (u.a. OeEB, OeKB, WKO, ADA), sowie weiteren Experten im Bereich Global Gateway. Für Analysen wurden Wirtschafts- und Handelsdaten analysiert. Ergänzt wurden diese Erkenntnisse durch eine strukturierte Auswertung relevanter Literatur und Reports, um eine breite und valide Grundlage für die nachfolgenden Erkenntnisse und Handlungsempfehlungen zu gewährleisten.

Zentrale Erkenntnisse

Die Global Gateway-Initiative fördert aktuell Projekte mit breitem geografischem Fokus in fünf thematischen Bereichen: (1) Digitales, (2) Klima und Energie, (3) Verkehr, (4) Gesundheit und (5) Bildung und Forschung. Der Hauptfokus liegt auf der Unterstützung von Flagship-Projekten, die in der Regel Großprojekte mit einer langen Entwicklungszeit und einem hohen Fördervolumen sind. Der Status als Global Gateway-Projekt bietet mehr Sichtbarkeit, Unterstützung und kann auch den

Zugang zu EFSD+ Garantien erleichtern. Die Global Gateway Initiative vereint somit zahlreiche existierende Fördermaßnahmen und erweitert diese zugleich – während für einige Maßnahmen daher bereits umfangreiche und belastbare Informationen vorliegen, unterliegen andere aktuell noch einer gewissen inhaltlichen Dynamik.

Im Rahmen der Studie wurden detaillierte empirische Analysen zu österreichischen Stärkefeldern in Global Gateway-Industrien und -regionen durchgeführt. Die grundsätzliche Passung der thematischen Sektoren und Regionen von Global Gateway mit der österreichischen Wirtschaft wird prinzipiell als gut bewertet und bietet Chancen zur Partizipation österreichischer Unternehmen. Aktuell sind Projektbeteiligungen aber insbesondere für Großunternehmen interessant, während sich für KMU, die in Österreich traditionell ökonomisch besonders relevant sind, aktuell vor allem eine nachgelagerte Rolle als Zulieferer oder Konsortialpartner bietet. Das Wissen um mögliche Zugänge zu Fördermitteln oder frühzeitige Kontakte zu Unternehmen, die als Generalunternehmer ein Flagship-Projekt verantworten, sind daher für die Partizipation von Österreichs Wirtschaft entscheidend.

Handlungsempfehlungen

Unsere Interviews und Analysen zeigen klar das Interesse von Unternehmen, Unterstützungsangebote im Rahmen von Global Gateway zu nutzen. Die Politik kann jedoch Rahmenbedingungen schaffen, um den Zugang zu den Angeboten systematisch zu verbessern. Wir sehen dafür kurzfristig und langfristig orientierte Möglichkeiten auf nationaler und europäischer Ebene.

Auf nationaler Ebene könnte Österreich z.B. eine zentrale Anlaufstelle für das Thema Global Gateway für den Privatsektor schaffen, proaktiv auf potenziell passende Unternehmen zugehen und eine breite Informationsbasis für kleine und mittelständische Unternehmen bereitstellen. So würde die bestehende Informationsasymmetrie zwischen Global Gateway und österreichischen Unternehmen reduziert werden können.

Auf europäischer Ebene ergibt sich aus unseren Analysen die Empfehlung für Österreich, sich dafür einzusetzen, dass die Prozesse von Global Gateway im Rahmen eines "One-stop-shop" transparenter gestaltet werden, es eine zentrale EU-Informationsplattform für Unternehmen gibt und dass europäische Unternehmen stärker selbst in den Prozess eingebunden werden. So können Stärkefelder der europäischen Wirtschaft noch besser berücksichtigt und die Chancen im Rahmen von Global Gateway europaweit besser kommuniziert werden.

Mit Blick auf die zukünftige und langfristige Ausgestaltung von Global Gateway empfehlen wir (z.B. im Rahmen des neuen EU-Haushalts ab 2028), dass Österreich auf EU-Ebene aktiv Einfluss ausübt, um die Global Gateway-Initiative für österreichische Unternehmen so attraktiv wie möglich zu gestalten. Dies kann etwa durch die Einrichtung eines Fonds zur Förderung kleinerer Projekte und durch Direktanschreibungen über einen ‚Call for Proposals‘ geschehen. Darüber hinaus sollte Österreich einen Blick auf nationale und europäische Stärkefelder haben und eine Perspektive entwickeln, wie diese im Rahmen von Global Gateway ausreichend berücksichtigt werden können.

Executive Summary (English)

The European Union's Global Gateway Initiative is a strategic investment program designed to promote sustainable infrastructure projects and strengthen Europe's global visibility. Global Gateway can be understood as a paradigm shift within the EU: for the first time, development cooperation and trade financing are being jointly approached at the European level. This new reality creates economic opportunities for Austrian companies. The aim of this report is to evaluate the attractiveness of the Global Gateway initiative for Austrian businesses and to derive economic policy recommendations with regard to funding instruments and policies.

The Executive Summary first outlines the methodology and process of the study. It then presents the key findings from the analyses. Finally, policy recommendations are provided. The detailed results can be found in the full version of the report.

Methodology and Process

The analysis is based on a comprehensive approach combining qualitative expert interviews, empirical data analyses, and document research. A total of 17 interviews were conducted with key stakeholders, including executives from Austrian companies (e.g., Andritz Hydro, Strabag, Voestalpine), representatives of public institutions (e.g., OeEB, OeKB, WKO, ADA), as well as additional experts in the field of Global Gateway. In parallel, economic and trade data were analyzed and complemented by a structured review of relevant literature and studies, providing a robust and reliable foundation for the study's insights and policy recommendations.

Key Findings

The Global Gateway initiative supports projects with a broad geographical scope across five thematic focus sectors: (1) digital, (2) climate and energy, (3) transport, (4) health, and (5) education and research. A strong focus of Global Gateway is on flagship projects, which are typically large-scale undertakings with long development timelines and substantial funding volumes. Achieving the status of a Global Gateway project offers companies greater visibility, stronger institutional support, and facilitates easier access to EFSD+ guarantees. Global Gateway consolidates and expands numerous existing funding measures within the EU.

While solid information is already available for some of these, other vehicles of Global Gateway remain dynamic and subject to ongoing development.

The study also conducted a detailed empirical assessment of Austria's economic strengths in relevant Global Gateway industries and regions. Overall, the alignment between Austria's economic profile and the initiative's thematic and regional focus is favorable, opening opportunities for Austrian participation. At present, however, project involvement is most relevant for large corporations, while SMEs, which play a particularly important role in Austria's economy, primarily benefit as suppliers or consortium partners. For Austrian businesses to maximize participation, early access to funding information and connections to lead contractors on flagship projects are essential.

Policy Recommendations

Our interviews and analyses clearly show the strong interest of companies in making use of the support instruments provided under the Global Gateway framework. However, policymakers can create framework conditions that systematically improve access to these instruments. We see both short-term and long-term opportunities for action at the national and European levels.

At the national level, Austria could, for example, establish a central contact point for the private sector on Global Gateway, proactively reach out to potentially suitable companies, and provide a comprehensive information base for small and medium-sized enterprises. This would help reduce the existing information asymmetry between Global Gateway and Austrian companies.

At the European level, our analysis suggests that Austria should advocate for Global Gateway processes to be made more transparent through a "one-stop-shop" approach, for the creation of a central EU information platform for companies, and for stronger involvement of European businesses in the initiative's processes. This would ensure that European economic strengths are better considered and that opportunities under Global Gateway are communicated more effectively across Europe.

Looking to the future and long-term development of Global Gateway (e.g. in the context of the new EU budget from 2028 onwards), we recommend that Austria actively influence the initiative at EU level to maximize its attractiveness for Austrian companies. This could include the establishment of a dedicated fund to support smaller projects and the launch of direct calls for proposals. In addition, Austria should consider both national and European industrial strengths and develop a strategic perspective on how these can be adequately reflected within the Global Gateway framework.

1. Einleitung

1.1. Zielsetzung

Die vorliegende Studie „Analyse zu Global Gateway – Potenziale, Realisierbarkeit und Unterstützung für österreichische Unternehmen“ verfolgt das Ziel, die Attraktivität der Global Gateway-Initiative für österreichische Unternehmen zu evaluieren und wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen hinsichtlich Förderungen und Policies abzuleiten.

Die Global Gateway-Initiative ist eine Infrastruktur- und Entwicklungsstrategie der Europäischen Union, mit der ursprünglich Investitionen von bis zu 300 Milliarden Euro bis 2027 mobilisiert werden sollten. Da das Ziel jedoch bereits 2025 erreicht wurde, liegt das neue Ziel bis 2027 bei 400 Milliarden Euro. Ziel der Initiative ist die Förderung globaler Investitionen in digitale, grüne und resiliente Infrastrukturprojekte. Obwohl zwischen 2022 und 2025 weltweit bereits über 270 Projekte zu Global Gateway-Großprojekten deklariert wurden, fehlen bisher klare Erkenntnisse darüber, wie und in welchem Umfang österreichische Unternehmen von der Initiative profitieren können. Strukturiertes und belastbares Wissen über die Partizipationsmöglichkeiten ist jedoch für österreichische Unternehmen und den österreichischen Staat von entscheidender Bedeutung. Einerseits bildet dieses Wissen die Basis für unternehmerische Beteiligung, andererseits ist es die Grundlage für mögliche Unterstützungsmaßnahmen in Österreich sowie für Österreichs Position im europäischen Kontext. Die vorliegende Analyse adressiert diese Wissenslücke, indem sie die Perspektive heimischer Unternehmen in den Vordergrund stellt und praktische Empfehlungen erarbeitet.

1.2. Methodische Vorgehensweise und Gliederung

Die Studie basiert auf einer methodischen Kombination aus empirischen Analysen und Experteninterviews, die durch Literaturrecherche komplementiert wird, um ein fundiertes und praxisorientiertes Verständnis der Global Gateway-Initiative zu gewährleisten. Essenziell für die Studie ist es, neben einer makroökonomischen Betrachtungsebene auch ein Verständnis der Firmenperspektive zu entwickeln, um Chancen und Herausforderungen für Unternehmen präzise zu analysieren und passende Förderungen und Policies abzuleiten.

17 Experteninterviews wurden durchgeführt: Diese inkludieren acht österreichische Unternehmen (Andritz Hydro, Strabag, Voestalpine, Doppelmayr Seilbahnen, Innio Jenbacher, Frequentis, Fronius und Plasser & Theurer), vier Interviews mit

Vertretern österreichischer Institutionen (Österreichische Entwicklungsbank, Österreichische Kontrollbank, Wirtschaftskammer Österreich, Austrian Development Agency) sowie fünf Hintergrundgespräche mit weiteren europäischen Unternehmen und Experten im Bereich Global Gateway (u.a. Germany Trade & Invest und DG INTPA), um weitere Unternehmensperspektiven und bewährte Praktiken anderer Länder zu gewinnen. Für sektorale und regionale Analysen wurden Wirtschafts- und Handelsdaten analysiert. Ergänzt wurden diese Erkenntnisse durch eine strukturierte Auswertung relevanter Literatur und Studien, um eine breite und valide Grundlage für die nachfolgenden Erkenntnisse und Handlungsempfehlungen zu gewährleisten. Durch die Verknüpfung dieser Ansätze wurde eine umfassende Analyse erstellt, die die Potenziale und Herausforderungen der Global Gateway-Initiative beleuchtet und praxisnahe Handlungsempfehlungen ableitet.

Die Studie gliedert sich wie folgt: Im ersten Kapitel wird die Global Gateway-Initiative in ihrer Bedeutung und Zielsetzung vorgestellt. Darüber hinaus werden die methodischen Grundlagen der Analysen erläutert.

Im zweiten Kapitel werden die Potenziale der Initiative für österreichische Unternehmen untersucht. Hierfür werden zunächst die zentralen Themenfelder und Projektregionen sowie Prozesse der Global Gateway-Initiative dargestellt. Im Anschluss werden Stärkefelder der österreichischen Wirtschaft in Bezug auf Industrien und wirtschaftliche Partnerregionen analysiert. Auf dieser Grundlage werden Anforderungen und Möglichkeiten der Global Gateway-Projekte mit den Stärkefeldern der österreichischen Wirtschaft verglichen und daraus sektorale sowie regionale Chancen für Österreichs Partizipation an der Initiative abgeleitet.

Das dritte Kapitel beleuchtet die Realisierbarkeit und mögliche Beteiligungsformen österreichischer Unternehmen an der Global Gateway-Initiative. Hierbei werden Erfahrungen, Hindernisse und Erfolgsfaktoren für österreichische Unternehmen entlang von verschiedenen Zugangswegen zu einem Global Gateway-Projekt beleuchtet. Darüber hinaus wird eine Einschätzung zur gängigen Teilnahmeform an der Initiative und anfallenden Initiativaufwände getätigt.

Das vierte Kapitel präsentiert Handlungsempfehlungen. Diese betrachten Empfehlungen, die auf nationalem und EU-Level umsetzbar sind. Dabei werden sowohl Möglichkeiten innerhalb der aktuellen Ausgestaltung der Global Gateway-Initiative diskutiert als auch Ideen für eine zukünftige Ausgestaltung von Global Gateway und sich ergebende Implikationen für Österreich.

Schließlich fasst das fünfte Kapitel die wesentlichen Ergebnisse der Studie zusammen, zieht ein abschließendes Fazit zur Global Gateway-Initiative aus der Perspektive Österreichs und österreichischer Unternehmen und liefert einen Ausblick.

Die Studie analysiert somit die Attraktivität der Global Gateway-Initiative für österreichische Unternehmen und leitet wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen hinsichtlich Förderungen und Policies ab. Dies ermöglicht nicht nur eine bessere Positionierung heimischer Firmen für internationale Projekte im Rahmen der Global Gateway-Initiative, sondern trägt auch zur Entwicklung eines unterstützenden wirtschaftspolitischen Rahmens bei, der die Wettbewerbsfähigkeit Österreichs langfristig stärkt.

2. Analyse der Potenziale für österreichische Unternehmen¹

2.1. Die Global Gateway-Initiative

Global Gateway ist eine strategische Initiative der EU, die 2021 von der Europäischen Kommission unter Ursula von der Leyen und dem Hohen Vertreter für Außen- und Sicherheitspolitik vorgestellt wurde. Ziel ist es, weltweit Investitionen in den Bereichen Digitales, Energie, Verkehr, Gesundheit, Bildung und Forschung zu fördern, um die globale Investitionslücke beim Infrastrukturbau zu füllen. Hierbei sollen nachhaltige Infrastrukturen geschaffen werden, die sozialen und ökologischen Standards entsprechen. Durch die Bündelung verschiedener Infrastruktur- und Investitionsaktivitäten unter der Marke „Global Gateway“ sowie den Schwerpunkt auf prominent sichtbare, sogenannte „Flagship“-Projekte, möchte die Europäische Kommission den bisherigen Mangel an Sichtbarkeit und Anerkennung europäischer Infrastrukturprojekte entgegentreten (Politico, 2022; Konrad Adenauer Stiftung, 2025). Über die Initiative sollen bis 2027 Investitionen in Höhe von nunmehr bis zu 400 Milliarden Euro mobilisiert werden, unterstützt durch öffentliche und private Finanzierungen. Global Gateway ist dabei regional breit gefasst: Projekte werden in den Regionen Lateinamerika und Karibik, Naher und Mittlerer Osten, Asien und Pazifik, Subsahara-Afrika und auch in der Europäischen Nachbarschaft gefördert.

Die europäische Global Gateway-Initiative basiert auf **sechs Grundsätzen als Richtschnur für Investitionen** (Europäische Kommission, 2025a):

- Demokratische Werte und hohe Standards: Global Gateway ist ein wertebasiertes Modell - Investitionen erfolgen im Einklang mit Rechtsstaatlichkeit, Menschenrechten und internationalen Normen
- Good Governance und Transparenz: Projekte sind transparent, nachhaltig und halten ihre Versprechen
- Partnerschaften auf Augenhöhe: Projekte berücksichtigen die Bedürfnisse und Möglichkeiten der Partner und die strategischen Interessen der EU
- Umweltfreundlich und sauber: Die Initiative unterstützt Partner bei der grünen Transformation und beim Übergang zur Kreislaufwirtschaft

¹ Anmerkung: Auf dem Global-Gateway-Forum im Oktober 2025 wurde die Zielerhöhung der Global Gateway-Investitionen von 300 auf 400 Milliarden Euro verkündet. Diese Zielerhöhung erfolgte nach Redaktionsschluss, Ergänzungen zur neuen Zielsetzung wurden nachträglich bestmöglich eingefügt.

- Fokus auf Sicherheit: Projekte werden sicher und widerstandsfähig gegenüber natürlichen oder vom Menschen verursachten Katastrophen, Cyber- und hybriden Bedrohungen gestaltet
- Investitionen des Privatsektors: Investitionen binden Europas Industrie, Privatsektor und Investitionskapazitäten ein

Diese Grundsätze sollen die ökologische und ökonomische Nachhaltigkeit der EU-Projekte gewährleisten und faire Wettbewerbsbedingungen für die beteiligten Unternehmen sicherstellen.

Die **Governance** der Global Gateway-Initiative basiert auf dem Team-Europa-Ansatz, einem Verbund aus EU-Institutionen, EU-Mitgliedstaaten und europäischen Finanzinstituten. Unter der Leitung von Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen und der Hohen Vertreterin arbeiten diese Akteure gemeinsam mit Partnern aus Unternehmen, Regierungen und der Zivilgesellschaft in Partnerländern an der Planung und Umsetzung von Projekten. Ein Global Gateway-Ausschuss, dem die Kommissionspräsidentin und die Außenminister der Mitgliedstaaten angehören, setzt strategische Leitlinien für die Umsetzung von Global Gateway-Initiativen. Als Beobachter sind das Europäische Parlament und – auf ad-hoc-Basis – Vertreter europäischer Finanzinstitutionen wie der Europäischen Investitionsbank (EIB) und nationaler Entwicklungsbanken der Mitgliedstaaten eingeladen, zum Beispiel die österreichische Entwicklungsbank (OeEB). EU-Delegationen, Botschaften und Projektbüros der Mitgliedstaaten unterstützen bei der Koordinierung und Umsetzung der Global Gateway-Projekte. Der Privatsektor ist über eine Global Gateway Business Advisory Group beteiligt, die aus 59 Unternehmen und zehn Beobachtern besteht (zur Übersicht der beteiligten Unternehmen siehe Europäische Kommission, 2023). Von österreichischer Seite ist das Unternehmen Andritz Hydro vertreten sowie die österreichische Entwicklungsbank als Beobachter. Die Zivilgesellschaft wird über eine Plattform zur Beratung von Zivilgesellschaft und Kommunalbehörden eingebunden (Europäische Kommission, 2025b). Kritik an der Governance kommt u.a. von Concord, dem europäischen Dachverband entwicklungspolitischer Nichtregierungsorganisationen, der eine mangelnde Transparenz über die Verwendung entwicklungspolitischer Mittel sowie mangelnde Beteiligung von Ländern des Globalen Südens in der Governance-Struktur beklagt (Concord, 2024).

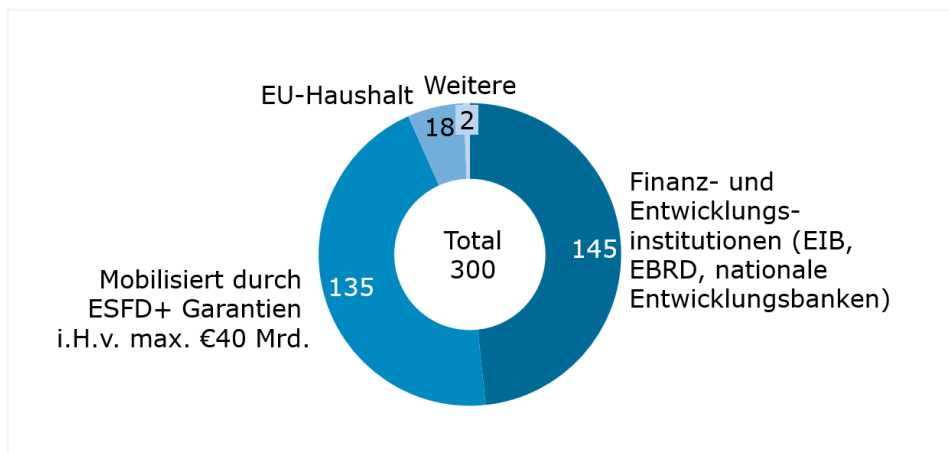
Die **Finanzierung** von Global Gateway basiert auf einem ursprünglichen Investitionsziel von 300 Milliarden Euro für den Zeitraum 2021 bis 2027 (siehe Fußnote 1). Diese Summe setzt sich größtenteils aus zwei Hebeln zusammen:

- 1) Aus einer Umwidmung bestehender EU-Mittel und Zählung von in diesem Zeitraum ausgegebenen EU-Mitteln
- 2) Aus privatwirtschaftlichen und staatlichen Investitionen, die mithilfe von EU-Garantien aktiviert werden sollen

Ein bedeutsames Instrument ist der **Europäische Fonds für nachhaltige Entwicklung Plus (EFSD+)**, der bis 2027 Garantien in Höhe von bis zu rund 40 Milliarden Euro bereitstellt. Auf dieser Grundlage sollen privatwirtschaftliche und staatliche Investitionen von bis zu 135 Milliarden Euro mobilisiert werden. Aus dem EU-Haushalt stehen bis zu 18 Milliarden Euro an Zuschussmitteln zur Verfügung. Aus Investitionen der europäischen Finanz- und Entwicklungsinstitutionen – allen

voran der Europäischen Investitionsbank (EIB) sowie nationalen Entwicklungsbanken – sollen bis 2027 weitere Investitionen in Höhe von bis zu 145 Milliarden Euro erfolgen. Zwei weitere Milliarden Euro werden nicht spezifiziert. Bei den aktuellen Finanzmitteln für Global Gateway handelt es sich größtenteils nicht um neue Fördertöpfe, da die Global Gateway-Initiative nach Verabschiedung des derzeit gültigen mehrjährigen Finanzrahmens für 2021-2027 geschaffen wurde. Vielmehr werden aktuell vorrangig bestehende Fördertöpfe unter dem Dach von Global Gateway gebündelt und durch die Vergabe von Garantien soll eine Hebelwirkung auf private und staatliche Investitionen erzielt werden.

