

WuG

Wirtschaft und Gesellschaft

EDITORIAL

Daniel Witzani-Haim

Ökonomische Aspekte der Aufrüstung

ARTIKEL

**Margit Schratzenstaller, Julia Bock-Schappelwein,
Christine Mayrhuber**

Gleichstellungswirkungen von Budgetkonsolidierungen

Johann Bacher

Armutsgefährdung von Kindern in Österreich

Julian Maukner, Werner Raza

Competitiveness in the age of geopolitics:
What agenda does the EU really need?

Die in „Wirtschaft und Gesellschaft“ veröffentlichten Artikel geben nicht unbedingt die Meinung der Arbeiterkammer wieder.

Redaktion	„Wirtschaft und Gesellschaft“ wird redaktionell von der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien betreut: Judith Derndorfer, Michael Ertl, Georg Feigl, Julia Hofmann, Magdalena Maad, Patrick Mokre, Tamara Premrov, Matthias Schnetzer, Johannes Schimmerl, Eva Six, Daniel Witzani-Haim, Thomas Zotter, Josef Zuckerstätter
Redaktionelle Leitung	Julia Hofmann
Geschäftsführende Redaktion	Judith Derndorfer, Michael Ertl, Julia Hofmann, Patrick Mokre, Tamara Premrov, Matthias Schnetzer, Daniel Witzani-Haim, Josef Zuckerstätter
Redaktionssekretariat	Susanne Fürst, (Tel. 01/501 65-12283), E-Mail: susanne.fuerst@akwien.at
Wissenschaftlicher Beirat	Joachim Becker (WU Wien), René Böheim (Univ. Linz), Jörg Flecker (Univ. Wien), Eckhard Hein (HWR Berlin), Arne Heise (Univ. Hamburg), Jakob Kapeller (Univ. Duisburg-Essen), Max Kasy (Oxford University), John King (LaTrobe Univ., Melbourne), Bernhard Kittel (Univ. Wien), Heinz Kurz (Univ. Graz), Fabian Lindner (HTW Berlin), Özlem Onaran (Univ. Greenwich, London), Susanne Pernicka (Univ. Linz), Miriam Rehm (Univ. Duisburg-Essen), Waltraud Schelkle (London School of Economics), Engelbert Stockhammer (King's College, London), Richard Sturn (Univ. Graz), Achim Truger (Univ. Duisburg-Essen, Sachverständigenrat), Till van Treeck (Univ. Duisburg-Essen), Rudolf Winter-Ebmer (Univ. Linz)
Medieninhaber	Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, A-1041 Wien, Prinz-Eugen-Straße 20–22, Tel. 01/501 65-12283
Verlag	LexisNexis Verlag ARD ORAC GmbH & Co KG, A-1030 Wien, Marxergasse 25, Tel. 01/534 52-0, Fax 01/534 52-140 E-Mail: verlag@lexisnexus.at
Lektorat	Florian Praxmarer, Maria Slater
Satz	Alexander Franz www.fann.at
Hersteller	Druckerei Janetschek GmbH, A-3860 Heidenreichstein, Brunfeldstraße 2, Tel: 02862/522 78 411, E-Mail: office@janetschek.at
Preise	Einzelnummer € 12,50; Jahresabonnement € 39; ermäßigtes Studierenden-Jahresabonnement € 19,50 (alle Preise inkl. MwSt).

Einreichungen von Beiträgen zur Begutachtung und
Veröffentlichung erfolgen über das Online-Portal des Journals.