Abbildung 1: Geplante Zusammensetzung des Global Gateway-Investitionsziels, in Mrd. €



Quelle: Europäische Kommission, 2023; GTAI, 2025 (siehe Fußnote 1).

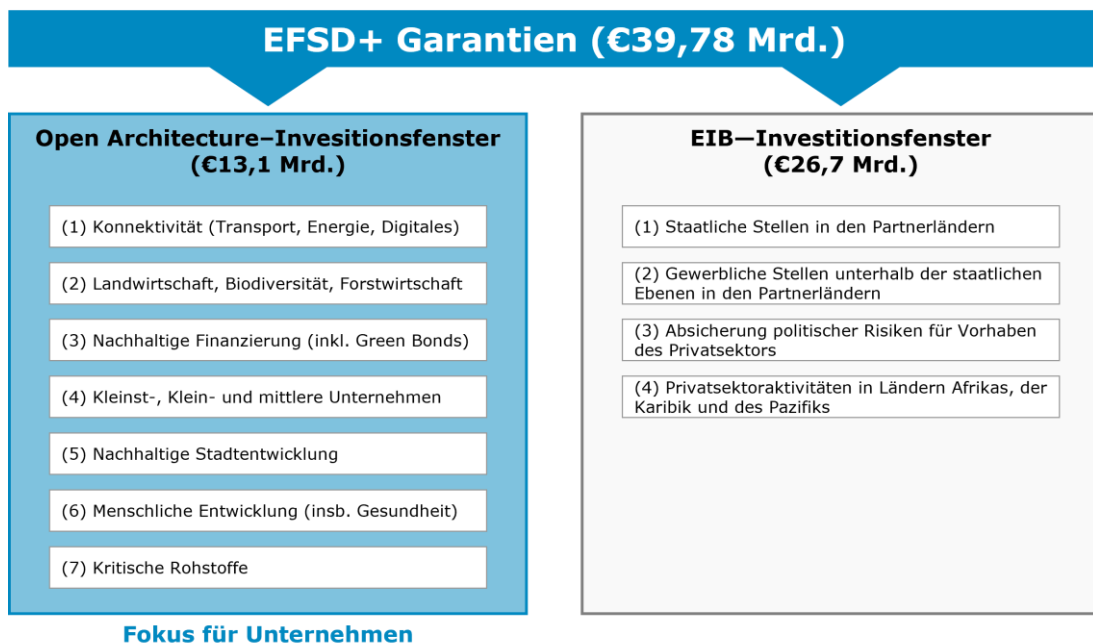
Ziel des **EFSD+** ist es, private und öffentliche Investitionen in EU-Partnerländern zu mobilisieren, insbesondere in Regionen mit hohen Risiken und geringen Investitionsanreizen. Der Fonds stellt hierfür Garantien mit einem Gesamtvolumen von bis zu rund 40 Milliarden Euro bereit, die von der EU im Rahmen der External Action Guarantee abgesichert sind. Die Garantien können an Projekte in allen EU-Partnerländern vergeben werden, also an Projekte in Ländern, die außerhalb der EU liegen und mit denen die EU-Kooperations- oder Entwicklungsbeziehungen hat.

Das Instrument ist für Unternehmen bedeutsam, da der EFSD+ das derzeit **wichtigste Finanzierungsinstrument der EU ist, um privatwirtschaftliche Investitionen in Global Gateway zu mobilisieren**. Die Garantien mindern politische und wirtschaftliche Risiken und erleichtern es Finanzinstitutionen, Projekte in risikobehafteten Märkten zu finanzieren. Garantien sind dabei vonseiten der EU nicht cash-basiert. Vielmehr handelt es sich um Zusagen, im Schadensfall einzuspringen („unfunded guarantees“), die zu sehr vorteilhaften Konditionen vergeben werden. Das reduziert Finanzierungskosten und verbessert das Risiko-Rendite-Profil, sodass Projekte, die aufgrund ihres hohen Investitionsrisikos ohne Absicherung nicht über Haus- oder Entwicklungsbanken finanzierbar wären, nun auf den

Kapitalmärkten realisierbar werden. Unternehmen werden gegen Verluste abgesichert, die durch politische Instabilität wie Bürgerkriege oder willkürliche staatliche Eingriffe im Zielland entstehen können. Damit soll auch der Privatwirtschaft die Investition in Infrastrukturprojekte in Risikoländern erleichtert werden.

Somit trägt EFSD+ maßgeblich dazu bei, dass die im Rahmen von Global Gateway geplanten Investitionen realisiert werden können. Die EU kann via EFSD+ somit eine Garantiekapazität von bis zu 40 Milliarden Euro gleichzeitig bereitstellen. Über die Hebelwirkung der Garantien sollen bis 2027 öffentliche und private Investitionen in Höhe von bis zu 135 Milliarden Euro erfolgen. Im EFSD+ gibt es dabei sogenannte Investitionsfenster („investment windows“ – siehe Abbildung 2). Für diese können sich Entwicklungsbanken mit konkreten Finanzierungsvorhaben bewerben und Garantien erhalten. Etwa zwei Drittel des Garantievolumens werden dabei durch Investitionsfenster der EIB vergeben (ca. 27 Milliarden Euro). Ein Drittel ist für Projektvorschläge anderer europäischer Entwicklungsbanken und Finanzinstitutionen vorgesehen (ca. 13 Milliarden Euro).

Abbildung 2: Investitionsfenster des Europäischen Fonds für Nachhaltige Entwicklung Plus (EFSD+)



Quelle: Europäische Kommission (2024), adaptiert nach Germany Trade & Invest (2024)

Die rund 27 Milliarden Euro, die an **EIB-Investitionsfenster** gehen, werden von der EIB in Eigenverantwortung umgesetzt. Dies kann grundsätzlich im Rahmen von vier Investitionsfenstern erfolgen, die institutionell und zweckbezogen aufgebaut sind. Die große Mehrheit der Investitionen erfolgt bisher im Investitionsfens-

ter (1), welches der Kreditvergabe an staatliche Akteure (Regierungen oder staatliche Unternehmen in Partnerländern dient, etwa zur Finanzierung öffentlicher Infrastrukturprojekte. Seit Juni 2025 ist das Investitionsfenster (2) unterschrieben, mit dem staatliche, aber kommerziell agierende Unternehmen (z.B. staatliche Energieversorger, Eisenbahnunternehmen, Hafenbehörden) Förderungen erhalten können. Unternehmen können indirekt profitieren, indem sie sich auf lokale Ausschreibungen bewerben, die dank dieser finanziellen Absicherung möglich werden. Für Investitionsfenster (3), die Absicherung politischer Risiken von Projekten, ist bislang keine Garantievereinbarung unterschrieben worden, was sich voraussichtlich bis Ende 2027 nicht ändern wird, so dass für diese Zwecke über das Investitionsfenster vorerst keine Garantien vergeben werden. Investitionsfenster (4) unterstützt speziell private Investitionen in Afrika, Karibik und der Pazifikregion. Hier können lokale Banken wiederum mittels Garantien abgesicherte Kredite an Unternehmen vergeben, die vor Ort registriert sind.

Die rund 13 Milliarden Euro an **Open Architecture Garantien** werden von sogenannten Implementierungspartnern vergeben. Der Name verweist darauf, dass die Vergabe dieser Garantien nicht exklusiv an die EIB gebunden ist, sondern von über 20 Implementierungspartnern möglich ist. Bei diesen Partnern handelt es sich in der Regel um Entwicklungsbanken wie etwa die Österreichische Entwicklungsbank, die deutsche Kreditanstalt für Wiederaufbau oder die französische Entwicklungsagentur. Die Garantien für spezifische Projekte werden von der Europäischen Kommission an diese Implementierungspartner gegeben, die damit etwa lokale Banken, Fonds oder Partnerinstitutionen absichern. **Der Fokus des Open Architecture Investitionsfensters liegt auf Garantien für letztlich privatwirtschaftliche Investitionsvorhaben.** Inhaltlich müssen die Projekte jeweils einem der thematischen Open Architecture Investitionsfenster zuzuordnen sein (siehe Abbildung 2). Die Europäische Kommission schafft kommerzielle Anreize für Implementierungspartner, um etwa Investitionen in Global Gateway Flagship-Projekte besonders zu fördern und die Ausrichtung der Investitionen an EU-Themen zu gewährleisten. Das Open Architecture-Investitionsfenster umfasst sieben thematische Bereiche (1-7), die klare Branchen und Themenfelder definieren, in die gezielt investiert werden soll (z.B. Transport/Energie/Digitales unter „Konnektivität“ oder nachhaltige Stadtentwicklung). Die Anzahl der von den Generaldirektionen (z.B. DG INTPA) betreuten Garantieprogramme im Rahmen der sieben Open Architecture-Investitionsfenster wächst derzeit stetig, nachdem die meisten Garantievereinbarungen zwischen der Europäischen Kommission und den Implementierungspartnern mittlerweile abgeschlossen wurden (eine Übersicht findet sich bei Europäische Kommission, 2025d).

Im Rahmen der EFSD+ Garantien kann zwischen drei Investmentbedarfen unterschieden werden: Projektorientierte Garantien ermöglichen die Finanzierung großer Infrastrukturvorhaben, etwa in den Bereichen Energie, Transport, Gesundheit oder Bildung, indem sie Risiken absichern und Projekte damit bankfähig machen. Diese Art der Finanzierung macht das größte Projektvolumen aus. Daneben können über Investment- und Impact-Fonds auch verschiedene Fondsstrukturen unterstützt werden, die privates Kapital in Entwicklungs- und Schwellenländern mobilisieren und damit insbesondere Sektoren wie Klima, Rohstoffe oder digitale Infrastruktur adressieren. Schließlich kann auch das Instrument des „intermediated

SME lending“ genutzt werden, bei dem Kreditlinien an lokale Banken vergeben werden, damit diese wiederum kleine und mittlere Unternehmen in den Partnerländern mit günstiger Finanzierung versorgen können.

Neben den durch das EFSD+ angestoßenen Investitionen sollen weitere bis zu 145 Milliarden Euro durch die **Finanz- und Entwicklungsinstitutionen der Mitgliedstaaten** beigetragen werden. Hierzu zählen vor allem fortlaufende Projekte der nationalen Entwicklungsbanken wie der OeEB, so etwa auch Projekte mit dem Privatsektor. Bei dieser Summe handelt es sich jedoch oftmals um ohnehin geplante Investitionen auf nationalen Ebenen, über die die Europäische Kommission im Rahmen von Global Gateway nur nachgeordneten Einfluss hat – das übergeordnete Label von Global Gateway dürfte hier nur einen geringen Beitrag für zusätzliche, zuvor noch nicht geplante Investitionen bis 2027 schaffen.

Weitere 18 Milliarden Euro kommen als **direkte Global Gateway-Zuschussfinanzierung** aus dem EU-Haushalt, die vor allem für Klimaschutz, nachhaltige Energie und Konnektivitätsprojekte eingesetzt werden sollen. Über welchen Weg die mathematisch noch fehlenden zwei weiteren Milliarden Euro für das zunächst avisierte Volumen von 300 Milliarden Euro bis 2027 kommen, wird von der Europäischen Kommission nicht beschrieben (siehe Fußnote 1). Ohnehin ist jedoch wichtig festzuhalten, dass es sich bei dem Zielvolumen nicht um eine punktgenaue Zielvorgabe, sondern um einen Orientierungswert handelt.

Für eine Finanzierung der Global Gateway-Initiative über das Jahr 2027 hinaus wird entscheidend sein, ob im Rahmen des nächsten mehrjährigen Finanzrahmens der EU für 2028-2034 im neuen EU-Haushalt ein Finanzposten für Global Gateway geschaffen wird. Die Europäische Kommission hat ihren Vorschlag hierfür im Juli 2025 vorgelegt. Nach dem Vorschlag der Kommission verhandeln nun die Mitgliedstaaten im Rat der Europäischen Union über Beträge und Prioritäten. Die Annahme des mehrjährigen Finanzrahmens ist eine einstimmige Annahme im Rat der Europäischen Union nach Zustimmung des Europäischen Parlaments nötig, womit nicht vor 2027 zu rechnen ist. Eine Fortführung der Global Gateway-Initiative mit eigenem Haushaltsposten im neuen EU-Budget ist zum derzeitigen Stand jedoch als sehr wahrscheinlich anzusehen.

Inhaltlich ist Global Gateway die globale Infrastruktur- und Konnektivitätsstrategie der Europäischen Union. Sie baut auf bestehende Strategien und Partnerschaften auf, darunter die EU-Asien-Konnektivitätsstrategie von 2018, die Konnektivitätspartnerschaften mit Japan und Indien sowie die Wirtschafts- und Investitionspläne für den Westbalkan, die „Östliche Partnerschaft“ und die sogenannte „Südliche Nachbarschaft“. Diese bestehenden Partnerschaften bilden die Grundlage für die globale Ausweitung und Bündelung unter dem Namen Global Gateway.

Global Gateway ist zugleich der europäische Beitrag zur „Partnership for Global Infrastructure and Investment“ (PGII). Die PGII wurde 2022 auf dem G7-Gipfel von den G7-Mitgliedern Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Japan, Kanada und den Vereinigten Staaten ins Leben gerufen. Bis 2027 sollen 600 Mrd. US-Dollar aus öffentlichen und privaten Quellen für die Förderung von Infrastrukturprojekten in Entwicklungs- und Schwellenländern mobilisiert werden, wobei

Förderungen im Rahmen von Global Gateway auch zu PGII gezählt werden (Europäische Kommission, 2025; Deutsches Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, 2025).

Sollte man anstreben, Global Gateway noch stärker als europäische Antwort auf die „Neue Seidenstraße“ (Belt and Road Initiative) zu verstehen, wäre eine noch stärkere Verknüpfung zwischen Global Gateway-Fördermaßnahmen und EU-Strategie ein logischer Weg. Die 2013 gestartete chinesische Belt and Road Initiative fördert ein umfangreiches Netzwerk von Infrastrukturinvestitionen in Asien, Afrika und Europa. Bis dato wurden in diesem Rahmen über 200 Kooperationsvereinbarungen mit mehr als 150 Ländern und 30 internationalen Organisationen unterzeichnet. Dabei wurden Investitionen und Projekte im Gesamtumfang von über einer Billion US-Dollar umgesetzt (World Economic Forum, 2023). Die Belt and Road Initiative wird jedoch oft für mangelnde Transparenz und Verschuldungsrisiken in Entwicklungsländern kritisiert.

Da die EU mit Global Gateway am Anfang eines Paradigmenwechsels steht, bei der Entwicklungszusammenarbeit und Handelsfinanzierung nicht mehr nur getrennt gedacht werden, ist eine enge Verknüpfung von Global Gateway zu EU-Strategien bisher (noch) nicht unmittelbar politisch umgesetzt. Die stärkere Berücksichtigung aktueller Fokusthemen wie der Zugang zu kritischen Rohstoffen im Rahmen von Global Gateway signalisiert jedoch eine wachsende Verknüpfung zwischen Global Gateway-Aktivitäten und EU-Strategien.

Ein Kern der konkreten Umsetzung der Global-Gateway-Initiative erfolgt durch Projekte der EU und ihrer Mitgliedstaaten im Team-Europe-Ansatz. Zur besseren Sichtbarkeit und strategischen Positionierung werden zentrale **„Flagship“-Projekte** definiert, die im Zentrum der Global Gateway-Aktivitäten stehen. Diese Flagship-Projekte werden von der Europäischen Kommission, dem Europäischen Auswärtigen Dienst, den Mitgliedstaaten, der EIB und der EBRD vorgeschlagen und vom Europäischen Rat genehmigt.

Um als Flagship-Projekt ausgewählt zu werden, sollte ein Projekt folgende, vom Rat der Europäischen Union definierte, Kriterien erfüllen (Europäischer Rat, 2022):

- Übereinstimmung mit dem thematischen und geografischen Fokus der Global Gateway-Initiative
- Reaktion auf die strategischen Interessen der EU
- Reaktion auf einen gemeinsam mit einem Partnerland oder einer Gruppe von Ländern definierten Bedarf
- Förderung von EU- und/oder internationalen Grundsätzen, Standards und Normen
- Übereinstimmung mit den EU-Policies
- Eröffnung wirtschaftlicher Möglichkeiten für private und öffentliche Unternehmen
- Bevorzugung von Initiativen mit einem gewissen Reifegrad
- Ausreichendes Finanzvolumen, um eine transformative Wirkung zu gewährleisten

Für 2023 wurden 87 Flagship-Projekte und für 2024 138 Flagship-Projekte benannt. Im Dezember 2024 hat der Europäische Rat eine Liste mit 46 Global-Gateway-Vorzeigeprojekten für 2025 gebilligt (Europäischer Rat, 2024). Jedes Projekt wird einem der thematischen Sektoren und der geografischen Regionen zugeschrieben. Eine Übersicht über thematische und geografische Daten ist für die Anzahl der Flagship-Projekte verfügbar, jedoch nicht zum (geplanten) Investitionsvolumen der Projekte. Die **Flagship-Projekte befinden sich in unterschiedlichen Umsetzungsphasen, die nicht systematisch kommuniziert werden**. Viele Projekte befinden sich noch in der Anfangsphase und wurden bisher noch nicht tatsächlich umgesetzt – nicht zuletzt, da die Planung und Umsetzung großer Infrastrukturprojekte meist eine Vorbereitungszeit von fünf oder sogar zehn Jahren erfordert. Einige Projekte wurden bereits lange vor der Global Gateway-Initiative gestartet und später zu Flagship-Projekten umgewidmet – so zum Beispiel die EU-Unterstützung beim Bau des Wasserkraftwerks Rogun in Tadschikistan, der bereits 1976 begann. Im Jahr 2023 wurde die überwiegende Mehrheit der Flagship-Projekte von der Europäischen Kommission vorgeschlagen (74% der Gesamtzahl). Im Jahr 2024 machte dieser Anteil nur noch 59% aus, was auf ein steigendes Interesse und Engagement der EU-Mitgliedstaaten bei der Gestaltung von Global Gateway hindeutet. Dies gilt vor allem für den Gesundheitsbereich: Für die Flagship-Projekte 2024 kamen 9 von 14 Projektvorschlägen von EU-Mitgliedstaaten. Die Europäische Kommission schließt neben den Flagship-Projekten auch andere Projekte in die Global Gateway-Initiative ein. Sämtliche Investitions- und Entwicklungsprojekte der EU und ihrer Mitgliedstaaten, die in den definierten thematischen und geografischen Rahmen von Global Gateway fallen, werden bei der Angabe des Investitionsvolumens im Rahmen von Global Gateway berücksichtigt (ECDPM, 2024). In der Praxis fokussiert sich Global Gateway als Initiative derzeit jedoch auf die Flagship-Projekte.

2.1.1. Thematische Sektoren im Fokus von Global Gateway

Projekte im Rahmen der Global Gateway-Initiative werden in fünf thematischen Sektoren gefördert, die auch als Partnerschaftsbereiche bezeichnet werden: (1) Digitales, (2) Klima und Energie sowie (3) Verkehr, die unter den Bereich Konnektivität fallen, sowie (4) Gesundheit und (5) Bildung und Forschung, die unter den Bereich der sozialen Entwicklung fallen (Europäische Kommission, 2025a). Der Ansatz der Europäischen Union geht über den Bau rein physischer Infrastruktur hinaus. Ein Schwerpunkt liegt auch auf der sogenannten "weichen Konnektivität", die darauf abzielt, regulatorische Hindernisse abzubauen, die einer effizienten internationalen Vernetzung im Weg stehen – beispielsweise im Bereich der Verwaltung von Zollgrenzen. Ein weiteres Ziel ist, die Verbindung zwischen den europäischen Geberländern und den Empfängerländern durch eine Harmonisierung gemeinsamer Standards strategisch zu vertiefen – beispielsweise bei der Standardisierung von 5G-Mobilfunkstandards.

Bei den Projekten handelt es sich primär um Großprojekte, die eine lange Planungs- und Umsetzungsdauer haben, sehr kapitalintensiv sind sowie der Mitarbeit vieler Stakeholder bedürfen. Dies gilt insbesondere für Projekte in den thematischen Sektoren Digitales, Klima und Energie sowie Verkehr, die gemeinsam über 80% der Projekte ausmachen.

Ein starker Fokus der bisherigen Flagship-Projekte liegt auf dem Sektor Klima und Energie, der bislang einen Gesamtanteil von 50% der Flagship-Projekte einnimmt. Auch der Sektor Verkehr ist mit 20% bisher in Bezug auf die Anzahl an Global Gateway-Projekten stark vertreten. Demgegenüber sind insbesondere in den Sektoren Gesundheit sowie Bildung und Forschung wenige Projekte benannt, wenngleich sich in 2024 und 2025 in beiden Sektoren eine Tendenz hin zu einer stärkeren Projekt-Repräsentation erkennen lässt.

Tabelle 1: Global Gateway Flagship-Projekte, nach thematischem Sektor und Jahr

Sektor	Anzahl Projekte in 2023	Anteil an Projekten in 2023	Anzahl Projekte in 2024	Anteil an Projekten in 2024	Anzahl Projekte in 2025	Anteil an Projekten in 2025	Gesamtanzahl Projekte 2023-2025	Gesamtanteil Projekte 2023-2025
Klima und Energie	49	56%	61	44%	25	54%	135	50%
Verkehr	17	20%	32	23%	5	11%	54	20%
Digitales	11	13%	18	13%	6	13%	35	13%
Gesundheit	7	8%	14	10%	6	13%	27	10%
Bildung und Forschung	3	3%	13	10%	4	9%	20	7%
Gesamt	87		138		46		271	

Quelle: Europäische Kommission (2024), GTAI (2025)

Die thematischen **Sektoren** werden im Folgenden überblicksartig vorgestellt:

(1) **Digitales**: Der Sektor umfasst die digitale Transformation als strategisches Investitions- und Kooperationsfeld. Er zielt auf die Stärkung der Verbindungen zwischen Europa und der Welt ab, die Unterstützung von Partnerländern bei der Digitalisierung und die Förderung eines offenen und sicheren Internets. 13% der Flagship-Projekte von 2023 - 2025 fallen in diesen Sektor und spiegeln damit die Ambition der EU wider, ihre globale Rolle im Digitalbereich zu stärken. Im Sektor Digitales gibt es z.B. Infrastrukturprojekte zum Ausbau von Glasfaser- sowie 4G-/5G-Netzen und für die Errichtung neuer Rechenzentren. Ein Schwerpunkt liegt auf der Förderung von Wirtschaftswachstum, Konnektivität und digitalem Handel durch die Verbreitung europäischer Technologien. Ein prominentes Projektbeispiel ist das Medusa-Unterseekabelprojekt, das Europa mit afrikanischen Ländern im Mittelmeerraum verbindet und die digitale Infrastruktur der nordafrikanischen Länder sowie die wirtschaftliche Zusammenarbeit stärken soll.

(2) **Klima und Energie:** Global Gateway fördert Investitionen in erneuerbare Energien und klimaresiliente Infrastrukturen, um grüne Technologien und die Energiewende zu beschleunigen. Dabei werden Projekte in den Bereichen Wind-, Solar- und Wasserkraft sowie Wasserstoffwirtschaft unterstützt. Ein Fokus liegt auch auf dem Ausbau moderner Stromnetze zur besseren Integration erneuerbarer Energien und der Stärkung von Energieeffizienzmaßnahmen. Die EU engagiert sich über Global Gateway in diesem Bereich insbesondere in Afrika, wo durch den Bau von Solarparks und nachhaltigen Energiesystemen Millionen Menschen erstmals Zugang zu sauberer Elektrizität erhalten. In Südostasien unterstützt die EU beispielsweise den Ausbau klimaresilienter Infrastrukturen, um Überschwemmungen und andere Extremwetterereignisse besser zu bewältigen. Neben der Förderung grüner Technologien setzt Global Gateway auf Maßnahmen zur Emissionsreduktion und Anpassung an den Klimawandel. Dazu gehört der Aufbau nachhaltiger Wasserstoffkapazitäten, die Modernisierung von Energieversorgungssystemen sowie die Einführung von Umwelt- und Sozialstandards in geförderten Projekten.

(3) **Verkehr:** Aktivitäten in diesem Sektor fördern Investitionen in nachhaltige, intelligente und sichere Verkehrsnetze weltweit und stärken die Anbindung an das Transeuropäische Verkehrsnetz (TEN-T). Bis 2030 soll die Integration afrikanischer und europäischer multimodaler Verkehrsnetze vorangetrieben und an das wirtschaftliche Potenzial einer afrikanischen, kontinentalen Freihandelszone angepasst werden. Strategische EU-Afrika-Verkehrskorridore sollen Wertschöpfungsketten, Dienstleistungen und Arbeitsplätze fördern. In Südostasien unterstützt die EU Projekte wie die Sanierung der Nationalstraße 2 (NR2), die Laos mit Vietnam und Thailand verbindet, um Handel und klimaresiliente Infrastruktur zu stärken. Ein weiteres Beispiel in diesem Sektor ist die Modernisierung von Bahnstrecken in Nordmazedonien zur Verbesserung der regionalen Konnektivität.

(4) **Gesundheit:** Global Gateway zielt auf die Stärkung der weltweiten Gesundheitsversorgung durch Investitionen in pharmazeutische Lieferketten, lokale Produktionskapazitäten und medizinische Infrastruktur ab. Ziel ist es, die Widerstandsfähigkeit von Gesundheitssystemen zu erhöhen und künftige Gesundheitskrisen zu verhindern. Als Antwort auf die Covid-19-Pandemie fördert die EU den Aufbau regionaler Fertigungsmöglichkeiten für Impfstoffe und Medikamente. Darüber hinaus werden Projekte gefördert, die Infrastruktur und Regulatorik für lokale Produktion von Medizin und Medizintechnologie verbessern, um fragmentierte Märkte zu integrieren, Forschung und länderübergreifende Innovation zu fördern und somit Krankheiten wie Malaria, Gelbfieber, Tuberkulose oder HIV/Aids besser zu bekämpfen.

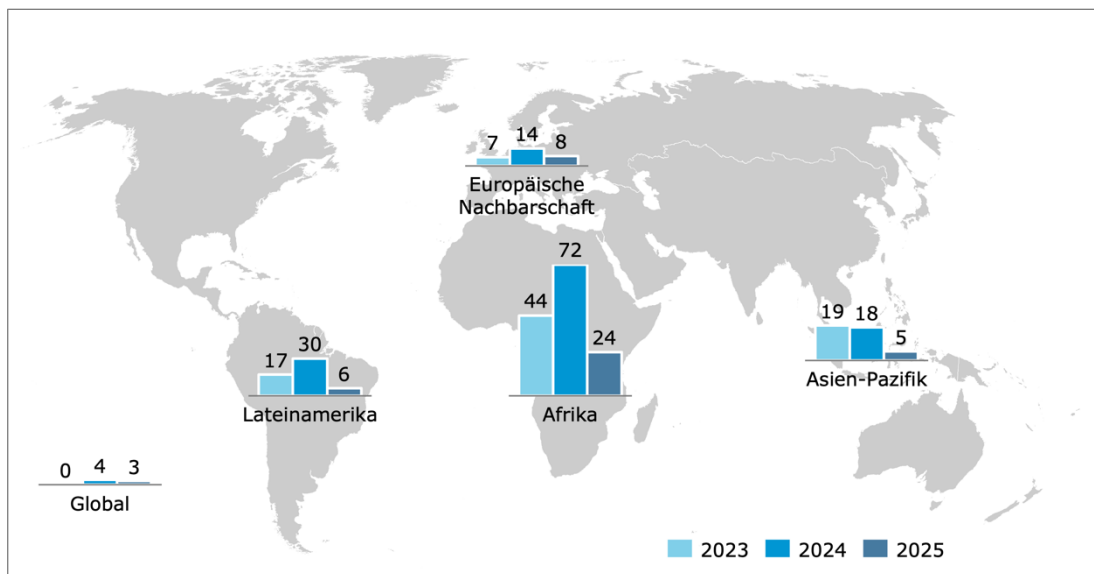
(5) **Bildung und Forschung:** Der Sektor fokussiert sich auf Investitionen in hochwertige und inklusive Bildung sowie die Stärkung internationaler Forschungs- und Innovationskooperationen. Ein besonderer Fokus liegt auf der Einbeziehung schutzbedürftiger Gruppen, insbesondere von Mädchen und Frauen, um Bildungssysteme inklusiver und nachhaltiger zu gestalten. Global Gateway unterstützt Partnerländer bei der Transformation ihrer Bildungssysteme und der Verbesserung von Lehr-, Ausbildungs- und Lernbedingungen auf allen Ebenen. Ein Schwerpunkt liegt hierbei auf der Förderung der Mobilität von Studierenden, Lehrkräften und Auszubildenden, unter anderem durch das Projekt „Youth Mobility for Africa“.

2.1.2. Regionen im Fokus von Global Gateway

Der geografische Rahmen von Global Gateway ist sehr breit gefasst. Projekte werden in vier übergreifenden Regionen gefördert: (1) Subsahara-Afrika, (2) Lateinamerika und Karibik, (3) Naher und Mittlerer Osten, Asien und Pazifik und (4) Europäische Nachbarschaft.

Ein starker Fokus der bisherigen Flagship-Projekte liegt auf der Region Subsahara-Afrika, in der sich knapp über 50% der bislang benannten Global Gateway-Projekte befinden. Lateinamerika (20%) und Asien-Pazifik (15%) sind in geringerem Umfang abgedeckt, in der europäischen Nachbarschaft sind 11% der Flagship-Projekte verortet. Einzelne Flagship-Projekte umspannen mehrere Regionen und sind daher als global klassifiziert. Während der Anteil afrikanischer Projekte zwischen 2023 und 2025 gleich hoch blieb, ist bei den 2024 und 2025 ausgewählten Flagship-Projekten ein etwas stärkerer Fokus auch auf die Förderung von Projekten mit Fokus auf die europäische Nachbarschaft zu erkennen, während weniger Projekte in Lateinamerika und Asien-Pazifik neu ausgewählt wurden.

Abbildung 3: Global Gateway Flagship-Projekte, nach Region und Jahr



Quelle: Europäische Kommission (2024), Germany Trade & Invest (2025)

Die vier **Fokusregionen** werden im Folgenden überblicksartig vorgestellt:

(1) **Subsahara-Afrika:** Subsahara-Afrika ist eine Schlüsselregion für Global Gateway – in dieser Region finden die meisten Flagship-Projekte statt. Die EU unterstützt hier Projekte, die Millionen von Menschen erstmals Zugang zu Elektrizität ermöglichen, insbesondere durch den Bau von Solarparks in der Sahelzone und die Modernisierung von Stromnetzen in Westafrika. Die EU-Afrika Wasserstoffpartnerschaft soll zudem die Produktion und den Export von grünem Wasserstoff aus

Namibia und Südafrika nach Europa fördern. Im Verkehrsbereich investiert Global Gateway in strategische EU-Afrika-Verkehrskorridore, die Wertschöpfungsketten stärken und Arbeitsplätze schaffen sollen. Ein Beispiel ist die Verbesserung der Verbindung zwischen den Häfen Westafrikas und dem Hinterland, um den Handel innerhalb des Kontinents zu erleichtern. In der digitalen Infrastruktur wird mit dem Medusa-Unterseekabelprojekt die Internetanbindung Nordafrikas verbessert, während in Ostafrika Glasfaserprojekte den Zugang zu digitalem Handel und Dienstleistungen fördern. Zusätzlich unterstützt die EU die Gesundheitsversorgung, beispielsweise durch den Aufbau regionaler Impfstoffproduktionen in Ruanda und Südafrika, um die Widerstandsfähigkeit der afrikanischen Gesundheitssysteme langfristig zu stärken.

(2) **Lateinamerika und Karibik:** Global Gateway unterstützt in dieser Region Investitionen in nachhaltige Energie, Verkehrs- und Digitalinfrastruktur sowie soziale Entwicklung. Ein Schwerpunkt liegt auf der Förderung erneuerbarer Energien und der Verbesserung der Energienetze. In Chile und Argentinien investiert die EU beispielsweise in den Aufbau von Wasserstoffkapazitäten, um den Export von grünem Wasserstoff nach Europa zu ermöglichen. Gleichzeitig fördert die Initiative den Ausbau der Stromnetze, um die Integration erneuerbarer Energien zu erleichtern. Auch die digitale Vernetzung spielt eine zentrale Rolle. Mit dem BELLA-II-Projekt wird die Unterseekabelinfrastruktur zwischen Europa und Lateinamerika gestärkt, um Forschungseinrichtungen und Unternehmen in beiden Regionen schneller zu vernetzen. Im Verkehrssektor werden Projekte zur Modernisierung der Hafeninfrastuktur in Brasilien und Kolumbien unterstützt, um Handelsrouten effizienter zu gestalten. Zusätzlich fördert Global Gateway Bildungs- und Forschungskooperationen, insbesondere durch Programme zur wissenschaftlichen Zusammenarbeit mit Universitäten in Mexiko und Peru.

(3) **Naher und Mittlerer Osten, Asien und Pazifik:** In dieser Region konzentriert sich Global Gateway auf die digitale Transformation, die Entwicklung nachhaltiger Transportinfrastruktur und die Förderung klimafreundlicher Energiequellen. In Südostasien setzt die EU auf die Förderung intelligenter Verkehrsnetze, darunter der Ausbau der Nationalstraße 2, die Laos mit Vietnam und Thailand verbindet. Dies verbessert die regionale Handelsanbindung und erhöht die Widerstandsfähigkeit der Infrastruktur gegen klimatische Herausforderungen. Im Energiesektor unterstützt die EU nachhaltige Projekte wie den Ausbau von Solar- und Windparks in Indien, Bangladesch und den Philippinen. Besonders hervorgehoben ist der Green Energy Corridor in Indien, der die Integration erneuerbarer Energien in das nationale Stromnetz erleichtert. Digitale Innovationen werden durch Investitionen in Glasfasernetze in Indonesien und den Aufbau eines Rechenzentrums in Singapur vorangetrieben. Zudem wird in der Region verstärkt in Gesundheitsprojekte investiert, darunter die Stärkung der pharmazeutischen Produktionskapazitäten in Vietnam und Thailand.

(4) **Europäische Nachbarschaft:** Auch die Europäische Nachbarschaft ist ein zentrales Aktionsfeld der Global Gateway-Initiative, mit Fokus auf die Westbalkanländer, die Östliche Partnerschaft (u. a. Ukraine, Moldau, Georgien) sowie die südliche Mittelmeerregion (Nordafrika und Nahost). Im Westbalkan zielt die EU darauf ab, wirtschaftliche Engpässe zu beseitigen und die Region als Investitionsstandort

zu stärken. Dazu gehören Projekte zur Verbesserung der Verkehrsverbindungen und der Energieversorgung. Ein Beispiel ist der Trans-Balkan-Elektrizitätskorridor, der die Stromnetze der Region mit der EU verbindet. In der Östlichen Partnerschaft konzentriert sich die EU auf den Ausbau digitaler Infrastruktur, einschließlich der Verlegung von Datenkabeln unter dem Schwarzen Meer, um die Konnektivität zu verbessern. Zudem werden Projekte zur Förderung erneuerbarer Energien und zur Stärkung der wirtschaftlichen Entwicklung unterstützt. Für die südliche Nachbarschaft, insbesondere Nordafrika, sieht die EU Investitionen in grüne Energieprojekte vor, um die Dekarbonisierung der Wirtschaft zu fördern. Ein Schwerpunkt liegt auf der Entwicklung von Wasserstoffpartnerschaften, beispielsweise mit Ländern wie Algerien und Ägypten. Zudem werden Maßnahmen zur Verbesserung der digitalen Konnektivität und zur Förderung von Bildung und Forschung ergriffen.

Darüber hinaus gibt es einzelne **globale** Flagship-Projekte, die mehrere Kontinente umspannen. Drei dieser Projekte liegen im Bereich Digitales und jeweils zwei im Bereich Klima & Energie und Verkehr. Ein Beispiel für ein solches Projekt ist das "Global Green Hydrogen"-Projekt, das die Produktion und den Export von grünem Wasserstoff aus Argentinien, Marokko und Namibia fördert, um Europas nachhaltige Energiewende zu unterstützen.

Tabelle 2: Global Gateway Flagship-Projekte, nach Region und Jahr

Region	Anzahl Projekte in 2023	Anteil an Projekten in 2023	Anzahl Projekte in 2024	Anteil an Projekten in 2024	Anzahl Projekte in 2025	Anteil an Projekten in 2025	Gesamtanzahl Projekte 2023-2025	Gesamtanteil Projekte 2023-2025
Subsahara-Afrika	44	51%	72	52%	24	52%	140	52%
Latein-amerika	17	20%	30	22%	6	13%	53	20%
Asien-Pazifik	19	22%	18	13%	5	11%	42	15%
Europ. Nachbarschaft	7	8%	14	10%	8	17%	29	11%
Global	0	0%	4	3%	3	7%	7	3%
Gesamt	87		138		46		271	

Quelle: Europäische Kommission (2024), GTAI (2025)

2.1.3. Prozesse für Global Gateway-Projekte

Der für österreichische Unternehmen relevanteste Topf zur Projektfinanzierung im Rahmen von Global Gateway ist der in Kapitel 2.1.1 erwähnte European Fund for Sustainable Development Plus, kurz EFSD+. Durch spezifische EFSD+ Projekte wird für Unternehmen häufig greifbarer, wie geplante Investitionen im Rahmen von Global Gateway umgesetzt werden, während die Global Gateway-Initiative

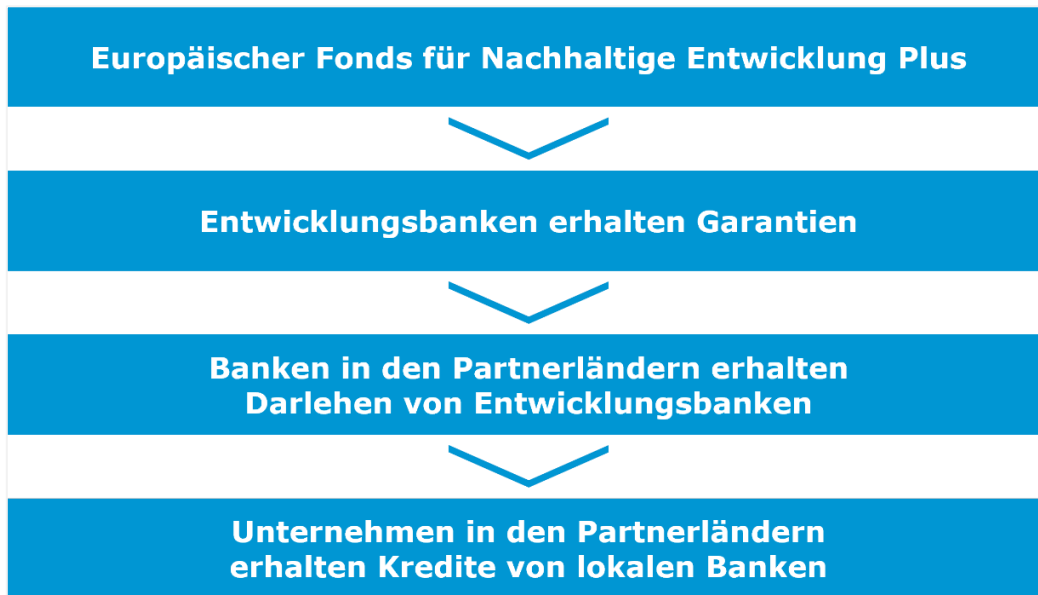
von vielen Unternehmen bislang eher oberflächlich wahrgenommen wird. Für österreichische Unternehmen eröffnet EFSD+ somit auch neue Möglichkeiten – insbesondere für die Unternehmen, die entweder vor Ort vertreten sind oder sich an Ausschreibungen lokaler Partner beteiligen. Allerdings ist vielen der tatsächlich profitierenden Firmen häufig nicht bewusst, dass diese Förderungen unter dem Dach von Global Gateway erfolgen. Das liegt daran, dass die EFSD+ Garantien ihre Wirksamkeit erst über Implementierungspartner (in der Regel Entwicklungsbanken) und von dort über weitere Akteure entfalten.

Vereinfacht gesagt werden **EFSD+ Garantien oftmals durch einen vierstufigen Prozess wirksam** - insbesondere bei den für Global Gateway besonders relevanten projektorientierten Garantien. Zunächst stellt die Europäische Kommission in Form der DG INTPA, DG ENEST oder DG MENA finanzielle Garantien an einen akkreditierten Implementierungspartner, in der Regel eine Entwicklungsbank, bereit. Die Entwicklungsbank kann die Garantie dann ihrerseits einsetzen, um günstigere Konditionen für Darlehen an Geschäftsbanken etwa in den Partnerländern, also den Zielländern der Projekte, weiterzugeben. Diese projektbezogenen EU-Garantie ermöglicht es einer Geschäftsbank nun, Kredite an Unternehmen zu vergeben, die in den Zielländern Projekte umsetzen wollen, da eventuelle Ausfälle durch EU-Garantien gedeckt wären. Die Finanzierung von Projekten wird somit erleichtert, indem Projekte durch Garantien ‚bankable‘ gemacht werden.

Für Unternehmen ergeben sich daraus zwei konkrete Wege, wie die EU-Garantien Projektvorhaben fördern: Einerseits können die Garantien helfen, Unternehmenskredite, zum Beispiel für europäische Firmen, abzusichern und damit zu ermöglichen, die ansonsten für Projektvorhaben nicht vergeben werden würden. So könnte etwa eine Absicherung mit EFSD+ Garantien der Österreichischen Kontrollbank ermöglichen, einen Projektkredit anzubieten. Ein Beispiel hierfür ist das Elektrifizierungsprojekt der MCA Deutschland in Angola, durch das eine Million Angolaner Zugang zu Strom erhalten sollen. Das Projekt wurde von einer Gruppe deutscher Banken finanziert und von dem Kreditversicherer Euler Hermes mit Exportgarantien abgesichert (GTAI, 2024a).