„Wirtschaft und Gesellschaft“ im Internet: journals.akwien.at/wug
Auf EconPapers unter: econpapers.repec.org/article/clrwugarc
Auf EconStor unter: econstor.eu/escollectionhome/10419/331958
Das Archiv seit 1987 unter: wug.akwien.at



52. Jahrgang (2026), Heft 2

INHALT

EDITORIAL

Daniel Witzani-Haim
Ökonomische Aspekte der Aufrüstung 5

ARTIKEL

Margit Schratzenstaller, Julia Bock-Schappelwein, Christine Mayrhuber
Gleichstellungswirkungen von Budgetkonsolidierungen 19

Johann Bacher
Armutsgefährdung von Kindern in Österreich 53

Julian Maukner, Werner Raza
Competitiveness in the age of geopolitics:
What agenda does the EU really need? 93

BUCHBESPRECHUNGEN

Backhaus, Jürgen G./Chaloupek, Günther/Frambach, Hans A. (Hg.) (2025)
Post-war Keynesianism in Germany and Western Europe.
Rezensiert von Ewald Nowotny 127

<i>Bayer, Kurt (2024)</i> Wirtschaftspolitik. Kunst mit Wissen. Herausgegeben von Walter Otto Ötsch. Kritische Studien zu Markt und Gesellschaft, Band 16. Rezensiert von Stephan Schulmeister	135
<i>Jaff, Aya (2026)</i> Broligarchie. Die Machtspiele der Tech-Elite und wie sie Fortschritt verhindert. Rezensiert von Miriam Frauenlob	139
<i>Kaczmarczyk, Patrick (2026)</i> Zerfall der Weltordnung. Die Ignoranz des Westens und der Aufstand des Globalen Südens. Rezensiert von Andreas Novy	145
<i>van Dyk, Silke/Reitz, Tilman/Rosa, Hartmut (2024)</i> Nach dem Privateigentum? Güter, Infrastrukturen und Weltverhältnisse im Kapitalismus des 21. Jahrhunderts. Rezensiert von Julia Hofmann	151
<i>Zucman, Gabriel (2026)</i> Reichensteuer. Aber richtig! Rezensiert von Luise Wimpler	157

Ökonomische Aspekte der Aufrüstung

Daniel Witzani-Haim*

ZUSAMMENFASSUNG

Steigende Militärausgaben entfalten vergleichsweise geringe Wachstums- und Beschäftigungseffekte, während Kriege erhebliche ökonomische und gesellschaftliche Schäden verursachen. Aufgrund des russischen Kriegs gegen die Ukraine und geopolitischer Unsicherheiten hat sich die europäische Sicherheits- und Fiskalpolitik stark auf Aufrüstung refokussiert. In diesem Beitrag werden die ökonomischen Perspektiven auf Rüstung und Krieg sowie aktuelle Entwicklungen der europäischen und österreichischen Verteidigungspolitik dargestellt. Wir widmen uns der Frage, wer vom aktuellen Rüstungsboom profitiert und wer ihn wie finanziert bzw. zu finanzieren hätte. Abschließend diskutieren wir, welche Rolle die Rüstungspolitik aus gewerkschaftlicher Sicht einnehmen kann.

SCHLÜSSELBEGRIFFE

Verteidigung, Rüstung, Militarisierung, öffentliche Haushalte

DOI

10.59288/wug522.5-17

Einleitung

Europa rüstet auf. Mit dem Überfall der russischen Armee auf die Ukraine im Februar 2022 änderte sich die öffentliche Wahrnehmung von Kriegsrisiken massiv. Hinzu kommen geopolitische Unsicherheiten, insbesondere durch die belasteten transatlantischen Beziehungen unter der US-Präsidentschaft von Donald Trump. Langjährig neutrale Staaten wie Schweden oder Finnland sind der NATO beigetreten, und in der europäischen Sicherheits-, Wirtschafts- und Fiskalpolitik ist eine

* Editorials in „Wirtschaft und Gesellschaft“ spiegeln die Debatte und Positionierung der wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der AK Wien zu aktuellen wirtschaftspolitischen Fragestellungen wider. Als Autor:innen sind die Verfasser:innen des Entwurfs des Editorials genannt.

bemerkenswerte Reorientierung erfolgt. Während Anstrengungen im Kampf gegen die Klimakrise oder für den Ausbau sozialer Sicherheit abgeschwächt oder verschoben werden, erhalten militärische Ausgaben höchste Priorität. Auch in Österreich – neben der Schweiz, Irland und Malta eines der wenigen neutralen Länder Europas – stellt sich die Frage, wie viel Rüstung für eine effektive Landesverteidigung nötig ist.