Andererseits können die Garantien lokale Unternehmen dabei unterstützen, Projekte durchzusetzen. Ein Beispiel stammt aus einem der Bildungsprojekte im Rahmen von Global Gateway: Die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft DEG stellt einer lokalen Bank, der Co-operative Bank Kenya, ein langfristiges Darlehen in Höhe von \$25 Millionen bereit. Dieses Darlehen ermöglicht der kenianischen Geschäftsbank, eine Kreditlinie für lokale Kleinst-, kleine und mittlere Unternehmen aufzulegen, die ausschließlich von Frauen geführte Unternehmen fördern (DEG, 2024; GTAI, 2024b). Die spezifischen Bedingungen können sich je nach Implementierungspartner und Projekt unterscheiden.

Abbildung 4: Schematische Wirkungsweise von EFSD+ Garantien



Quelle: Germany Trade & Invest, 2024

Der politische Prozess der Auswahl und Ernennung von Flagship-Projekten erfolgt losgelöst von einer spezifischen EFSD+ Förderzusage. In der Regel werden jedoch Projekte als Flagships deklariert, bei denen erste Finanzierungen schon gesichert sind oder die bereits zu einem gewissen Grad gestartet sind. Im Fall von privatwirtschaftlich getriebenen Vorhaben kommen somit besonders Projekte infrage, die schon eine Projektfinanzierung erhalten haben. Dies kann durch eine nationale Finanzierung geschehen, etwa in Form einer durch die OeKB abgesicherten Kreditversicherung, oder auf EU-Ebene durch einen EIB-Kredit. Zugleich wird vonseiten der Europäischen Union unterstützt, dass Projekte, die bereits Global Gateway Flagships sind, priorisierten Zugang zu EFSD+ Garantien erhalten.

Unternehmen können sich selbstständig an nationale Stellen wenden, mit denen sie im Rahmen der Finanzierung Kontakt hatten, um **Interesse daran zu bekunden, Teil von Global Gateway zu werden**. Die nationalen Stellen entscheiden, welches Projekt bzw. welche Projekte sie vorschlagen. Gleichmaßen schlägt auch die EU-Kommission einige Projekte vor. Die Auswahl der Flagship-Projekte erfolgt jährlich aus den Projektvorschlägen im Rahmen der „RELEX“-Arbeitsgruppe des Europäischen Rats. Nachdem die Flagship-Projekte im Jahr 2023 vergleichsweise kurzfristig aus einer großen Liste bestehender Vorhaben entstanden ist, wurde der Prozess im Jahr 2024 bereits stärker standardisiert. Für die jüngste Auswahl der Flagship-Projekte für 2025 hat jedes EU-Mitgliedsland etwa ein Projekt vorgeschlagen sowie DG INTPA und (seit 2025 umstrukturiert in DG ENEST und DG MENA) Projekte in gleichem Umfang.

Gespräche mit Unternehmen und Experten sowie Recherche zu verfügbaren Erfahrungswerten skizzieren folgende Erfolgsfaktoren für Unternehmen bei der Suche nach Geberinstitutionen:

1. **Detaillierte Zielgruppen- und Marktanalyse:** Ein wichtiger Faktor für Unternehmen ist die gezielte Analyse, welche Geberorganisationen in der angestrebten Zielregion aktiv sind und in welchen Sektoren Projekte finanziert werden. Hierbei können Unternehmen von der regelmäßigen Nutzung frei zugänglicher Informationsquellen wie Länderprofilen, Geberdatenbanken und aktuellen Ausschreibungsplattformen profitieren. Hilfreiche Anlaufstellen sind etwa die Datenbanken der Austrian Development Agency (ADA) oder das Informationsangebot der Germany Trade & Invest (GTAI).

2. **Persönliche Beziehungen und Netzwerke:** Der direkte, persönliche Kontakt zu Schlüsselpersonen in Geberorganisationen ist entscheidend. Für Unternehmen ist es wichtig sowohl im Heimatland als auch direkt in den Zielländern, wo sie arbeiten wollen, Präsenz zu zeigen. Dazu gehört beispielsweise die Teilnahme an relevanten Veranstaltungen, um frühzeitig Informationen über geplante Projekte zu gewinnen und gleichzeitig die Sichtbarkeit des Unternehmens zu erhöhen.

3. **Strategische Kooperationen:** Bei komplexen internationalen Ausschreibungen erhöhen Partnerschaften oft deutlich die Erfolgchancen. Unternehmen sollten daher gezielt geeignete Partner identifizieren und mit diesen strategische Allianzen eingehen. Solche Partnerschaften können auf nationaler Ebene, aber auch international oder lokal vor Ort geschlossen werden, um spezifische Ausschreibungsanforderungen gemeinsam zu erfüllen.

4. **Einhaltung von Vergabekriterien:** Ausschreibungen und Förderanträge bedingen hohe regulatorische Anforderungen und komplexe administrative Bedingungen. Für Unternehmen ist es daher essenziell die Vergabedokumente genau zu studieren, notwendige Nachweise frühzeitig vorzubereiten und interne Qualitätskontrollen durchzuführen, um alle Anforderungen zuverlässig und vollständig zu erfüllen.

5. **Kontinuierliches Engagement und Lernprozess:** Als weiterer Erfolgsfaktor zeigt sich, dass Unternehmen, die sich regelmäßig an Ausschreibungen beteiligen, einen Erfahrungsvorsprung entwickeln, der die Erfolgchancen erheblich verbessert. Hierbei ist die systematische Dokumentation und Auswertung von Erfahrungen wichtig, um daraus kontinuierlich Verbesserungen für zukünftige Bewerbungen abzuleiten.

2.2. Österreichische Stärkefelder

Nach der Übersicht über die Schwerpunkte der Global Gateway-Initiative werden nun die wirtschaftlichen Stärkefelder Österreichs im Kontext der Global Gateway-Initiative untersucht. Kapitel 2.2.1 analysiert, welche Industrien österreichische Stärkefelder sind. Kapitel 2.2.2 betrachtet Österreichs wirtschaftliche Verknüpfungen mit anderen Ländern. Diese Analyse bildet die Grundlage für die anschließende Gegenüberstellung von Österreichs Positionierung mit den Markt- und Projektchancen von Global Gateway in Kapitel 2.3.

2.2.1. Industrie-Stärkefelder in Österreichs Wirtschaft

Das Ziel dieses Abschnitts ist es, die Stärkefelder der österreichischen Wirtschaft zu bestimmen, in denen Österreich einen komparativen Vorteil im Vergleich zu anderen EU-Ländern für Global Gateway-Projekte hat. Die Auswahl des Ansatzes und der Bewertungsdimensionen erfolgt gemäß gängig verwendeten Kriterien aus der Literatur und ähnlichen Reports. Ein Stärkefeld wird definiert als eine (Sub-) Industrie, in der Österreich im relativen EU-Vergleich besonders hohe Wettbewerbsfähigkeit, Innovationskraft und Wachstumspotenzial aufweist. Weist etwa die Industrie „Wasserversorgung“ in Österreich einen besseren Wert als die Wasserversorgungs-Industrie in den meisten anderen EU-Ländern auf, wird diese Industrie als ein österreichisches Stärkefeld betrachtet.

Die Analyse gliedert Industrien gemäß „ÖNACE“, der österreichischen Adaption des offiziellen Klassifizierungssystems der Europäischen Union für wirtschaftliche Tätigkeiten „NACE“ (Statistik Austria, 2024). Die Klassifikation teilt das Wirtschaftssystem in 21 Abschnitte ein (siehe Tabelle 3 im Anhang). Diese Abschnitte werden – vorbehaltlich Datenverfügbarkeit – analysiert. Die Analyse wird durch eine Betrachtung der Subindustrien der Abschnitte erweitert, die zusammen etwa zwei Drittel des Umsatzes von Österreichs Wirtschaft ausmachen (siehe Tabelle 7 im Anhang, auf Basis von Eurostat-Daten von 2022): Handel, Herstellung von Waren und Energieversorgung.

Für die Bestimmung der Stärkefelder werden **Indikatoren entlang von drei Bewertungsdimensionen** analysiert, die eine differenzierte Bewertung der österreichischen Industrien ergeben. Die Dimensionen (1) Unternehmensstruktur und (2) Wettbewerbsfähigkeit & Marktstärke werden dabei mit jeweils 40% gewichtet, die stärker zukunftsgerichtete Kategorie (3) Innovations- & Wachstumspotenzial mit 20%.

(1) **Unternehmensstruktur**: Die Unternehmensstruktur bildet die Grundlage für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit eines Landes und gibt Aufschluss über die Marktpräsenz und den Beitrag einer Industrie zur Gesamtbeschäftigung, was zentrale Indikatoren für Stabilität und Widerstandsfähigkeit sind. Die Unternehmensstruktur wird über die Faktoren Marktpräsenz und Beschäftigungsanteil gemessen:

- **Marktpräsenz:** Eine hohe Unternehmensdichte signalisiert eine starke industrielle Basis und wirtschaftliche Bedeutung der jeweiligen Industrie. Die Operationalisierung erfolgt, indem die Unternehmensdichte je 1.000 Einwohner bestimmt wird.
- **Beschäftigungsanteil:** Ein hoher Beschäftigungsanteil innerhalb der Industrie zeigt eine hohe wirtschaftliche Relevanz eines Sektors und dessen Beitrag zur gesellschaftlichen Stabilität. Die Operationalisierung erfolgt durch den Anteil der Beschäftigten in der jeweiligen Industrie.

(2) **Wettbewerbsfähigkeit & Marktstärke:** Wettbewerbsfähigkeit und Marktstärke entscheiden über die internationale Positionierung von Industrien. Sie zeigen, wie effizient und profitabel Branchen arbeiten und wie konkurrenzfähig sie sind. Diese Dimension wird über die Faktoren Arbeitsproduktivität und Wertschöpfungsintensität gemessen:

- **Arbeitsproduktivität:** Eine hohe Produktivität signalisiert eine Effizienz in der Wertschöpfung, technologische Innovationskraft und globale Wettbewerbsfähigkeit. Operationalisiert wird die Arbeitsproduktivität durch den Beitrag der Wertschöpfung je Beschäftigten, wobei Wertschöpfung als Produktion (zu Herstellungskosten) abzüglich Vorleistungen (zu Anschaffungskosten) definiert ist.
- **Wertschöpfungsintensität:** Eine hohe Wertschöpfungsintensität deutet auf wirtschaftliche Stabilität und Profitabilität hin, die für Investitionen und nachhaltiges Wachstum essenziell sind. Operationalisiert wird sie durch die Bruttobetriebsrate, die das Verhältnis von Bruttobetriebsüberschuss (Wertschöpfung abzüglich Personalkosten) zu Umsatz ausdrückt.

(3) **Innovations- und Wachstumspotenzial:** Innovationskraft und Wachstum sind die zentralen Treiber wirtschaftlicher Zukunftsfähigkeit. Sie zeigen, welche Industrien Expansionspotenzial haben. Das Innovations- und Wachstumspotenzial wird durch die Faktoren Wachstumserwartung und Industriedynamik beschrieben.

- **Wachstumserwartung:** Branchen mit hohen Wachstumsraten sind entscheidend für die wirtschaftliche Dynamik und die Schaffung neuer Märkte. Operationalisiert wird die Wachstumserwartung durch die erwartete durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (CAGR – Compound Annual Growth Rate) der Industrie über 5 Jahre.
- **Industriedynamik:** Eine starke Industriedynamik zeigt, dass eine Branche Innovationskraft besitzt und sich kontinuierlich erneuert, was die langfristige Wettbewerbsfähigkeit sichert. Die Operationalisierung erfolgt durch die Netto-Unternehmensgründungsrate, die sich aus der Differenz aus Unternehmensneugründungen zu Unternehmensschließungen ergibt.

Die **Datenanalyse** basiert auf quantitativen Daten von EUROSTAT, dem statistischen Amt der Europäischen Union, sowie des Wirtschaftsforschungsunternehmens Oxford Economics. Datenbasis ist das Jahr 2022. Zum Zeitpunkt der Erstellung des Reports stammen aus diesem Jahr die neuesten verfügbaren Daten von Eurostat.

Abbildung 5: Operationalisierung der Stärkefelder-Bewertungsdimensionen



Quelle: Eigene Analyse

Die Industrie-Bewertungen für die österreichischen Industrien erfolgen dabei auf einer relativen Basis im EU-Vergleich. Eine österreichische Industrie wird gegenüber derselben Industrie in allen anderen EU-Ländern verglichen. Das Ergebnis ist je Kategorie ein relativer Score, zu interpretieren als „Österreichs Industrie ist unter den besten XX% im europäischen Ländervergleich“. Kategorien, in denen Österreichs Industrien zu den besten 25% (dunkelgrün in der Abbildung 6 und 7) oder 50% (hellgrün) zählen, sind Stärkefelder. Kategorien, in denen Österreichs Industrien zu den untern 50% (hellgrau) oder 25% (dunkelgrau) zählen, sind keine Stärkefelder. Für die Gesamtbewertung wurden die einzelnen Bewertungsdimensionen entsprechend ihrer Gewichtung kombiniert, um einen Gesamtscore zu errechnen. Das methodologische Vorgehen wurde dabei durch vergleichbare Reports und Literatur validiert und orientiert sich an gängigen Best Practices.

Als Resultat der Analyse zeigt sich, dass Österreich vor allem bei der Arbeitsproduktivität industrieübergreifende Vorteile im europäischen Vergleich aufweist. Demgegenüber ist Österreichs Innovations- und Wachstumspotenzial für die meisten Industrien im europäischen Vergleich unterdurchschnittlich.

Acht der 21 Industrien werden als österreichische Stärkefelder bewertet, wobei sich Österreich vor allem im Gesundheits- und Sozialwesen (top 27% im EU-Vergleich) und in der Beherbergung und Gastronomie (top 40%) hervortut:

- Gesundheits- und Sozialwesen: Hier weist Österreich durchwegs Spitzenwerte bei den aktuellen Indikatoren im europäischen Vergleich auf, das Innovations- und Wachstumspotenzial ist jedoch weniger optimistisch
- Beherbergung und Gastronomie: Diese Industrie weist durchgängig überdurchschnittliche Werte auf und hat eine besonders hohe Arbeitsproduktivität in Österreich im EU-Vergleich
- Wasserversorgung: Österreich verzeichnet eine besonders hohe Unternehmensdichte und Arbeitsproduktivität sowie eine vergleichsweise optimistische Wachstumserwartung
- Finanz- und Versicherungsdienstleistungen: Trotz einer leicht unterdurchschnittlichen Unternehmensdichte ist diese Industrie ansonsten auf Grund größtenteils überdurchschnittlicher Werte ein Stärkefeld
- Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen: Diese Industrie umfasst Beratung, Vermittlung von Arbeitskräften, Dingen und Services, Verwaltung und Unterstützungsdienste. Besonders die Arbeitsproduktivität und Wertschöpfungsintensität sind in Österreich hier überdurchschnittlich
- Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden: Eine starke Arbeitsproduktivität und Wertschöpfung sowie eine positive Industriedynamik sorgen dafür, dass diese Industrie ein österreichisches Stärkefeld ist
- Erziehung und Unterricht: Eine hohe Organisationsdichte, Arbeitsproduktivität und Wachstumserwartung verhelfen der Industrie zum Status als Stärkefeld
- Kunst, Unterhaltung und Erholung: Die Industrie weist in Österreich durchgängig überdurchschnittliche Werte in den Dimensionen Unternehmensstruktur und Wettbewerbsfähigkeit & Marktstärke auf

Abbildung 6: Stärkefelder-Analyse von Österreichs Industrien, nach absteigender Gesamtbewertung

Industrie	Gesamtbewertung	Unternehmensstruktur		Wettbewerbsfähigkeit & Marktstärke		Innovations- & Wachstumspotenzial	
		Marktpräsenz	Beschäftigungsanteil	Arbeitsproduktivität	Wertschöpfungsintensität	Wachstums-erwartung	Industrie-dynamik
Gesundheits- und Sozialwesen	Stärkefelder	Deutlich über-durchschnittlich	Deutlich über-durchschnittlich	Deutlich über-durchschnittlich	Deutlich über-durchschnittlich	Keine Daten verfügbar	Keine Daten verfügbar
Beherbergung und Gastronomie		Leicht über-durchschnittlich	Leicht über-durchschnittlich	Deutlich über-durchschnittlich	Leicht über-durchschnittlich	Keine Daten verfügbar	Keine Daten verfügbar
Wasserversorgung		Keine Daten verfügbar	Keine Daten verfügbar	Deutlich über-durchschnittlich	Leicht über-durchschnittlich	Leicht über-durchschnittlich	Keine Daten verfügbar
Finanz- u. Versicherungsdienstleistungen		Keine Daten verfügbar	Leicht über-durchschnittlich	Leicht über-durchschnittlich	Leicht über-durchschnittlich	Leicht über-durchschnittlich	Keine Daten verfügbar
Erbringung von sonst. wirtsch. Dienstleist.		Keine Daten verfügbar	Keine Daten verfügbar	Deutlich über-durchschnittlich	Leicht über-durchschnittlich	Keine Daten verfügbar	Keine Daten verfügbar
Bergbau u. Gewinnung v. Steinen/ Erden		Keine Daten verfügbar	Keine Daten verfügbar	Deutlich über-durchschnittlich	Deutlich über-durchschnittlich	Keine Daten verfügbar	Leicht über-durchschnittlich
Erziehung und Unterricht		Leicht über-durchschnittlich	Keine Daten verfügbar	Leicht über-durchschnittlich	Keine Daten verfügbar	Leicht über-durchschnittlich	Keine Daten verfügbar
Kunst, Unterhaltung und Erholung		Leicht über-durchschnittlich	Keine Daten verfügbar	Leicht über-durchschnittlich	Leicht über-durchschnittlich	Keine Daten verfügbar	Keine Daten verfügbar
Energieversorgung	Keine Stärkefelder	Leicht über-durchschnittlich	Leicht über-durchschnittlich	Leicht über-durchschnittlich	Keine Daten verfügbar	Keine Daten verfügbar	Leicht über-durchschnittlich
Handel		Keine Daten verfügbar	Leicht über-durchschnittlich	Leicht über-durchschnittlich	Leicht über-durchschnittlich	Keine Daten verfügbar	Keine Daten verfügbar
Freiberufliche, wiss. u. techn. Dienstleist.		Keine Daten verfügbar	Keine Daten verfügbar	Deutlich über-durchschnittlich	Leicht über-durchschnittlich	Keine Daten verfügbar	Keine Daten verfügbar
Grundstücks- und Wohnungswesen		Keine Daten verfügbar	Keine Daten verfügbar	Leicht über-durchschnittlich	Keine Daten verfügbar	Keine Daten verfügbar	Leicht über-durchschnittlich
Herstellung von Waren		Keine Daten verfügbar	Leicht über-durchschnittlich	Leicht über-durchschnittlich	Keine Daten verfügbar	Keine Daten verfügbar	Keine Daten verfügbar
Verkehr und Lagerei		Keine Daten verfügbar	Keine Daten verfügbar	Deutlich über-durchschnittlich	Keine Daten verfügbar	Leicht über-durchschnittlich	Keine Daten verfügbar
Information und Kommunikation		Keine Daten verfügbar	Keine Daten verfügbar	Leicht über-durchschnittlich	Keine Daten verfügbar	Keine Daten verfügbar	Keine Daten verfügbar
Bau		Keine Daten verfügbar	Keine Daten verfügbar	Leicht über-durchschnittlich	Keine Daten verfügbar	Keine Daten verfügbar	Keine Daten verfügbar

Legende: Deutlich über-durchschnittlich Leicht über-durchschnittlich Leicht unter-durchschnittlich Deutlich unter-durchschnittlich Keine Daten verfügbar

Quelle: Eigene Analyse

In acht anderen Industrien liegt Österreich unter dem EU-Schnitt, wobei vor allem in den Bereich Information und Kommunikation (top 67%) und Bau (top 68%) eine geringere Wettbewerbsfähigkeit besteht. Für fünf Industrien liegen keine Daten vor, weshalb sie in der Analyse nicht berücksichtigt werden: Land- und Forstwirtschaft und Fischerei; Öffentliche Verwaltung und Verteidigung; Erbringung von sonstigen Dienstleistungen; Private Haushalte mit Hauspersonal; Exterritoriale Organisationen und Körperschaften. Zusätzlich zur Analyse der übergeordneten Industrien wird eine **Betrachtung der Subindustrien vorgenommen, die zusammen etwa zwei Drittel des Umsatzes von Österreichs Wirtschaft ausmachen** (Eurostat, 2022, siehe Tabelle 7 im Appendix). Hierbei handelt es sich um die Subindustrien der Abschnitte Handel (~30% des österreichischen Gesamtumsatzes), Herstellung von Waren (~26%) und Energieversorgung (~10%). Unter Verwendung desselben analytischen Ansatzes zeigt sich, dass Österreich innerhalb der untersuchten 18 Subindustrien fünf Stärkefelder aufweist:

Aus der Industrie „Herstellung von Waren“:

- **Herstellung von Nahrungsmitteln, Getränken und Tabak:** Diese Subindustrie weist eine sehr hohe Wettbewerbsfähigkeit und Marktstärke auf.
- **Herstellung von chemischen Erzeugnissen:** Diese Subindustrie zeichnet sich durch eine im EU-Vergleich sehr hohe Arbeitsproduktivität und Wachstumserwartung aus.
- **Herstellung von Elektronik und IT:** Diese Subindustrie verzeichnet einen im EU-Vergleich deutlich überdurchschnittlichen Beschäftigungsanteil und weist eine überdurchschnittlich hohe Arbeitsproduktivität und Industriedynamik auf.

Aus der Industrie „Energieversorgung“:

- **Elektrizitätsversorgung:** Diese Subindustrie weist eine überdurchschnittlich starke Unternehmensstruktur sowie Arbeitsproduktivität und Industriedynamik auf.
- **Wärme- und Kälteversorgung:** Diese Subindustrie besitzt im EU-Vergleich eine deutlich überdurchschnittlich starke Marktpräsenz und Arbeitsproduktivität.

Abbildung 7: Stärkefelder-Analyse von Österreichs Industrien, ausgewählte Subindustrien

Subindustrie	Gesamtbewertung	Unternehmensstruktur		Wettbewerbsfähigkeit & Marktstärke		Innovations- & Wachstumspotenzial	
		Marktpräsenz	Beschäftigungsanteil	Arbeitsproduktivität	Wertschöpfungsintensität	Wachstums-erwartung	Industrie-dynamik
Nahrungsmittel, Getränke und Tabak	Stärkefeld						
Textilien, Bekleidung und Leder	-						
Papier, Druckerzeugnisse, Holzprodukte	-						
Kokerei & Mineralölverarbeitung	-						
Chemische Erzeugnisse	Stärkefeld						
Pharmazeutische Erzeugnisse	-						
Kunststoff, Gummi und mineral. Produkte	-						
Metallerzeugung und -bearbeitung	-						
Elektronik & IT	Stärkefeld						
Kraftwagen und sonstiger Fahrzeugbau	-						
Möbel und sonstige Waren	-						
Reparatur und Installation von Maschinen	-						
Elektrizitätsversorgung	Stärkefeld						
Gasversorgung	-						
Wärme- und Kälteversorgung	Stärkefeld						
Handel mit Kraftfahrzeugen	-						
Großhandel	-						
Einzelhandel	-						

Legende: Deutlich über-durchschnittlich Leicht über-durchschnittlich Leicht unter-durchschnittlich Deutlich unter-durchschnittlich Keine Daten verfügbar

Quelle: Eigene Analyse

2.2.2. Regionen-Stärkefelder österreichischer Wirtschaftstätigkeit

Das Ziel dieses Abschnitts ist es, die regionalen Stärkefelder österreichischer Wirtschafts- und Handelstätigkeit einzuordnen. Analog zur Analyse der industriellen Stärkefelder erfolgt die Betrachtung der regionalen Ausrichtung der österreichischen Wirtschaft auf Basis quantitativer und qualitativer Indikatoren, die systematisch ausgewertet werden.

Die Analyse folgt einem mehrstufigen methodischen Zugang, der eine breite Betrachtung von Österreichs internationalen Wirtschaftstätigkeiten erlaubt. Hierfür werden die Dimensionen (1) Export- und Importstruktur nach Weltregionen, (2) Direktinvestitionen, (3) Unternehmensniederlassungen im Ausland und (4) Handels- und Investitionsabkommen berücksichtigt.

Die gewählte Vorgehensweise orientiert sich an internationalen Best Practices zur Analyse regionaler Wirtschaftsstärken und ist aus Kategorien der internationalen Wirtschaftsforschung fundiert. Die Kombination aus quantitativen Handelsdaten, Investitionsflüssen und institutionellen Rahmenbedingungen (wie Abkommen und Präsenz vor Ort) gilt als valider Standard zur systematischen Identifikation von wirtschaftlich relevanten Zielländern und Regionen.

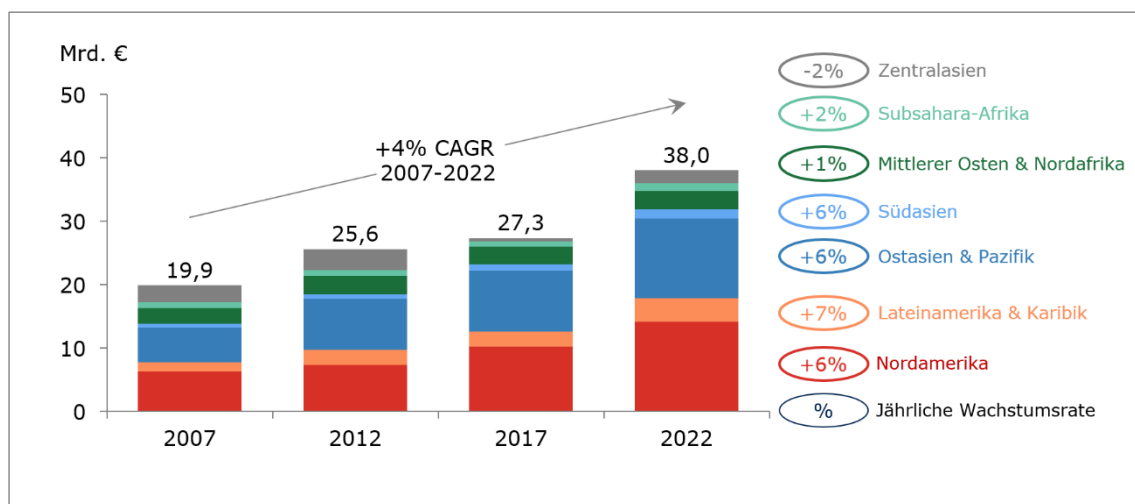
(1) Export- und Importstruktur nach Weltregionen

Auf Basis von Weltbankdaten (World Integrated Trade Solutions – kurz: WITS) wird die regionale Zusammensetzung der österreichischen Warenexporte und -importe im Zeitraum von 2007 bis 2022 analysiert. Der 15-Jahres-Zeitraum wird betrachtet, um Trends in der Export- und Importstruktur aufzuzeigen. Die Analyse geht bis ins Jahr 2022, da zum Zeitpunkt der Erstellung des Reports aus diesem Jahr die neuesten verfügbaren Daten der Weltbank stammen. Untersucht wird die Entwicklung sowohl in absoluten Zahlen als auch relativ zur Gesamtstruktur. Die Zeitreihenanalyse dient der Identifikation von Trends, Verschiebungen in regionalen Schwerpunkten sowie der Relevanz bestimmter Zielregionen im internationalen Handel Österreichs. Im Vergleich zu anderen Außenhandelsstatistiken wie Statistik Austria ergeben sich aufgrund von u.a. Währungsumrechnungen und anderer Datenbasis leichte Abweichungen.

Die Analyse erfolgt nach Weltregionen und umfasst Österreichs Exporte und Importe mit Nordamerika, Lateinamerika & Karibik, Südasien, Ostasien & Pazifik, dem Mittleren Osten & Nordafrika, Subsahara-Afrika, Europa sowie Zentralasien (eine Übersicht der Länder pro Weltregion findet sich in Anhang in Tabelle 4). Die Unterteilung der Regionen folgt der Klassifizierung der Weltbank (Weltbank, 2025). Die Region Europa & Zentralasien wurde darüber hinaus von den Autoren unterteilt, um eine genauere Betrachtung zu ermöglichen.

Mit Blick auf die **Exporte** dominieren Exporte von Österreich nach Europa, die einen Anteil von ca. 80% an den österreichischen Gesamtexporten ausmachen, was einem Wert von gut 150 Milliarden Euro entspricht. Mit weitem Abstand folgen Nordamerika (8% Anteil) und Ostasien & Pazifik (7% Anteil) als weitere wichtige Exportregionen. Bei den jährlichen Wachstumsraten über die letzten 15 Jahre von 2007-2022 wächst Österreichs Exportvolumen insgesamt um jährlich 3,8%, wobei eine Zunahme von Exporten vor allem in Lateinamerika & Karibik (7%), aber auch in Südasien, Ostasien & Pazifik sowie Nordamerika (jeweils 6%) erfolgt, während das Exportvolumen in Europa in diesem Zeitraum um 3,6% wuchs. Der Blick auf die österreichischen Exporte in der Abbildung 8 differenziert die Regionen außerhalb von Europa, die die verbleibenden 20% des Exportvolumens ausmachen.

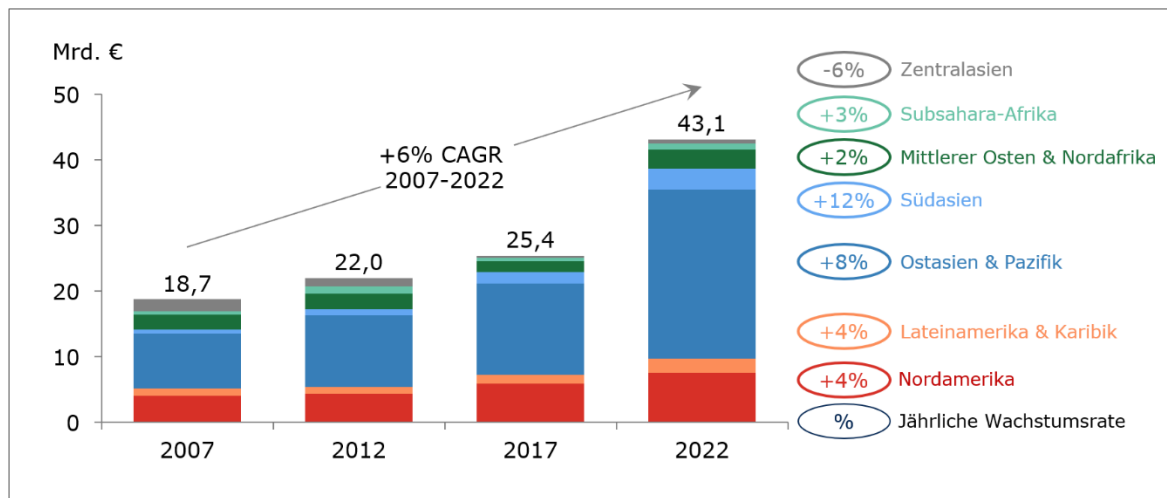
Abbildung 8: Österreichische Exporte, 2007-2022 (ohne Europa), in Mrd. €



Quelle: Eigene Darstellung anhand von WITS-Daten (2022)

Auch beim Blick auf die **Importe** ist die Region Europa die wichtigste Bezugsregion Österreichs. Der Importanteil aus dieser Region umfasst ein Volumen von knapp 160 Milliarden Euro, was einem relativen Anteil von knapp 79% entspricht. Die Region Ostasien & Pazifik verbucht mit 13% die zweitmeisten Importe nach Österreich, während alle weiteren Regionen zwischen <1% und 4% ausmachen. Mit Blick auf die jährlichen Wachstumsraten über die letzten 15 Jahre von 2007-2022 wächst Österreichs Importvolumen insgesamt um jährlich 4,3%. Während die Wachstumsrate an Importen aus Europa mit 3,9% leicht unter dem Gesamtdurchschnitt liegt, steigen in den letzten Jahren insbesondere Importe aus dem asiatischen Raum: Südasien verbucht eine jährliche Wachstumsrate von knapp 12% und die Region Ostasien & Pazifik eine jährliche Wachstumsrate von knapp 8%. Der Blick auf die österreichischen Importe in der Abbildung 9 differenziert alle Regionen außer Europa, die die verbleibenden gut 21% des Importvolumens ausmachen.

Abbildung 9: Österreichische Importe, 2007-2022 (ohne Europa), in Mrd. €



Quelle: Eigene Darstellung anhand von WITS-Daten (2022)

Mit Fokus auf den aktuellen Status quo (anhand der verfügbaren Daten von 2022) zeigt sich, dass die meisten österreichischen Exporte mit ca. 57 Milliarden Euro und 30% nach Deutschland gehen, gefolgt von Italien (7%), den USA (7%), der Schweiz (5%) und Frankreich (4%). Auch bei den weiteren häufigsten Handelspartnern finden sich europäische Länder wie Ungarn oder Polen, neben den USA ist lediglich China als nicht-europäisches Land vertreten.

Bei den Importen ist Deutschland das Land, von dem Österreich am meisten Waren bezieht – mit einem Gesamtwert von über 67 Milliarden Euro machen diese über 33% der importierten Güterwerte aus. Auf Platz zwei folgt China (8%), von dem Österreich deutlich mehr importiert als es exportiert. Auf den folgenden Plätzen finden sich Italien (6%) und die Schweiz (5%), aus den USA werden nur 3% der Güter importiert.

(2) Ausländische Direktinvestitionen (FDI)

Auf Basis von Daten der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) werden die Bestands- und Flussdaten österreichischer Direktinvestitionen im Ausland analysiert. Betrachtet werden sowohl Umfang und Entwicklung der Bestände als auch deren regionale und sektorale Struktur. FDI-Aktivitäten gelten dabei als Indikator für Marktnähe, strategische Langfristorientierung und institutionelle Verankerung österreichischer Unternehmen in ihren Zielmärkten.

Der **aktive Bestand österreichischer Direktinvestitionen im Ausland belief sich laut OeNB-Bestandsstatistik per Ende 2022 auf 243,1 Milliarden Euro** (Gesamtwert zu Marktpreisen), womit sich der bereits sehr mehreren Jahren zu

beobachtende Anstieg der Direktinvestitionen im Ausland fortsetzt. Dieser Gesamtwert ergibt sich als Summe aus Eigenkapital und sonstigem Direktinvestitionskapital (insbesondere konzerninternen Krediten) und wird zu Marktwerten ausgewiesen. Unter aktiven Direktinvestitionen werden im Einklang mit der OeNB jene grenzüberschreitenden Kapitalanlagen verstanden, bei denen ein in Österreich ansässiger Direktinvestor (physische oder juristische Person) eine Beteiligung von mindestens 10 % am stimmberechtigten Kapital eines Unternehmens im Ausland hält und damit eine dauerhafte Wirtschaftsbeziehung sowie einen spürbaren Einfluss auf das Management ausübt.

Regional konzentrieren sich die österreichischen Direktinvestitionen weiterhin stark auf Europa. Gut 149 Milliarden Euro und damit etwa 61% des weltweiten österreichischen Direktinvestitionsbestands entfällt auf Zielländer innerhalb der EU-27. Deutschland ist mit gut 36 Milliarden Euro an österreichischen Direktinvestitionen das größte Zielland. Besonders hervorzuheben ist auch die Bedeutung der österreichischen Direktinvestitionen in Länder in Mittel-, Ost- und Südosteuropa, die die OeNB als „CESEE-Region“ zusammenfasst. Diese Länder umfassen Albanien, Bosnien und Herzegowina, Bulgarien, Estland, Kosovo, Kroatien, Lettland, Litauen, Moldau, Nordmazedonien, Montenegro, Polen, Rumänien, Russland, Serbien, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ukraine, Ungarn und Weißrussland. In diesen Ländern befinden sich mit 80,5 Milliarden Euro fast ein Drittel aller österreichischen Direktinvestitionen. Außerhalb Europas sind die USA mit 18,6 Milliarden Euro das wichtigste außereuropäische Zielland. In Asien zählen China und Indien zu den wichtigsten Zielmärkten österreichischer Direktinvestitionen, insbesondere in technologieintensiven Industrien. Bei den Beständen der Direktinvestitionen in den Zielländern gab es von 2021 auf 2022 leichte Verschiebungen aus der EU (-3,6% des Gesamtbestands) nach Asien (+2,6% des Gesamtbestands) und Amerika (+1,4% des Gesamtbestands).

Branchenspezifisch liegt der Schwerpunkt österreichischer Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor, der einen deutlich größeren Anteil am FDI-Bestand aufweist als der Produktionssektor. Besonders hervorzuheben ist der Bereich Finanz- und Versicherungsdienstleistungen, der einen erheblichen Teil der Dienstleistungsbestände stellt und die starke Rolle des österreichischen Finanzsektors im europäischen Umfeld unterstreicht. Die industriellen Direktinvestitionen konzentrieren sich demgegenüber auf das verarbeitende Gewerbe und ausgewählte technologie- und kapitalintensive Branchen.

(3) Unternehmensniederlassungen im Ausland

Basierend auf Statistik Austria werden die regionalen Schwerpunkte österreichischer Unternehmensniederlassungen im Ausland ausgewertet. Die Existenz operativer Standorte gilt als Ausdruck direkter Marktbearbeitung und wird als Proxy für regionale Sichtbarkeit und Projektanbindungsfähigkeit gewertet.

Die jüngsten verfügbaren Daten stammen aus dem Jahr 2022 (Statistik Austria, 2025). In diesem Jahr verfügten **österreichische Unternehmen über insgesamt 7.588 Auslandstöchter in 122 Ländern auf fünf Kontinenten.** Diese

Niederlassungen beschäftigten im Jahresdurchschnitt etwa 1,4 Millionen Personen und erzielten einen Gesamtumsatz von knapp 630 Milliarden Euro. Im Vergleich zum Vorjahr bedeutet dies einen Anstieg der Anzahl der Auslandstöchter um 5,1 %, der Beschäftigten um 4,9% und der Umsatzerlöse um 23,6%. Diese Trends sind im Betrachtungsjahr in Teilen auch auf eine Post-Corona-Entwicklung zurückzuführen.

Die regionale Verteilung dieser Auslandstöchter zeigt eine starke Konzentration auf Europa: Knapp 64% der Auslandstöchter (4.830 Unternehmen) waren in EU-Mitgliedstaaten ansässig. In EU-Mitgliedstaaten waren 59% der Beschäftigten tätig und generierten dort knapp 52% der Gesamtumsätze.

Die wichtigsten Länder mit österreichischen Auslandstöchtern waren:

- Deutschland: 1.232 Unternehmen, 222.625 Beschäftigte, 82,3 Mrd. Euro Umsatz
- Tschechien: 486 Unternehmen, 113.149 Beschäftigte, 33,1 Mrd. Euro Umsatz
- Ungarn: 355 Unternehmen, 77.473 Beschäftigte, 21,3 Mrd. Euro Umsatz

Auch in Rumänien, Polen, der Slowakei und Italien haben österreichische Unternehmen starke Präsenzen von Auslandstöchtern. Auch im weiteren Raum um die EU herum gibt es starke Präsenzen, u.a. im Vereinigten Königreich und in der Türkei.

Außerhalb Europas waren österreichische Auslandstöchter vor allem in den Regionen Amerika und Asien präsent, wobei die Vereinigten Staaten und China die größten Anteile einnehmen:

- Vereinigte Staaten: 341 Unternehmen (4,5 % der Gesamtzahl), 88.607 Beschäftigte (6,3 %), 65,5 Mrd. Euro Umsatz (10,4 %)
- China: 239 Unternehmen (3,1 %), 46.247 Beschäftigte (3,3 %), 14,5 Mrd. Euro Umsatz (2,3 %)

In Afrika und Ozeanien war die Präsenz österreichischer Unternehmen vergleichsweise gering: In Afrika gibt es nur rund 90 aktive Unternehmen mit unter 20.000 Beschäftigten und einem Umsatzanteil von etwa 0,5%, in Ozeanien nur etwa 60 Unternehmen, die bei knapp 15.000 Beschäftigten einen Umsatzanteil von etwa 1,5% ausmachen.

Die Daten zeigen, dass österreichische Unternehmen ihre Auslandstätigkeiten im Jahr 2022 trotz globaler Herausforderungen weiter ausgebaut haben. Die starke Präsenz in Europa, insbesondere in den Nachbarländern, unterstreicht die Bedeutung dieser Märkte. Zugleich ist die Präsenz vor Ort in Afrika eher gering.

(4) Handels- und Investitionsschutzabkommen

Ergänzt wird die quantitative Analyse durch eine qualitative Betrachtung der Rolle Österreichs in europäischen und internationalen Handels- und Investitionsabkommen. Österreich profitiert als EU-Mitglied grundsätzlich von der Einbindung in das weitreichende Netz europäischer Freihandelsabkommen und Investitionsschutzabkommen, die zentrale Rahmenbedingungen für wirtschaftliche Kooperationen im Rahmen von Global Gateway setzen. Diese **europäischen Abkommen gelten vorrangig** und kommen in der Praxis in nahezu allen Zielländern zur Anwendung – womit die **Ausgangslage für EU-Mitgliedstaaten weitgehend vergleichbar ist**. Aktuell gibt es mehr als 40 präferenzielle Handelsabkommen mit über 70 Ländern (eine Übersicht bietet WKO, 2025).