Rüstungsausgaben schaffen keinen Wohlstand, sondern fungieren für ein neutrales Land wie Österreich als Versicherung. Im Idealfall kommen die aufgebauten militärischen Fähigkeiten und Waffensysteme nie zum Einsatz. Lediglich im Bedrohungsfall sollen ausreichend militärische Kapazitäten zur Landesverteidigung zur Verfügung stehen bzw. einen potenziellen Aggressor abschrecken (ob eine solche Bedrohung besteht, wird in diesem Beitrag nicht beurteilt). Die Ausgaben für militärische Angelegenheiten in Österreich steigen stark an, von 2,4 Mrd. Euro 2021 auf 5,4 Mrd. Euro laut aktueller Budgetplanung 2029. Obwohl sich die Militärausgaben also bereits mehr als verdoppeln sollen, wird dieser Anstieg auch in Zeiten der Budgetkonsolidierung jenseits des Finanzministeriums wenig hinterfragt. Vielmehr droht eine Regierungskonflikt im Herbst, weil die Verteidigungsministerin auf zusätzliche Milliarden für neue Kampfjets besteht.

In der aktuellen Debatte wird häufig vorausgesetzt, dass die Verteidigungs- und Rüstungsarchitektur in der Europäischen Union mangelhaft sei und dass aktuelle Herausforderungen mehr Rüstungsausgaben notwendig machen würden – obwohl die Größenordnungen auf den ersten Blick gar nicht so eindeutig sind. In den Hintergrund rücken die Folgen von Aufrüstung und Krieg: Da ist zunächst die naheliegende Frage, wie ein groß angelegtes Ausgabenprogramm zu finanzieren ist. Weiters stellt sich die Frage, wer letztlich in einem Heer unter welchen Bedingungen zu arbeiten, zu kämpfen und gegebenenfalls zu sterben hat. Hinzu kommen die Gefahren der Einschränkung oder Abschaffung wichtiger Elemente des Arbeitsrechts und demokratischer Institutionen in Kriegszeiten oder in Vorbereitung auf einen Krieg, die Zerstörung von Lebensgrundlagen und die Langzeitfolgen von Konflikten, die Gefahr der Militarisierung von Gesellschaften und die damit einhergehende Stärkung von Nationalismus sowie drohende Rückschläge für demokratische, emanzipatorische oder feministische Politik – selbst wenn Aufrüstung mit der Verteidigung dieser Werte gerechtfertigt wird.

Der Fokus dieses Editorials liegt auf den ökonomischen, fiskal- und verteilungspolitischen Aspekten von Aufrüstung. In diesem Beitrag fassen wir zunächst die ökonomische Sicht auf Rüstung und Krieg zusammen. Anschließend bieten wir einen Überblick über die europäischen und österreichischen Rüstungsausgaben. Wir widmen uns der Frage, wer vom aktuellen Rüstungsboom profitiert und wer ihn wie finanziert bzw. zu finanzieren hätte. Abschließend diskutieren wir, welche Rolle die Rüstungspolitik aus gewerkschaftlicher Sicht einnehmen kann.