Zusätzlich zu den EU-weiten Vereinbarungen unterhält Österreich aktuell 48 bilaterale Investitionsschutzabkommen (BITs) mit Drittstaaten sowie weitere vier BITs, die formal beendet wurden, jedoch aufgrund sogenannter „Sunset-Klauseln“ Übergangsfristen für bestehende Investitionen bieten (BMWET, 2025). Diese Abkommen umfassen insbesondere Staaten in Osteuropa, Zentralasien sowie Teile Afrikas und Asiens – darunter Serbien, Usbekistan, Kasachstan, Kirgisistan, Ägypten und Vietnam. Die meisten dieser Verträge wurden in den 1990er- und frühen 2000er-Jahren abgeschlossen und existierten somit bereits vor vergleichbaren EU-Abkommen. Ihre praktische Relevanz ergibt sich vor allem daraus, dass sie spezifische rechtliche Schutzmaßnahmen wie Investor-Staat-Schiedsverfahren und Enteignungsschutz enthalten, die in moderneren EU-Verträgen oft weniger ausgeprägt sind. Allerdings sind viele dieser älteren Abkommen in Teilen veraltet, in der Praxis schwierig durchsetzbar oder überschneiden sich mit inzwischen bestehenden EU-Instrumenten. Insbesondere nach dem Achmea-Urteil des Europäischen Gerichtshofs sind Konflikte mit EU-Recht möglich, was die strategische Effektivität bilateraler Abkommen mindert. Nichtsdestotrotz bleiben bilaterale Investitionsschutzabkommen in spezifischen Kontexten – etwa in Ländern mit schwacher Rechtsstaatlichkeit oder für Projektfinanzierungen über private Kanäle – eine potenziell wertvolle Ergänzung. Für Global Gateway stellen sie daher zwar keinen eigenständigen Erfolgsgaranten dar, können jedoch zusätzliche rechtliche Stabilität und Absicherung bieten, insbesondere in Ländern ohne bestehende EU-Abkommen oder in laufenden Investitionsschutzverfahren.

2.3. Gegenüberstellung österreichischer Stärkefelder mit Markt- und Projektchancen

In den vorangegangenen Kapiteln wurden der thematische (2.1.1) und der geografische Fokus (2.1.2) von Global Gateway dargestellt sowie die Stärkefelder-Industrien Österreichs identifiziert (2.2.1) und die wirtschaftliche Beziehungen Österreichs zu anderen Ländern untersucht (2.2.2). Das folgende Kapitel synthetisiert nun diese Erkenntnisse. Durch eine Gegenüberstellung österreichischer Industrie-Stärkefelder mit Global Gateway-Fokussektoren werden in Kapitel 2.3.1 **fünf (Sub-)Industrien identifiziert, in denen Österreich im Rahmen von Global Gateway einen Wettbewerbsvorteil besitzt**. In Kapitel 2.3.2 wird eine Einschätzung abgegeben, **zu welchem Ausmaß Österreich in den Regionen im Global Gateway-Fokus wirtschaftlich involviert** ist.

2.3.1. Gegenüberstellung österreichischer Industrie-Stärkefelder mit Global Gateway-Fokussektoren

Wie in Kapitel 2.1.1 beschrieben, werden Projekte im Rahmen von Global Gateway thematisch innerhalb von fünf übergreifenden Sektoren gefördert:

- Klima und Energie
- Verkehr
- Digitales
- Gesundheit
- Bildung und Forschung

In diesem Abschnitt werden die in Kapitel 2.2.1 identifizierten österreichischen Stärkefelder-Industrien mit den thematischen Sektoren von Global Gateway abgeglichen. Daraufgehend werden (Sub-)Industrien vertiefend betrachtet, die sowohl österreichische Stärkefelder sind als auch im Fokus von Global Gateway stehen.

Hierfür werden alle Industrien und Subindustrien entlang zweier Merkmale untersucht (siehe Anhang – Tabelle 6 für ein Mapping nach Industrien und Tabelle 6 für ein Mapping nach Global Gateway-Themenbereichen):

- Ist die Industrie im Fokus von Global Gateway? (ja/nein)
- Ist die Industrie ein österreichisches Stärkefeld? (ja/nein)

Hieraus ergibt sich eine Matrix mit vier Optionen, in der sich die untersuchten Sektoren eingliedern:

1. **Wettbewerbsvorteil und im Fokus von Global Gateway**
2. Wettbewerbsvorteil, aber kein Fokus von Global Gateway
3. **Kein Wettbewerbsvorteil und kein Fokus von Global Gateway**
4. Kein Wettbewerbsvorteil, aber im Fokus von Global Gateway

Die Industrien werden dabei auf der Y-Achse gemäß ihren quantitativ errechneten Stärkefelder-Bewertungen platziert. Die Platzierung auf der X-Achse erfolgt auf Grundlage der qualitativen Abdeckung der Industrien in Global Gateway. Diese Einschätzung erfolgt auf Grundlage der Abdeckungsanalyse in Tabelle 6: Wenn ein sehr hoher Teil der Industrie thematisch im Fokus von Global Gateway ist, wird die Global Gateway-Abdeckung als hoch eingestuft. Aus Gründen einer übersichtlichen Darstellung wurden neben den Industrien nur diejenigen Subindustrien in Abbildung 10 aufgenommen, die sowohl österreichische Stärkefelder als auch im Global Gateway-Fokus sind.

Auf Grundlage dieser Einteilung ergeben sich folgende Betrachtungen:

1. Wettbewerbsvorteil und im Fokus von Global Gateway

Drei Industrien und zwei Subindustrien befinden sich in diesem Cluster:

- Gesundheits- und Sozialwesen
- Wasserversorgung
- Erziehung und Unterricht (*Bildung*)
- Elektrizitätsversorgung (aus der Industrie Energieversorgung)
- Herstellung von Elektronik & IT (aus der Industrie Herstellung von Waren)

2. Wettbewerbsvorteil, aber kein Fokus von Global Gateway:

In fünf weiteren Industrien genießt Österreich einen Wettbewerbsvorteil, der jedoch aktuell nicht im Rahmen von Global Gateway nutzbar ist:

- Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden
- Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen
- Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen
- Beherbergung und Gastronomie
- Kunst, Unterhaltung und Erholung

3. Kein Wettbewerbsvorteil und kein Fokus von Global Gateway:

In zwei Industrien genießt Österreich weder einen Wettbewerbsvorteil, noch werden die Industrien im Rahmen von Global Gateway adressiert:

- Handel
- Grundstücks- und Wohnungswesen (*Immobilien*)

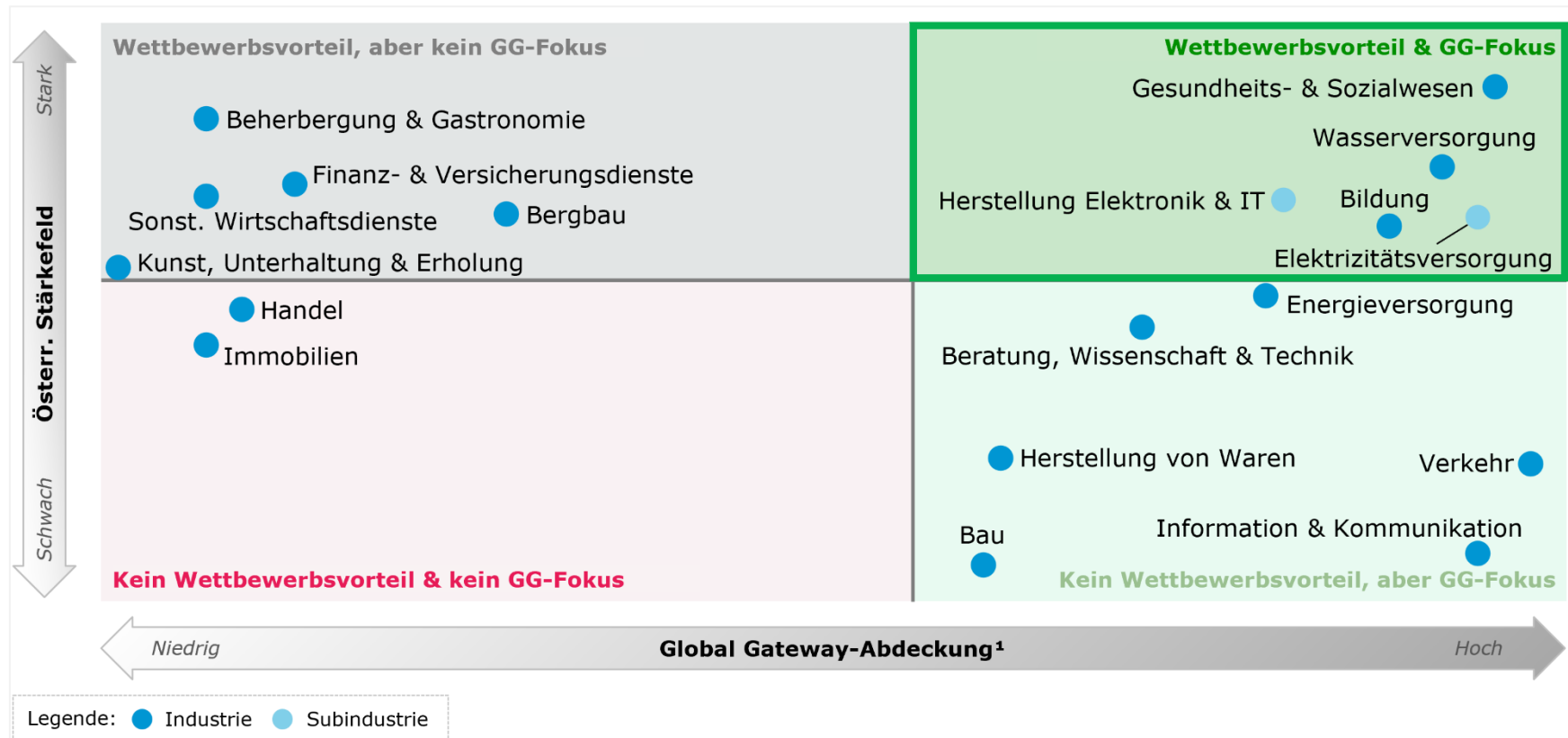
4. Kein Wettbewerbsvorteil, aber im Fokus von Global Gateway:

Vier Industrien sind zumindest teilweise im Fokus der Global Gateway-Initiative, aber keine österreichischen Stärkefelder:

- Verkehr und Lagerei
- Information und Kommunikation
- Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen (*Beratung, Wissenschaft und Technik*)
- Bau

Mit der Energieversorgung und der Herstellung von Waren befinden sich zwei große Industrien in diesem Bereich, bei denen in der Detailanalyse jeweils Subindustrien als Stärkefelder identifiziert wurden (siehe Kapitel 2.2.1).

Abbildung 10: Österreichs Stärkefelder und Global Gateway-Abdeckung



Quelle: Eigene Analyse

2.3.1. Wirtschaftliches Involvement Österreichs in den Global Gateway-Regionen

Die Analyse in Kapitel 2.2.2 zeigt, dass österreichische Unternehmen international in vielfältigen Regionen wirtschaftlich aktiv sind – über etablierte Handelsströme, umfangreiche Direktinvestitionen und ein dichtes Netz an Tochtergesellschaften. Dabei liegt ein wesentlicher regionaler Fokus auf Zielländern innerhalb der EU-27, auf die etwa 61% des weltweiten österreichischen Direktinvestitionsbestands von insgesamt gut 243 Milliarden Euro entfällt (im Jahr 2022). In Mittel-, Ost- und Südosteuropa kommt den österreichischen Direktinvestitionen eine herausgehobene Rolle zu. Hier befinden sich fast ein Drittel aller österreichischen Direktinvestitionen. Zusätzlich zeigt sich eine leichte Verschiebung der österreichischen Direktinvestitionen in Länder außerhalb Europas, insbesondere mit Schwerpunkt in Nordamerika und in asiatischen Wachstumsmärkten, speziell China und Indien.

Österreichs wirtschaftliche Aktivitäten decken in weiten Teilen die geografischen Schwerpunktregionen von Global Gateway ab, so etwa Südostasien, Lateinamerika & Karibik und Osteuropa. Österreichische Unternehmen verzeichnen dort deutliche Wachstumsraten, etwa eine jährliche Steigerung der Exporte nach Lateinamerika & Karibik um 7% sowie in die Regionen Ostasien & Pazifik sowie Südostasien jeweils um 6% (Zeitraum 2007-2022). Damit bieten bestehende Handels- und Investitionsströme strategische Anknüpfungspunkte für künftige Projekte.

Jedoch bleibt der Kontinent Afrika, trotz seiner zentralen Rolle mit über 50% der Global-Gateway-Flagship-Projekte, aktuell eine unterrepräsentierte Region hinsichtlich des österreichischen wirtschaftlichen Engagements. Österreichische Exporte und Importe mit Afrika sowie Direktinvestitionen sind im Vergleich zu anderen Regionen äußerst gering. Konkret entfällt auf den Kontinent Afrika lediglich rund 1% der österreichischen Importe und Exporte sowie ein marginaler Anteil am Gesamtbestand der österreichischen FDI. Ende 2022 wurden beispielsweise weniger als 2,6 Mrd. Euro Umsatz von österreichischen Auslandstöchtern in Afrika erzielt, was nur 0,5% des globalen Umsatzes dieser Niederlassungen entspricht.

Diese geringe wirtschaftliche Präsenz impliziert zwar Herausforderungen in Bezug auf lokales Marktverständnis und regionale Expertise, birgt jedoch zugleich erhebliche Potenziale. Österreichische Unternehmen sollten hier verstärkt Kooperationen mit lokalen Akteuren und Partnern sowie österreichischen bzw. europäischen Institutionen vor Ort anstreben, um ihre Wettbewerbsfähigkeit bei der Teilnahme an Global-Gateway-Projekten in Afrika zu erhöhen. Insbesondere könnte eine gezielte Förderung und Unterstützung bei der Etablierung vor Ort, etwa durch Wissens- und Technologietransfers sowie Ausbildungspartnerschaften, sinnvoll sein.

Beim Blick auf die Regionen ist zu bemerken, dass der geografische Scope von Global Gateway sehr breit gehalten ist und ohne spezifische Länderstrategien nicht differenzierend ist. Da Flagship-Projekte immer projektspezifisch sind, kann eine bestehende Expertise oder gar Präsenz österreichischer Unternehmen im jeweiligen Zielland hilfreich sein, stellt aber kein notwendiges Kriterium dar.

3. Realisierbarkeit und Beteiligung österreichischer Unternehmen

3.1. Bisherige Erfahrungen, Hindernisse, Erfolgsfaktoren

Die bisherigen Erfahrungen österreichischer Unternehmen mit der Global-Gateway-Initiative zeigen, dass eine Beteiligung an konkreten Projektvorhaben mit Herausforderungen verbunden sein wird. Die Global Gateway-Initiative befindet sich derzeit noch in der Initialphase und es fehlt bislang an operativer Klarheit und institutioneller Begleitung, insbesondere für Unternehmen mit wenig direktem Zugang zu EU-Institutionen oder entwicklungspolitischen Netzwerken. Zugänge zu Global Gateway sind aktuell fragmentiert, institutionell ungleich verteilt und prozessual wenig transparent.

Österreichische Unternehmen finden **in den meisten Fällen indirekten Zugang zu Global Gateway**. Eine Beteiligung an der Wertschöpfung im Rahmen von Flagship-Projekten für österreichische Unternehmen würde typischerweise über Rollen als Zulieferer oder Konsortialpartner erfolgen. Hierfür sind eine frühzeitige Präsenz in Arbeitsrunden zu Präqualifikation und technischen Spezifikationen wichtig, damit die Anforderungen mit eigenen Leistungsangeboten kompatibel sind und die Wahrscheinlichkeit erhöht wird, bei Vergaben berücksichtigt zu werden.

Um die verschiedenen **direkten Zugänge zu Global-Gateway-Projekten** systematisch zu erfassen, lassen sich auf Basis der Analyse sechs zentrale Wege identifizieren, die im Folgenden strukturiert dargestellt werden.

Zugang über die Business Advisory Group (BAG): Die Business Advisory Group wurde von der Europäischen Kommission als strategisches Dialogforum eingerichtet. Sie ermöglicht es ausgewählten Industrieakteuren, Rückmeldungen zur operativen Umsetzung von Global Gateway zu geben. Derzeit dominieren hier größere Unternehmen, zum Beispiel aus Deutschland und Frankreich. Auf österreichischer Seite ist das Unternehmen Andritz als einziges in der BAG vertreten. Die Österreichische Entwicklungsbank hat den Beobachterstatus. Eine direkte Teilnahme an der BAG oder ein Zugang zu den Diskussionspunkten aus BAG-Meetings kann einen strategischen Zugang zu frühzeitigen Informationen erleichtern.

Zugang über EU-Delegationen in den Zielländern oder EU-Institutionen wie DG INTPA: Eine Beteiligung an Projektentwicklungen kann über den Dialog mit Generaldirektionen erfolgen, etwa im Rahmen von Roundtables, bilateralen

Gesprächen und informellen Abstimmungsprozessen. Der Zugang zu diesen Formaten ist jedoch hoch selektiv und ressourcenintensiv. Ohne spezialisierte Public-Affairs-Strukturen ist eine effektive Anbindung dieses Kanals kaum möglich. Auf EU-Delegationen in den Zielländern können Unternehmen ebenfalls zugehen – dies ist in der Regel einfacher möglich.

Zugang über Mitgliedstaaten: Einige EU-Staaten wie Frankreich oder Deutschland verfügen über strukturierte außenwirtschaftliche Koordinationsmechanismen. Über Organisationen wie AFD, GIZ oder Business France werden nationale Unternehmen gezielt unterstützt. Diese Staaten wirken aktiv an der Projektgestaltung mit und platzieren ihre Industrieakteure für Global Gateway Projekte. Österreichische Unternehmen berichten aktuell von einem Mangel an systematischer Begleitung und wünschen sich eine nationale Stelle, die strategisch Zugangspunkte koordiniert und priorisiert. Auch ein Zugang über nationale Botschaften ist möglich, die den Kontakt zu lokalen Behörden herstellen können.

Zugang über Zielländer für Global Gateway-Projekte: Viele Global-Gateway-Projekte werden bottom-up angestoßen – etwa durch Ministerien oder Behörden in Partnerländern. Unternehmen mit regionaler Präsenz, developmentspolitischer Erfahrung oder bestehenden Beziehungen zu lokalen Behörden können sich hier frühzeitig positionieren. Lokale Vertretungen der Außenhandelskammer oder europäischen Handelskammer können häufig auch den Kontakt zu lokalen Behörden herstellen.

Zugang über Banken: Für Projekte, die Global Gateway-unterstützungswürdig sind, sollten Unternehmen in der Regel zunächst auf Geschäftsbanken zugehen, da die Garantie-Vergabe über Entwicklungsbanken meist nachgelagert abläuft. Bei spezifischen Fragen kann es aber auch hilfreich sein, sich direkt mit einer Entwicklungsbank auszutauschen.

Zugang über Industriepattformen und Arbeitsgruppen: Mehrere themenspezifische Arbeitsgruppen fungieren als informelle, vorbereitende Foren zur Sondierung von Projektideen und Partnerschaften im Global Gateway-Kontext. Ein Beispiel hierfür ist die Global Gateway Railway Working Group, in der Unternehmen zur Weiterentwicklung der Eisenbahninfrastruktur im südamerikanischen Raum involviert sind. Diese Gruppen spielen eine zentrale Rolle bei der thematischen Fokussierung von Investitionen und der Konsortialbildung. Die EU-Kommission bemüht sich derzeit darum, diese Arbeitsgruppen zu schaffen, um relevante europäische Akteure entlang der gesamten Wertschöpfungskette von Industrien zusammenzubringen und der europäischen Industrie den Marktzugang zu erleichtern und Erfolgchancen zu erhöhen. Der Zugang ist eher informell geregelt und läuft etwa über Industrie-Interessensvertretungen ab. Unternehmen mit starkem Netzwerkzugang und einer Einbindung in Interessensvertretungen haben somit einen Zugangsvorteil. Neben interessierten Unternehmen sind auch andere Akteure wie Finanzinstitutionen vertreten. Eine Teilnahme an entsprechenden Arbeitsgruppen kann ebenfalls einen strategischen Zugang zu frühzeitigen Informationen und möglichen Konsortialpartnern geben. Dieser Zugangsweg ist nicht Global Gateway-spezifisch, sondern wird von Unternehmen im Rahmen internationaler Projektförderungen auch anderweitig genutzt.

3.2. Analyse der Teilnahmeform und anfallender Initiativaufwände

Die Analyse bisheriger Flagship-Projekte zeigt, dass die Mehrzahl der Beteiligungen über **Konsortien** erfolgt. Dies betrifft insbesondere die größeren Infrastruktur- und Transformationsprojekte, bei denen häufig ein Generalunternehmer die Führungsrolle übernimmt. Für ein typisches Global Gateway-Projekt ist die Projektarchitektur auf arbeitsteilige Umsetzung ausgelegt. Innerhalb von Flagship-Projekten kann es für unterschiedliche Aufgabenbereiche unterschiedliche Projektausschreibungen und Verantwortlichkeiten geben. Eine Konsortialbildung ist daher häufig nicht nur organisatorisch erforderlich, sondern auch funktional notwendig. Für Unternehmen bedeutet das, dass die frühzeitige Einbindung in bestehende oder sich bildende Konsortien ein zentraler Erfolgsfaktor ist. Die Entscheidung über die Teilnahmeform liegt somit meist nicht primär beim Unternehmen selbst, sondern ist stark durch Projektstruktur, Ausschreibungsbedingungen und Zugang zu Netzwerken beeinflusst.

Einzelbewerbungen sind dagegen seltener und treten vorrangig in jenen Projektphasen auf, in denen Machbarkeitsstudien, Beratungsleistungen oder vorbereitende Analysen ausgeschrieben werden. In der Hauptumsetzungsphase erfordert die Projektstruktur hingegen häufig eine breite, fachliche, und organisatorische Abdeckung, die nur im Verbund darstellbar ist.

Für Unternehmen, die sich für eine Beteiligung an Global Gateway-Projekten interessieren, ist auch die **Abschätzung der Initiativaufwände** wichtig. In diesem Rahmen ist wichtig, auf die in Kapitel 2.1.3 detaillierten Prozesse zu verweisen:

Es lassen sich vier Hauptbereiche unterscheiden, in denen relevante Initiativaufwände für Unternehmen entstehen:

(1) **Frühzeitige Informationsgewinnung & Projektmonitoring:** Der Zugang zu Informationen über potenzielle Projekte, politische Prioritäten und strategische Anknüpfungspunkte ist im Kontext von Global Gateway derzeit fragmentiert. Unternehmen müssen daher Ressourcen in das Monitoring von Stakeholdern, Frühindikatoren und internationalen Plattformen investieren. Eine klar strukturierte Projektpipeline mit Statusübersicht existiert bislang nicht.

(2) **Strategische Positionierung & Interessensvertretung:** Die Sichtbarkeit in relevanten Gremien und Netzwerken ist für eine erfolgreiche Benennung von Projekten als Flagship-Projekte und eine spätere Beteiligung essenziell. Dies erfordert gezieltes Netzwerkmanagement, z.B. in Brüssel oder den europäischen Nationalstaaten, sowie den Aufbau von Kontakten zu EU-Institutionen, Durchführungspartnern und lokaler Politik und Verwaltung in Partnerländern. Gerade für Unternehmen ohne dedizierte Public-Affairs-Ressourcen stellt dies eine relevante Einstiegshürde dar.

(3) **Konsortialbildung & Partnermanagement:** Global-Gateway-Projekte haben typischerweise einen großen Umfang und sind teilweise transnational. Aufgrund des Projektumfangs ist die Bildung von Konsortien oft sinnvoll. Dies erfordert nicht nur strategische Überlegungen zu Rollen und Verantwortlichkeiten, sondern auch den frühzeitigen Abgleich mit Förderlogiken, regionalen Anforderungen und potenziellen Risiken. Dieser Prozess ist somit mit zusätzlichem internen Abstimmungsaufwand verbunden.

(4) **Technische Vorarbeiten & Machbarkeitsprüfungen:** Bereits in der Anbahnungsphase müssen Unternehmen erste technische Konzepte, Bedarfsanalysen oder Impact-Modelle erstellen, um Projektideen anschlussfähig zu machen. Diese Vorleistungen erfolgen in der Regel ohne Garantie auf Zuschlag und bergen daher ein unternehmerisches Risiko.

Im eigentlichen Ausschreibungsprozess (ab Veröffentlichung einer Ausschreibung) ist erwartbar, dass anfallende Kosten grundsätzlich mit denen für andere Finanzierungsinstrumente vergleichbar sind. Hier greifen vor allem für Großunternehmen bekannte Strukturen, standardisierte Einreichprozesse und ähnliche Anforderungen an Dokumentation, Nachweise und technische Angebotslegung für Unternehmen mit Erfahrung im EU-Förderbereich oder in entwicklungspolitischen Konsortien. Für große Unternehmen stellt insbesondere der erhöhte Initialaufwand in der strategischen Frühphase eine relevante Zugangshürde dar. Für kleine und mittelständische Unternehmen ohne spezialisierte Schnittstellenkompetenz oder institutionalisierte Netzwerke im EU-Umfeld stellt neben dem erhöhten Initialaufwand auch die komplexe Ausschreibungslogik und der dafür benötigte Personaleinsatz eine Hürde dar.

Der Aufwand für ein Unternehmen, ein Projekt in den politischen Vorschlagsprozess als Flagship-Projekt einzubringen, unterscheidet sich, aber kann als moderat beschrieben werden. Nach dem aktuellen Nominierungsprozess für Flagship-Projekte, wie er bei der Auswahl 2025 durchgeführt wurde, schlagen sowohl Mitgliedstaaten als auch die EU Projekte vor. Unternehmen können im Vorfeld auch selbst mit Akteuren in Kontakt treten und ihr Interesse bekunden, Flagship-Projekt zu werden. Einen Standardprozess mit fixer Aufwandsabschätzung gibt es hier jedoch nicht. Die größte Herausforderung für Unternehmen liegt somit in der vorgelagerten Anbahnungs- und Finanzierungsphase des Projekts, was häufig bereits vor einer offiziellen Ausschreibung mit einem erheblichen Bedarf an strategischer Vorbereitung, interner Koordination und externer Vernetzung verbunden ist. Hervorzuheben ist jedoch, dass diese Initiativaufwände im Rahmen solcher Projekte mit Finanzierung oder Garantien von öffentlichen Institutionen normal sind und der Nominierungsprozess als Global Gateway-Flagship keine grundlegend neue Komplexität in diese Prozesse bringt.

4. Handlungsempfehlungen

Die vorliegende Studie „Analyse zu Global Gateway – Potenziale, Realisierbarkeit und Unterstützung für österreichische Unternehmen“ hat die Global Gateway-Initiative der EU aus Sicht Österreichs untersucht. Durch empirische Analysen, eine Vielzahl an Experteninterviews und eine umfassende Literaturrecherche wurden österreichische Stärkefelder identifiziert, Potenziale für österreichische Unternehmen identifiziert sowie die Realisierbarkeit und Beteiligung österreichischer Unternehmen an Global Gateway-Projekten betrachtet.

Auf Grundlage der analytischen Erkenntnisse in dieser Studie sowie der originären Perspektiven diverser österreichischer Unternehmen aus Experteninterviews wurden wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen für Österreich hinsichtlich Förderungen und Policies abgeleitet. Global Gateway kann als ein Zeichen eines Paradigmenwechsels in der EU angesehen werden, bei dem Entwicklungszusammenarbeit und Handelsfinanzierung auf europäischer Ebene erstmalig zusammen gedacht werden. Dieser Prozess ist dynamisch und steht erst am Anfang. Global Gateway kann derzeit als Dach begriffen werden, unter dem sich eine Vielzahl von EU-Initiativen wiederfinden.

Die Empfehlungen zielen daher darauf ab, sowohl Österreichs Position im Status quo von Global Gateway auf nationaler und EU-Ebene zu stärken als auch zielgerichtete Vorschläge für eine zukünftige Weiterentwicklung der Initiative zu machen. Ziel dessen ist es, österreichische Unternehmen dabei zu unterstützen, durch eine Beteiligung an Global-Gateway-Projekten ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit auszubauen, neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen und langfristig stabile Marktpositionen in strategisch wichtigen Regionen zu sichern.

Im Zentrum der Global Gateway-Initiative stehen die Flagship-Projekte, die in der Regel Großprojekte mit einer hohen Entwicklungszeit und einem hohen Fördervolumen sind. Die Empfehlungen fokussieren sich daher darauf, die Partizipation österreichischer Unternehmen an Flagships zu erhöhen. Österreichische Unternehmen befinden sich bei solchen Projekten zumeist als Teilnehmer in einem größeren Konsortium und seltener in der Rolle als Generalunternehmer. Daher bedarf es Maßnahmen, die den frühzeitigen unternehmerischen Zugang zu Beteiligungsmöglichkeiten an Flagship-Projekten stärker unterstützen. Darüber hinaus werden Vorschläge zu anderen Förderformen im Rahmen von Global Gateway gemacht, die Flagships sinnvoll komplementieren und Zugangsmöglichkeiten österreichischer KMUs erhöhen können.

4.1. Empfehlungen für Maßnahmen auf nationaler Ebene

Aus den Interviews mit österreichischen Firmen zeigt sich, dass die Global Gateway-Initiative derzeit als wenig „nutzerfreundlich“ für Unternehmen wahrgenommen wird. Fehlende Klarheit über Prozesse und Beteiligungsmöglichkeiten hemmen die Partizipation österreichischer Unternehmen. Um dem entgegenzutreten, sollte Österreich auf nationaler Ebene eine zentrale Anlaufstelle einführen, proaktiv Gespräche mit Unternehmen suchen und Informationen zur Verfügung stellen.

Einrichtung einer nationalen Querschnittsstelle für Information und Beratung: Schaffung einer österreichischen Anlaufstelle, die alle Informationen für Unternehmen bereitstellen kann und ihnen mit Prozessunterstützung helfen kann. Aktuell existieren zahlreiche Ansprechpartner mit teilweise für Außenstehende unklarer Kompetenzverteilung (u.a. Außenministerium, Wirtschaftsministerium, Finanzministerium, OeEB, WKO, ADA). Unternehmen wünschen sich einen gemeinsamen Auftritt mit klarer erster Anlaufstelle, von der dann eine „Verteilung“ der Anliegen an die richtigen Institutionen erfolgt. Eine solche Querschnittsstelle sollte auch die Aufbereitung von Informationen und Beratung beinhalten. In Deutschland existiert z.B. eine zentrale Anlaufstelle für Unternehmen für Global Gateway bei der Germany Trade & Invest, der Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing. Eine Aufgabe dieser Querschnittsstelle wäre z.B. die Herausgabe eines aktuellen, an Unternehmen adressierten Leitfadens zu Möglichkeiten der Unterstützung bei der Projektfinanzierung, u.a. zur aktuellen Übersicht der verschiedenen Projekte, die über EFSD+ Garantien gedeckt und von Implementierungspartnern verantwortet werden. Im Rahmen einer zentralen Informationsstelle in Österreich könnte darüber hinaus ein Förderlotse für Unternehmen entwickelt werden, der eine Übersicht aller EU-Förderprogramme liefert.

Gezielte Ansprache und Unterstützung von Unternehmen: Proaktive Kontaktaufnahme zu österreichischen Unternehmen, die aktuell für Flagship-Projekte infrage kommen, um mit den Unternehmen gemeinsam zu erörtern, ob eine Bewerbung als Flagship-Projekt hilfreich ist und unterstützt werden kann. Aufgrund der Struktur der meisten Flagship-Projekte als große Projekte ist dies insbesondere für größere Unternehmen relevant. Darüber hinaus ist empfehlenswert, gezielt Interviews mit Unternehmen aus den identifizierten Stärkefeldern zu führen. Der Kontakt mit Unternehmen hilft einerseits, das Bewusstsein für Global Gateway-Unterstützungen bei den Unternehmen zu erhöhen. Andererseits ermöglicht es dem österreichischen Staat, frühzeitig potenziell interessante Projekte aus dem eigenen Land zu identifizieren, die als zukünftige Flagship-Projekte eingebracht werden können. Zur Identifikation relevanter Unternehmen bietet sich eine Orientierung an den im Bericht identifizierten Global Gateway-relevanten Stärkefeldern an. Zudem erscheint es sinnvoll mögliche österreichische Generalunternehmer in Großprojekten zu kontaktieren. Hierfür kommen nicht sehr viele Unternehmen in Frage, eine Identifikation könnte etwa über die zentrale Beteiligung in vergangenen Großprojekten erfolgen. Darüber hinaus zeigt die Analyse österreichischer Handelstätigkeiten, dass Österreich aufgrund bestehender Wirtschaftsaktivitäten in den Regionen der europäischen Nachbarschaft (Westbalkan, Osteuropa) eine

hervorgehobene Rolle zukommen kann. Diese Stärke kann durch gezielte Ansprache und Sensibilisierung dort aktiver österreichischer Unternehmen für die Flagship-Projekte der europäischen Nachbarschaft weiter ausgebaut werden. Auf der anderen Seite macht Afrika zwar einen Schwerpunkt bei Flagship-Projekten aus, Österreich weist in dieser Region jedoch nur begrenzt Investitions- und Projektaktivität auf. Eine gezielte Unterstützung von Unternehmen, die in dieser Region aktiv werden wollen, kann hier zusätzlich Potenziale schaffen.

Informationskampagne für kleine und mittelständische Unternehmen: Der Zugang zu Informationen, wie Unternehmen an Global Gateway-Projekten partizipieren können, ist sehr fragmentiert strukturiert. Dabei erfolgt die Suche nach Zulieferern oder Konsortialpartnern bei Großprojekten wie den Flagship-Projekten in der Regel bereits, bevor das Projekt den Flagship-Status erhält. Mittelständische Unternehmen haben daher meist geringe Chancen, in der Anbahnungsphase solcher Projekte zu partizipieren, wenn sie nicht bereits über ihr Netzwerk mit Generalunternehmern in Kontakt stehen. Österreich sollte sich dafür einsetzen, dass kleine und mittelständische Unternehmen über die (indirekten) Beteiligungsmöglichkeiten an internationalen Infrastrukturprojekten frühzeitig informiert sind und für sie relevante Chancen nutzen können, ein Teil von Großprojekten und globalen Wertschöpfungsketten zu sein. Chancen ergeben sich hier vor allem als Zulieferer oder in spezialisierten Bereichen wie zum Beispiel beratenden Ingenieuren für Bauprojekte. Auch für diese Kampagnen bieten die zuvor identifizierten Global Gateway-relevanten Stärkefelder der österreichischen Wirtschaft einen guten Startpunkt zur Zielgruppenidentifikation. Eine Informationskampagne könnte dann z.B. gemeinsam mit anderen relevanten Institutionen oder Branchenvertretungen entwickelt und durchgeführt werden.

4.2. Empfehlungen für Österreichs Position auf EU-Ebene

Unsere Expertengespräche zeigen, dass Unternehmen auch auf der EU-Ebene eine hohe Unsicherheit über Global Gateway-Prozesse und Teilnahmemöglichkeiten haben. Österreich sollte sich daher auf EU-Ebene dafür einsetzen, dass die Prozesse der Global Gateway-Initiative einfacher nachzuvollziehen sind, Unternehmen eine bessere Übersicht über Beteiligungsmöglichkeiten bekommen und sich selbst aktiver in die Mitgestaltung von Global Gateway einbringen können. Konkret empfehlen wir daher drei Ansatzpunkte:

Schaffung klarer Ansprechpartner auf EU-Ebene: Österreich sollte sich dafür einsetzen, dass Unternehmen auf EU-Ebene eine klare Anlaufstelle für Global Gateway-bezogenen Prozesse erhalten. Aktuell beklagen viele Unternehmen auf EU-Ebene ein Informationsdefizit, was die richtigen Ansprechpartner angeht und müssen mit vielen Akteuren (z.B. DGs, Entwicklungsbanken) parallel sprechen. Das kann etwa in Form einer zentralen ersten Anlaufstelle umgesetzt werden, die Kontaktpunkte bündelt, zu den richtigen Ansprechpartnern vermitteln kann und somit

die Prozesseffizienz erhöht. Ansprechpartner auf EU-Ebene sollten grundsätzliche Prozessinformationen bereitstellen können sowie auf lokale Angebote verweisen, sofern vorhanden.

Einrichtung einer zentralen Informationsplattform als „single source of truth“: Österreich sollte die Einrichtung einer zentralisierten digitalen Informationsplattform zu Global Gateway für Unternehmen unterstützen. Eine solche Plattform erhöht die Transparenz und die Kommunikation von Global Gateway gegenüber Unternehmen. Auf einer solchen Plattform können Unternehmen über alle Global Gateway-Projekte hinweg aktuelle Daten zu Projektstatus, Fortschritt, beteiligten Akteuren sowie Finanzierungsmechanismen einsehen. Darüber hinaus sollte eine erhöhte Sichtbarkeit der Global Gateway-Tools geschaffen werden, die für den privaten Sektor relevant sind, inklusive möglicher Tools, die eine KMU-Unterstützung fördern. Die Einrichtung einer solchen Plattform würde die oben empfohlenen Plattform in Österreich inhaltlich entlasten und es möglich machen sich ebendort auf die österreichischen Spezifika zu fokussieren.

Stärkere Einbindung von europäischen Unternehmen: Um die Vision starker Unternehmensbeteiligung an internationalen Infrastrukturprojekten zu unterstützen, muss die EU ihre Kommunikation mit Unternehmen verbessern und zusätzliche Möglichkeiten schaffen, damit Unternehmen die Global Gateway-Initiative stärker vorantreiben wollen. Europäischen Unternehmen fehlt oft eine klare Anleitung, wie sie konkret vorgehen sollen und eine Übersicht, welche Unterstützungsleistungen sie genau erwarten können. Wir empfehlen, dass Österreich sich dafür einsetzt, die Rolle der Business Advisory Group auszubauen, indem Mitglieder der Gruppe stärkere Mitspracherechte in Entscheidungsprozessen erhalten und unter anderem die Möglichkeit bekommen, selbst konkrete Projekte vorzuschlagen. Die Mitgliedschaft in der Business Advisory Group sollte auf rotierender Basis auch organisierten Vertretern kleinerer Unternehmen offenstehen, wobei die EU deren Mitwirken aktiv unterstützen sollte.

4.3. Empfehlungen für Österreichs Position zu einer zukünftigen Global Gateway-Ausgestaltung

Neben dem Fokus auf aktuelle Handlungsoptionen ist auch ein Blick in die Zukunft von Global Gateway wichtig. Der neue mehrjährige Finanzrahmen der EU für 2028 bis 2034 wird bereits aktuell verhandelt. Ab 2028 gibt es somit für die Global Gateway-Initiative erstmals die Möglichkeit, eine eigene Position im EU-Haushalt zu erhalten. Parallel dazu arbeitet die EU-Kommission an Verbesserungen der Struktur der Global Gateway-Initiative auch vor 2028.

Wir empfehlen, dass Österreich in Diskussionen auf EU-Ebene aktiv Einfluss auf die zukünftige Ausgestaltung nimmt, um die Global Gateway-Initiative für österreichische Unternehmen so attraktiv wie möglich zu machen. Eine hohe Attraktivität für österreichische Unternehmen besteht, wenn die von uns identifizierten

Stärkefelder Österreichs förderwürdig nach Global Gateway sind und die Zugangsmöglichkeiten für KMUs deutlich erweitert werden. Diese in die Zukunft gerichteten Empfehlungen haben zwangsläufig einen geringeren Härtegrad.

Einrichtung eines Fonds zur Förderung kleinerer Projekte: Österreich könnte sich z.B. dafür einsetzen, dass im Rahmen des Global Gateway verstärkt auch kleinere Projekte gefördert werden können. Dies könnte etwa im Rahmen eines dedizierten Fonds mit einem Gesamtvolumen von zunächst beispielsweise 500 Millionen Euro erfolgen. Inhalt eines solchen Fonds wäre die Förderung kleinerer, wirkungsstarker Projekte mit einem Fördervolumen von bis zu 25 Millionen Euro, das als direkter Projektzuschuss ausgezahlt wird. Von diesem Fonds könnten insbesondere österreichische KMUs sowie Startups profitieren, die breitere Zugangsmöglichkeiten zu Global Gateway erhalten würden.

Direkte EU-Ausschreibungen über ‚Call for Proposals‘: Die EU könnte Projektausschreibungen für Fokusthemen im Rahmen von Global Gateway über einen Call for Proposals organisieren. Bei einem solchen Vorgehen würde die EU selbst entscheiden, welchen Projekten sie nach vorher definierten Kriterien den Zuschlag erteilt. Das Konzept könnte als best practice Transfer aus einem anderen Bereich übernommen werden: In 2024 wurde ein solcher Call for Proposals auf EU-Ebene bereits im Rahmen der EU-Verordnung über kritische Rohstoffe durchgeführt (eine ausführliche Beschreibung des Prozesses findet sich bei GTAI, 2025b). Ausgewählte Projekte profitieren von der Vermittlung von Finanzierungen und der Vernetzung mit relevanten Abnehmern. Wir empfehlen, dass in Österreich geprüft wird, für welche Themenbereiche ein solcher Call for Proposals im Rahmen von Global Gateway sinnvoll sein könnte.

Sicherstellung fairer Wettbewerbsbedingungen: Österreich sollte sich dafür einsetzen, dass das Wettbewerbsumfeld von zukünftigen Flagship-Ausschreibungen für europäische Bewerber fair ist, indem die Global Gateway-Prinzipien in konkrete Ausschreibungskriterien umgewandelt werden. Das kann etwa die Berücksichtigung von ESG-Kriterien in Ausschreibungsanforderungen beinhalten, um die Global Gateway-Kriterien der Umweltfreundlichkeit und Sauberkeit sowie der Good Governance und Transparenz zu erfüllen. Auch der Aufbau einer Lieferantenplattform sollte erwogen werden, über die Generalunternehmer geprüfte Zulieferer auswählen und potenzielle Partner frühzeitig über neue Projektmöglichkeiten informiert werden können. Im Sinne nachhaltiger Infrastrukturinvestments sollte Österreich sich dafür einsetzen, dass im Ausschreibungsprozess das Verfahren des „most economically advantageous tender“ genutzt wird, bei dem das gesamtwirtschaftlichste Angebot im Vergabeprozess ausgewählt wird. Darüber hinaus sollte Österreich eine Perspektive darauf entwickeln, wie man auf europäischer Ebene bei Global Gateway-Projekten mit Staatsunternehmen umgeht, die gegebenenfalls nicht zu marktgerechten Preisen anbieten.

Fokussierung des thematischen Global Gateway-Spektrums auf Stärken: Im Rahmen dieses Reports wurde eine sektorale Stärkefeldanalyse durchgeführt. Österreich sollte sich dafür einsetzen, dass sich die identifizierten, nationalen Stärkefelder weiterhin im Fokus von Global Gateway wiederfinden. Dies kann sowohl gesamte Industrien betreffen als auch einzelne Unternehmen im Rahmen einer

Industrie, um etwa eine Förderwürdigkeit neuer Technologien auf EU-Ebene zu ermöglichen, bei denen österreichische Unternehmen führend sind. Darüber hinaus kann Österreich sich dafür einsetzen, dass Stärkefelder, die aktuell weniger im Fokus von Global Gateway sind, ebenfalls im Rahmen von Flagship-Projekten gefördert werden können – zum Beispiel im Bereich der Finanz- und Versicherungsdienste.