Rüstung und Krieg in der ökonomischen Theorie

Grundsätzlich wird Landesverteidigung in der ökonomischen Theorie als öffentliches Gut gesehen. Die Bereitschaft zu höheren Staatsausgaben für Rüstung entspricht insbesondere in der Neoklassik der Präferenz der Bevölkerung für Sicherheit. Kritischere Denkschulen betonen hingegen die Rolle militärisch-industrieller Komplexe, also der Verbindung zwischen Industrie und Verteidigung, und den (negativen) Einfluss der Rüstungsindustrie auf Ökonomie, Politik und Gesellschaft. Historisch wurden Rüstungsausgaben im Sinne einer Kriegsprosperität häufig positiv gedeutet (Allio 2020): Sie würden die staatliche Nachfrage im Sinne eines Militärkeynesianismus stärken, Arbeitslosigkeit dämpfen und somit ökonomischen Krisen entgegenwirken. Rüstung treibe technologische Forschung voran, die zu zivilen Spin-offs und weiteren Innovationen führe. In Überproduktionskrisen wiederum vernichten Kriege Überschusskapazitäten.

Die Frage der Finanzierung der Aufrüstung wird häufig durch die Brille des Opportunitätskostenansatzes im Sinne von „Kanonen oder Butter“ diskutiert. Zwar besteht die Gefahr, dass öffentlich finanzierte Militärausgaben zu Kürzungen in anderen Bereichen, insbesondere im Sozialbereich, führen – nicht zuletzt, wenn diese aufgrund der Konsolidierung öffentlicher Haushalte ohnehin unter Druck stehen. In der Vergangenheit wurden Rüstungsausgaben und Kriege jedoch meist durch Schulden, Notenbankfinanzierung oder in Friedenszeiten nicht vorstellbare Steuererhöhungen finanziert. Die ökonomische Debatte um Kriegswirtschaft war historisch daher weniger auf die Finanzierung als auf die Ressourcenmobilisierung konzentriert – also auf die Frage, wie die private Konsumnachfrage zugunsten der öffentlichen Kriegsnachfrage temporär eingeschränkt werden kann (Keynes 1940).

Ebenso wurde der Sozialstaat vor, während und insbesondere nach Kriegen eher ausgebaut – nicht zuletzt zur Versorgung von Kriegsinvaliden, Witwen und Waisen, die in Österreich nach den zwei Weltkriegen jeweils fast 8 % der Bevölkerung ausmachten. Diese Sozialleistungen dienten als Vorläufer für die Ausgestaltung moderner Sozialpolitik (Obinger 2018, 95). Positiv kann hinzukommen, dass die nach der Aufrüstung mobilisierten Ressourcen für neue Verwendungen frei werden, die für einen Ausbau des Sozialstaates verwendet werden können (in kleinerem Ausmaß als „Friedensdividende“ nach dem Ende des Kalten Kriegs diskutiert).

Federle et al. (2026) haben die Folgen von 694 kriegerischen Konflikten im Zeitraum von 1870 bis 2023 analysiert. In Kriegen zwischen Staaten beliefen sich die durchschnittlichen menschlichen Verluste (tot, vermisst, verwundet, in Kriegsgefangenschaft) auf 3,5 % der Vorkriegsbevölkerung, in anderen Kriegen auf 0,7 %. Ökonomisch betrachtet bricht in einem durchschnittlichen Krieg die Wirtschaftsleistung im betroffenen Land um ein Zehntel ein, die Verbraucherpreise steigen um

20 %, Teile des Kapitalstocks werden vernichtet, und kurzfristig geht dementsprechend auch die Produktivität zurück. Auch andere Länder, die mit dem von Krieg betroffenen Land Handel treiben oder eine Grenze teilen, sind stark betroffen.

Von gestiegenen Militärausgaben in Friedenszeiten gehen – zumindest bisher in der EU – geringere Beschäftigungs- und Innovationseffekte aus, als häufig angenommen wird. Krebs und Kaczmarczyk (2025) berechnen, dass der fiskalische Multiplikator für Militärausgaben sehr niedrig und maximal 0,5, möglicherweise sogar nur 0 betragen könnte. Der Multiplikator ist dann niedrig, wenn die Importquote hoch ist (etwa aktuell in der EU aufgrund der Abhängigkeit von den USA), Produktionskapazitäten bereits stark ausgelastet sind und der Wettbewerb durch intransparente Beschaffungsverfahren eingeschränkt wird. Der Beschäftigungseffekt von Militärausgaben ist zudem weitaus niedriger als bei Ausgabensteigerungen im Gesundheits- oder Sozialbereich. Potenziell negative Produktivitätseffekte ergeben sich zudem durch längere Wehrdienstzeiten oder Milizübungen, durch die (männliche) Beschäftigte dem zivilen Arbeitsmarkt temporär entzogen werden.

Rüstungsausgaben in der EU und in Österreich

Die Rüstungsausgaben der EU-Mitgliedsstaaten sind von 2014 bis 2024 real um 81 % auf 343 Mrd. Euro gestiegen, für 2025 ist eine Steigerung um weitere 11 % prognostiziert. Die Militärausgaben würden damit über 2 % des EU-BIP betragen (European Defence Agency 2025, 4–5). Im Vergleich dazu beliefen sich die US-amerikanischen Ausgaben auf 845 Mrd. Euro, die chinesischen auf 250 Mrd. Euro und die russischen auf 107 Mrd. Euro (kaufkraftbereinigt ca. 234 Mrd. Euro). 2024 unterhielten die EU-Mitgliedsstaaten Heere mit ca. 1,3 Millionen Soldat:innen (der Großteil davon in NATO-Mitgliedsstaaten, die Streitkräfte der Nicht-NATO-Mitgliedsstaaten Österreich, Zypern, Irland und Malta summierten sich auf 44.000 Soldat:innen), die Streitkräfte der USA umfassten ebenfalls 1,3 Millionen Soldat:innen. Auch Russland hatte 2024 auf dem Papier ca. 1,3 Millionen Soldat:innen, wobei unklar ist, wie hoch die Verluste im Krieg gegen die Ukraine waren und wie viele davon ersetzt werden konnten (The New Union Post 2026). Wenn die EU bereits jetzt um fast 50 % mehr ausgibt als Russland, kann die Lösung nicht einfach noch mehr Geld sein, um eine angeblich geringe Verteidigungsfähigkeit auszugleichen.

Unter dem Stichwort der „defence readiness“ haben der Europäische Rat und die Europäische Kommission in den letzten Jahren trotzdem einer weiteren Aufrüstung Priorität eingeräumt. Der Europäische Rat einigte sich im März 2025 darauf, auf EU-Ebene vor allem die Entwicklung von Luft- und Raketenabwehr, weitreichenden Artilleriesystemen, Flugkörpern und Munition sowie Drohnen und Drohnenabwehrsystemen, strategische Enabler (auch für den Weltraum), den Schutz kritischer Infrastrukturen, militärische Mobilität, Cyber-Fragen, künstliche

Intelligenz und elektronische Kampfführung voranzutreiben (Europäischer Rat 2025). In den länderspezifischen Empfehlungen für 2025 und 2026 wurden den Mitgliedsstaaten erstmals eine Ausgabensteigerung für Verteidigung und eine Verstärkung der Verteidigungsbereitschaft empfohlen. In der EU-Fiskalpolitik sind durch die Nationale Ausweichklausel für Verteidigungsausgaben, durch Kreditgewährungen sowie die Reorientierung der Europäischen Investitionsbank mehrere Finanzierungsmöglichkeiten geschaffen worden.