Diskussion über die regionale Fokussierung der Global Gateway-Aktivitäten: Im Rahmen dieses Reports wurde Österreichs Verbindungen mit anderen Wirtschaftsregionen untersucht. Der regionale Fokus der Global Gateway-Initiative ist aktuell sehr breit gefasst, wenngleich eine Mehrheit an Projekten in Afrika angesiedelt ist. Eine Möglichkeit ist, Global Gateway in der Zukunft fokussierter mit EU-spezifischen Länderstrategien zu verknüpfen. Österreich sollte hier eine Perspektive entwickeln, ob ein solcher Fokus im landeseigenen Interesse wäre und welche regionalen Schwerpunktsetzungen interessant wären.

5. Fazit

Die Global Gateway-Initiative markiert einen wichtigen strategischen Wendepunkt für die Europäische Union, da erstmals Entwicklungszusammenarbeit und Handelsfinanzierung auf EU-Ebene systematisch miteinander verknüpft werden. Für Österreich eröffnen sich Chancen, sich aktiv einzubringen und nachhaltig zu positionieren. Die Initiative bietet erhebliche wirtschaftliche Potenziale, insbesondere für österreichische Industrie-Stärkefelder wie Gesundheit und Sozialwesen, Wasserversorgung, Elektrizitätsversorgung, Herstellung von Elektronik und IT sowie Bildung.

Im Rahmen von Global Gateway Flagship-Projekten bieten sich österreichischen Unternehmen vor allem als Zulieferer oder Konsortialpartner Möglichkeiten. Hierfür ist eine gute Kenntnis über Projektmöglichkeiten unabdingbar, um frühzeitig mit dem jeweiligen Generalunternehmern in Kontakt treten zu können. Eine höhere Partizipation österreichischer Unternehmen kann daher nicht durch einmalige Unternehmensförderungen erreicht werden, sondern bedarf einer grundlegend guten Aufstellung der österreichischen Unterstützungslandschaft für Auslandsinvestitionen, die mit einer klaren nationalen Anlaufstelle für Unternehmen beginnt.

Im Report sind konkrete Handlungsempfehlungen auf nationaler und auf EU-Ebene dargestellt, um unter der aktuellen Global Gateway-Initiative die österreichische Partizipation zu verbessern. Spätestens mit dem neuen Mehrjährigen Finanzrahmen ab 2028, der aktuell verhandelt wird, wird sich auch die Ausgestaltung der Global Gateway-Initiative noch einmal anpassen. Die Verhandlungen zum neuen Mehrjährigen Finanzrahmen finden bereits jetzt statt - Österreich sollte das nutzen, um wichtige Eckpfeiler der Global Gateway-Initiative der Zukunft einzuschlagen, die Österreichs Wirtschaft, insbesondere KMUs, den Zugang erleichtern. Konkrete Vorschläge hierfür gibt es in Form von Instrumenten wie einem Global Gateway-Sonderfonds zur Förderung kleinerer Projekte sowie direkten EU-Ausschreibungen über einen ‚Call for Proposals‘.

Um die hier dargestellten Empfehlungen erfolgreich umzusetzen, bedarf es sowohl auf politischer als auch auf wirtschaftlicher Ebene eines abgestimmten und proaktiven Vorgehens. Zentrale Schritte umfassen dabei auf nationaler Ebene zunächst die Etablierung der empfohlenen nationalen Anlaufstelle und im Anschluss eine Informationskampagne. Auf EU-Ebene sollte Österreich eine koordinierte Einflussnahme ausüben, um Global Gateway für österreichische Firmen attraktiver zu machen. Vorschläge sind hier der Einsatz für eine verbesserte Informationsgrundlage für Unternehmen und eine verstärkte Einbindung von Unternehmen, inklusive KMU-Vertretern, in Global Gateway-Prozesse.

6. Literaturverzeichnis

Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus (2025). Bilaterale Investitionsschutzabkommen – Länder. Abgerufen von <https://www.bmwet.gv.at/Themen/International/Handels-und-Investitionspolitik/Investitionspolitik/BilateraleInvestitionsschutzabkommen-Laender.html>

(Deutsches) Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (2025). Global Gateway. Abgerufen von <https://www.bmz.de/de/service/lexikon/global-gateway-118294>

Concord (2024). New research finds Global Gateway projects currently lacking ambition regarding inequality reduction in partner countries. Abgerufen von <https://concordeurope.org/2024/05/24/you-cannot-reach-the-poorest-if-you-dont-know-who-they-are-new-research-finds-global-gateway-projects-currently-lacking-ambition-regarding-inequality-reduction-in-partner-c/>

DEG (2024). DEG: Erste Finanzierungszusage mit EU-Garantie. Abgerufen von https://www.deginvest.de/Newsroom/News/Pressemitteilungen-Details_804736.html

ECDPM (2024). Global Gateway: Where now and where to next? Abgerufen von <https://ecdpm.org/work/global-gateway-where-now-and-where-next>

Eurodad (2024). Who profits from the Global Gateway? Abgerufen von https://www.eurodad.org/who_profits_from_the_global_gateway_the_eu_s_new_strategy_for_development_cooperation

Eurostat (2022). Structural Business Database. Abgerufen von <https://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/database>

Europäische Kommission (2023). Global Gateway Business Advisory Group - List of members and observers. Abgerufen von https://international-partnerships.ec.europa.eu/document/8f0954fc-34ed-45fe-8c68-b59015e98b41_en

Europäische Kommission (2025a). Global Gateway – Überblick. Abgerufen von https://international-partnerships.ec.europa.eu/policies/global-gateway/global-gateway-overview_de

Europäische Kommission (2025b). Global Gateway Civil Society and Local Authorities Advisory Platform. Abgerufen von https://international-partnerships.ec.europa.eu/policies/global-gateway/governance/global-gateway-civil-society-and-local-authorities-advisory-platform_en?prefLang=de

Europäische Kommission (2025c). EU contribution to the Partnership for Global Infrastructure and Investment. Abgerufen von https://international-partnerships.ec.europa.eu/policies/global-gateway/eu-contribution-partnership-global-infrastructure-and-investment_en?utm_source=chatgpt.com

Europäische Kommission (2025d). Overview of EFSD and EFSD+ Guarantees. Abgerufen von https://international-partnerships.ec.europa.eu/funding-and-technical-assistance/funding-instruments/european-fund-sustainable-development-plus/overview-efsd-and-efsd-guarantees_en

Europäischer Rat (2022). Global Gateway – Critères d'identification des projets phares ('flagships'). Abgerufen von <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10532-2022-INIT/x/pdf>

Europäischer Rat (2024). The list of Global Gateway flagship projects for 2025 and amendments to the lists of Global Gateway flagship projects for 2023 and 2024. Abgerufen von <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-15281-2024-INIT/en/pdf>

Germany Trade & Invest (2024a). Große Investitionen in grüne Energie in Afrika sind machbar. Abgerufen von <https://www.gtai.de/de/trade/angola/specials/-grosse-investitionen-in-gruene-energie-in-afrika-sind-machbar--1837374>

Germany Trade & Invest (2024b). EFSD+ erweitert Finanzierungsrahmen für Global Gateway. Abgerufen von <https://www.gtai.de/de/trade/eu/specials/-efsd-erweitert-finanzierungsrahmen-fuer-global-gateway-1761920>

Germany Trade & Invest (2025a). Internationale Ausschreibungen und Projekte. Abgerufen von <https://www.gtai.de/de/trade/ausschreibungen-projekte>

Germany Trade & Invest (2025b). EU fördert 47 Projekte für Rohstoffsicherheit in Europa. Abgerufen von <https://www.gtai.de/de/trade/eu/specials/eu-foerdert-47-projekte-fuer-rohstoffsicherheit-in-europa-1883066>

Konrad-Adenauer-Stiftung (2025). Lessons from China's Belt and Road Initiative: Strategic Pathways for the EU's Global Gateway. Abgerufen von <https://www.kas.de/en/web/mned-bruessel/laenderberichte/detail/-/content/lessons-from-china-s-belt-and-road-initiative-strategic-pathways-for-the-eu-s-global-gateway>

Österreichische Nationalbank (2025). OeNB Report 2025/4: Direktinvestitionen 2022. Österreichische Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Österreich. Abgerufen von <https://www.oenb.at/Publikationen/Volkswirtschaft/reports/2025/oenb-report-2025-4-sh-di/html-version.html>

Politico (2022). Abgerufen von <https://www.politico.eu/article/global-gateway-european-union-launch-china-belt-and-road/>

Statistik Austria (2024). ÖNACE 2008 Grundstruktur. Abgerufen von https://www.statistik.at/kdb/downloads/pdf/prod/OENACE2008_DE_CTI.pdf

Statistik Austria (2025). Outward-FATS Abgerufen von <https://www.statistik.at/statistiken/industrie-bau-handel-und-dienstleistungen/auslandskontrollierte-unternehmen-fats/outward-fats>

Weltbank (2025). World Bank Countries and Economies. Abgerufen von [Countries | Data](https://data.worldbank.org/)

WKO (2025). Handelsabkommen und Investitionsabkommen der EU mit Drittstaaten. Abgerufen von <https://www.wko.at/aussenwirtschaft/handels-investitionsabkommen-eu-drittstaaten>

World Economic Forum (2023). China's Belt and Road Initiative turns 10. Here's what to know. Abgerufen von <https://www.weforum.org/stories/2023/11/china-belt-road-initiative-trade-bri-silk-road/>

Wir danken Germany Trade & Invest für den fachlichen Austausch im Rahmen der Erstellung dieses Berichts.

7. Anhang

Tabelle 3: ÖNACE Grundstruktur

Abschnitt	Bezeichnung
A	Land- und Forstwirtschaft, Fischerei
B	Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden
C	Herstellung von Waren
D	Energieversorgung
E	Wasserversorgung; Abwasser- und Abfallentsorgung und Beseitigung von Umweltverschmutzungen
F	Bau
G	Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen
H	Verkehr und Lagerei
I	Beherbergung und Gastronomie
J	Information und Kommunikation
K	Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen
L	Grundstücks- und Wohnungswesen
M	Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen
N	Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen
O	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung; Sozialversicherung
P	Erziehung und Unterricht
Q	Gesundheits- und Sozialwesen
R	Kunst, Unterhaltung und Erholung
S	Erbringung von sonstigen Dienstleistungen
T	Private Haushalte mit Hauspersonal; Herstellung von Waren und Erbringung von Dienstleistungen durch private Haushalte für den Eigenbedarf ohne ausgeprägten Schwerpunkt
U	Exterritoriale Organisationen und Körperschaften

Quelle: Statistik Austria (2024)

Die volle Liste der Industrieklassifizierung ist bei Statistik Austria verfügbar unter https://www.statistik.at/kdb/downloads/pdf/prod/OENACE2008_DE_CTI.pdf

Tabelle 4: Übersicht der Länder pro Weltregion

Weltregion	Länder
Europa	Albanien, Andorra, Belarus, Belgien, Bosnien und Herzegowina, Bulgarien, Dänemark, Deutschland, Estland, Faröer, Finnland, Frankreich, Gibraltar, Griechenland, Grönland, Irland, Island, Isle of Man, Italien, Kanalinseln, Kroatien, Kosovo, Lettland, Liechtenstein, Litauen, Luxemburg, Monaco, Montenegro, Niederlande, Nordmazedonien, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Republik Moldau, Rumänien, San Marino, Schweden, Schweiz, Serbien, Slowakei, Slowenien, Spanien, Tschechien, Türkei, Ukraine, Ungarn, Vereinigtes Königreich, Zypern
Lateinamerika & Karibik	Antigua und Barbuda, Argentinien, Aruba, Bahamas, Barbados, Belize, Bolivien, Brasilien, Britische Jungferninseln, Kaimaninseln, Chile, Kolumbien, Costa Rica, Kuba, Curaçao, Dominica, Dominikanische Republik, Ecuador, El Salvador, Grenada, Guatemala, Guyana, Haiti, Honduras, Jamaika, Mexiko, Nicaragua, Panama, Paraguay, Peru, Puerto Rico, Sint Maarten (niederländischer Teil), St. Kitts und Nevis, St. Lucia, Saint-Martin (französischer Teil), St. Vincent und die Grenadinen, Suriname, Trinidad und Tobago, Turks- und Caicosinseln, Uruguay, Venezuela, Amerikanische Jungferninseln
Naher und Mittlerer Osten & Nordafrika	Ägypten, Algerien, Bahrain, Dschibuti, Iran, Irak, Israel, Jemen, Jordanien, Katar, Kuwait, Libanon, Libyen, Malta, Marokko, Oman, Saudi-Arabien, Syrien, Tunesien, Vereinigte Arabische Emirate, Westjordanland und Gazastreifen
Nordamerika	Bermuda, Kanada, Vereinigte Staaten
Ostasien & Pazifik	Amerikanisch-Samoa, Australien, Brunei, China, Fidschi, Französisch-Polynesien, Hong Kong, Indonesien, Japan, Kambodscha, Kiribati, Laos, Macau, Malaysia, Marshallinseln, Mikronesien, Mongolei, Myanmar, Nauru, Neukaledonien, Neuseeland, Nördliche Marianen, Nordkorea, Osttimor, Palau, Papua-Neuguinea, Philippinen, Salomonen, Samoa, Singapur, Südkorea, Thailand, Tonga, Tuvalu, Vanuatu, Vietnam
Subsahara-Afrika	Angola, Äquatorialguinea, Äthiopien, Benin, Botsuana, Burkina Faso, Burundi, Elfenbeinküste, Eritrea, Eswatini, Gabun, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Kamerun, Kap Verde, Kenia, Komoren, Kongo, Demokratische Republik, Kongo, Republik, Lesotho, Liberia, Madagaskar, Malawi, Mali, Mauretanien, Mauritius, Mosambik, Namibia, Niger, Nigeria, Ruanda, Sambia, São Tomé und Príncipe, Senegal, Seychellen, Sierra Leone, Simbabwe, Somalia, Sudan, Südafrika, Südsudan, Tansania, Togo, Tschad, Uganda, Zentralafrikanische Republik
Südasien	Afghanistan, Bangladesch, Bhutan, Indien, Malediven, Nepal, Pakistan, Sri Lanka
Zentralasien	Armenien, Aserbaidshan, Georgien, Kasachstan, Kirgisistan, Russland, Tadschikistan, Turkmenistan, Usbekistan

Quelle: Weltbank (2025)

Die Unterteilung der Regionen folgt der Klassifizierung der Weltbank (Weltbank, 2025). Die Region Europa & Zentralasien wurde darüber hinaus von den Autoren unterteilt, um eine genauere Betrachtung zu ermöglichen. Analog zu den in der Analyse verwendeten Daten wurden Afghanistan und Pakistan zu Südasiens gezählt.

Tabelle 5: Relevanz von Industrien für Global Gateway

Industrie (gemäß ÖNACE 2008)	Global Gateway Sektor?	Global Gateway Match	Begründung	Österreichisches Stärkefeld?	Beurteilung
A – Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Fischerei	Nein	-	-	Nein	Keine Daten, kein Fokus von Global Gateway
B – Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	Nein	-	-		Wettbewerbsvorteil, aber kein Fokus von Global Gateway
C – Herstellung von Waren	Ja	21 – Pharmazeut. Produkte 26 - Elektronik & IT; 27 - Elektrische Ausrüstung.; 28 - Maschinenbau	Industrien mit Schlüsseltechnologien für Digitalisierung, Energie und Infrastrukturprojekte	Ja	Wettbewerbsvorteil & im Fokus von Global Gateway
D – Energieversorgung	Ja	35 - Elektrizitätsversorgung	Industrien mit Schlüsseltechnologien für Digitalisierung, Energie und Infrastrukturprojekte	Nein	Kein Wettbewerbsvorteil, aber Fokus von Global Gateway
E – Wasserversorgung; Abwasser- und Abfallentsorgung	Ja	36 - Wasserversorgung; 37 - Abwasserentsorgung; 38 - Abfallbehandlung	Wichtige Infrastruktur für nachhaltige Stadtentwicklung und Klimaschutz	Ja	Wettbewerbsvorteil & im Fokus von Global Gateway
F – Bau	Ja	42 - Tiefbau (Verkehrsinfrastruktur); 43 - Bauinstallation	Bau großer Infrastrukturprojekte, einschließlich Transport & Energie	Nein	Kein Wettbewerbsvorteil, aber Fokus von Global Gateway
G – Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz	Nein	-	-	Nein	Kein Wettbewerbsvorteil & kein Fokus von Global Gateway
H – Verkehr und Lagerei	Ja	49 - Landverkehr; 50 - Schifffahrt; 51 - Luftfahrt	Transportkorridore und Mobilitätslösungen für Infrastrukturprojekte	Nein	Kein Wettbewerbsvorteil, aber Fokus von Global Gateway
I – Berherbergung und Gastronomie	Nein	-	-	Ja	Wettbewerbsvorteil, aber kein Fokus von Global Gateway
J – Information und Kommunikation	Ja	61 - Telekommunikation; 62 - IT-Dienstleistungen; 63 – Informationsdienstleist.	Digitale Infrastruktur, Glasfaserausbau und Satellitenkommunikation	Nein	Kein Wettbewerbsvorteil, aber Fokus von Global Gateway

K – Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen	Nein	-	-	Ja	Wettbewerbsvorteil, aber kein Fokus von Global Gateway
L – Grundstücks- und Wohnungswesen	Nein	-	-	Nein	Kein Wettbewerbsvorteil & kein Fokus von Global Gateway
M – Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen	Ja	72 - Forschung und Entwicklung	Technologie- und Innovationsprojekte in Schlüsselbranchen	Nein	Kein Wettbewerbsvorteil, aber Fokus von Global Gateway
N – Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen	Nein	-	-	Ja	Wettbewerbsvorteil, aber kein Fokus von Global Gateway
O – Öffentliche Verwaltung, Verteidigung; Sozialversicherung	Nein	-	-	Nein	Keine Daten, kein Fokus von Global Gateway
P – Erziehung und Unterricht	Ja	85 - Erziehung und Unterricht	Bildungsinfrastruktur, Schulmodernisierung und Fachkräfteentwicklung	Ja	Wettbewerbsvorteil & im Fokus von Global Gateway
Q – Gesundheits- und Sozialwesen	Ja	86 - Gesundheitswesen	Medizinische Infrastruktur, lokale Medikamentenproduktion und Digitalisierung des Gesundheitswesens	Ja	Wettbewerbsvorteil & im Fokus von Global Gateway
R – Kunst, Unterhaltung und Erholung	Nein	-	-	Ja	Wettbewerbsvorteil, aber kein Fokus von Global Gateway
S – Erbringung von sonstigen Dienstleistungen	Nein	-	-		Keine Daten, kein Fokus von Global Gateway
T – Private Haushalte mit Hauspersonal	Nein	-	-		Keine Daten, kein Fokus von Global Gateway
U – Exterritoriale Organisationen und Körperschaften	Nein	-	-		Keine Daten, kein Fokus von Global Gateway

Quelle: *Eigene Analyse*

Tabelle 6: Global Gateway-Themenbereiche und korrespondierende Industrien

Global Gateway-Thematische Sektoren	Industrie	Subindustrie
Digitales	C - Herstellung von Waren; J - Information und Kommunikation;	26 - Elektronik & IT; 27 - Elektrische Ausrüstungen; 61 - Telekommunikation; 62 - IT-Dienstleistungen; 63 - Datenverarbeitung;
Klimaschutz und Energie	D - Energieversorgung; E - Wasserversorgung; C - Herstellung von Waren	28 - Maschinenbau; 35 - Elektrizitätsversorgung; 37 - Abwasserentsorgung; 36 - Wasserversorgung; 38 - Abfallbehandlung
Verkehr	F - Bau; H - Verkehr und Lagerei	42 - Tiefbau (Verkehrsinfrastruktur); 43 - Bauinstallation 49 - Landverkehr; 50 - Schifffahrt, 51 - Luftfahrt
Gesundheit	C - Herstellung von Waren; Q - Gesundheits- und Sozialwesen;	21 - Pharmazeutische Produkte; 86 - Gesundheitswesen
Bildung und Forschung	M - Wissenschaftliche & technische Dienstleistung.; P - Erziehung und Unterricht	72 - Forschung & Entwicklung; 85 - Erziehung und Unterricht

Quelle: Eigene Analyse

Tabelle 7: Umsatzstärkste Industrien Österreichs

Industrie	Relativer Anteil an Österreichs Wirtschaft (in %)
Handel	29,9%
Herstellung von Waren	26,3%
Energieversorgung	10,4%
Bau	6,6%
Verkehr und Lagerei	5,2%
Finanz- und Versicherungsdienstleistungen	4,8%
Freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen	3,3%
Information und Kommunikation	2,9%
Sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen	2,5%
Beherbergung und Gastronomie	2,3%
Grundstücks- und Wohnungswesen	2,3%
Gesundheits- und Sozialwesen	1,9%
Wasserversorgung	0,7%
Kunst, Unterhaltung und Erholung	0,5%
Bergbau	0,3%
Erziehung und Unterricht	0,2%

Quelle: Eurostat (2022)