In Summe sollen durch den ursprünglich „ReArm Europe“ genannten Plan, der nach spanischen und italienischen Protesten in „Readiness 2030“ umbenannt wurde, 800 Mrd. Euro für Rüstung mobilisiert werden, darunter 150 Mrd. Euro in Form von Krediten durch das neue SAFE-Instrument. Zum Vergleich: Das Volumen der Aufbau- und Resilienzfazilität, durch die den EU-Mitgliedsstaaten Zuschüsse und Darlehen für Investitionen für sechs Jahre bereitgestellt wurden, die vor allem die grüne und digitale Transformation vorantreiben sollten, belief sich ursprünglich auf 724 Mrd. Euro, wobei voraussichtlich nur 577 Mrd. Euro ausgegeben werden (Feigl et al. 2026, 38). Der Aufrüstungsplan wird neben Sicherheitsaspekten vor allem mit mehr Wachstum, technologischen Dynamiken und Beschäftigung gerechtfertigt (Serfati 2025). Während für die konservativen Mehrheiten in der EU eine Abkehr von den ökonomisch nicht zu rechtfertigenden Fiskalregeln nur in Krisenzeiten wie während der COVID-Pandemie infrage kam, werden nun Ausnahmen für den Rüstungsbereich gemacht. Im größten Mitgliedsstaat Deutschland ging der ökonomische Dogmatismus so weit, dass man erst im Rahmen der Ukraine-Unterstützung feststellen musste, dass in den Regelungen zur Schuldenbremse keine Ausnahme für Kriegsfälle enthalten war.

In Österreich präsentierte der Generalstab des Bundesheeres 2022 den „Aufbauplan 2032“. Die damalige schwarz-grüne Bundesregierung sowie die derzeitige Koalition einigten sich darauf, diesen aktiv voranzutreiben und die Verteidigungsausgaben von damals 0,6 % bis 2032 auf 2 % des BIP zu erhöhen (Bundeskanzleramt 2025). Die historisch niedrigen Militärausgaben Österreichs beruhen nicht zuletzt auf einem Verständnis von Neutralität, die im Ernstfall nicht durch Waffengewalt allein verteidigt werden kann. Eine Erhöhung des Wehretats kann zum Trugschluss einer scheinbaren Wehrfähigkeit führen. Gerade in Zeiten öffentlicher Konsolidierungen sollten Alternativen diskutiert sowie die Frage geklärt werden, welches Verständnis von Neutralität und Friedenspolitik konsensfähig ist, ohne auf Schein-Verteidigungsfähigkeit zu setzen.

Im neuen Budget plant das Finanzministerium mit einem unveränderten BIP-Anteil von 0,9 % für die Verteidigung in den Jahren 2027-2031 – und damit weit unter der politischen Zielgröße von 2 % des BIP. Die größten geplanten Ankäufe umfassen 225 in Österreich produzierte Radpanzer zum Mannschaftstransport um 1,8 Mrd. Euro bis 2032, Lkws und Ladesysteme um 0,7 Mrd. Euro bis 2028, zwölf

Black-Hawk-Hubschrauber aus den USA um 0,7 Mrd. Euro bis 2028, 36 leichte Hubschrauber aus Italien um 0,8 Mrd. Euro bis 2028, vier Transportflugzeuge aus Brasilien um 1 Mrd. Euro bis 2030 (Bundesministerium für Landesverteidigung 2025) sowie zwölf Leonardo-Trainingsjets aus Italien um 1,5 Mrd. Euro (ORF 2025).

Rüstungsindustrie in Österreich

Laut Industriemagazin erwirtschaften die 150 Unternehmen der österreichischen Rüstungsindustrie im engeren Sinne ca. 3,3 Mrd. Euro Umsatz jährlich (Arnold 2025). Führende Unternehmen sind Glock (Pistolen), Steyr Arms (Sturm- und Scharfschützengewehre), Hirtenberger (Mörsermunition), Schiebel (Drohnen), Rheinmetall ARGES (Granatmunition), Airborne Technologies (Luftgestützte Überwachungssysteme) sowie General Dynamics (Radpanzer) in Wien. Der überwiegende Anteil der Produktion wird exportiert – trotz Neutralität, die Waffenlieferungen rechtlich aus gutem Grund einschränkt.

Rüstungsproduktion im weiteren Sinne findet jedoch auch durch Unternehmen statt, deren Güter durch Dual-Use sowohl zivil als auch militärisch genutzt werden können. Besonders im Kontext der Exportkontrolle führt dies zu großen Herausforderungen. Zuletzt medial debattiert wurde der Fall von Motoren in Drohnen, die unter anderem im Gaza-Krieg durch die israelische Armee zum Einsatz kamen, sowie in iranischen Drohnen, die von Russland im Ukraine-Krieg eingesetzt wurden. Die Drohnenmotoren stammten höchstwahrscheinlich aus österreichischer Produktion, deren Exporte nach Israel waren jedoch nicht genehmigungspflichtig (Löw 2025).

In der Industriestrategie wird die Optimierung und Beschleunigung der Exportkontrolle für Kriegsmaterial, Militär- und Dual-Use-Gütern als Maßnahme angeführt, eine Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes war zum Zeitpunkt der Endredaktion noch in Begutachtung. Vonseiten der Arbeiterkammer wurde im Begutachtungsverfahren jedoch kritisiert, dass nicht gelistete Dual-Use-Güter weiterhin keiner Genehmigungspflicht unterliegen, selbst „wenn mit hinreichender Wahrscheinlichkeit eine militärische Endverwendung mit erheblichen Risiken im Hinblick auf Menschenrechte oder das humanitäre Völkerrecht zu erwarten ist“ (Gruber 2026).

Während die meisten österreichischen Rüstungsunternehmen heute im Besitz privater Eigentümer:innen sind, war die Rüstungsindustrie früher größtenteils Bestandteil der Verstaatlichten Industrie. Sie wurde insbesondere in den 1980er-Jahren als Teil einer Diversifizierungsstrategie zur Beschäftigungssicherung eingesetzt. Mitte der 1980er-Jahre waren ca. 15.000 Beschäftigte direkt oder indirekt von der Waffenproduktion abhängig (Riegler 2016, 101), vor allem in

Tochtergesellschaften der damaligen VOEST-Alpine wie der Noricum Maschinenbau- und Handelsgesellschaft m.b.H. und der Hirtenberger Patronen, Zündhütchen- und Metallwarenfabrik AG sowie in der Steyr-Daimler-Puch AG, die sich im mehrheitlichen Besitz der damals staatlichen Creditanstalt befand. Auch damals war der Exportanteil hoch, und trotz Österreichs Neutralität fanden viele Waffen direkt oder indirekt ihren Weg in Länder, in denen sie in kriegerischen Auseinandersetzungen oder im Kampf gegen die eigene Zivilbevölkerung eingesetzt wurden. Die Entscheidung, in der Verstaatlichten Industrie mehr Waffen zu produzieren, wurde vor allem vor dem Hintergrund der Vollbeschäftigungspolitik getroffen. Prominentestes Beispiel war die VOEST-Tochterfirma Noricum. Um eine große Gießerei in Liezen zu sichern, wurde sie auf die Produktion schwerer Artillerie umgerüstet. Unter Umgehung der Exportbestimmungen wurde in weiterer Folge über Libyen und Jordanien an beide Kriegsparteien des Iran-Irak-Kriegs geliefert. Der Noricum-Skandal erschütterte über Jahre die österreichische Innenpolitik. Die Unsicherheiten im Export sowie die Transformation der Verstaatlichten Industrie führten letztlich dazu, dass das Engagement in der Rüstungsindustrie wieder zurückgefahren bzw. wirtschaftlich irrelevant wurde.

Wer profitiert vom Rüstungsboom?

Die gestiegenen Militärausgaben führen zu massiven Umsatzsteigerungen der Rüstungsindustrie. Insbesondere Industrie-Schwergewichte wie Rheinmetall oder Leonardo profitieren massiv. Rheinmetall hat seinen Konzernumsatz 2025 um 29 % auf fast 10 Mrd. Euro steigern können, mit einer operativen Gewinnmarge von 18,5 % (Rheinmetall 2026). Größter Einzelaktionär von Rheinmetall mit einem Aktienanteil von 7,3 % ist derzeit die Fondsgesellschaft BlackRock, die sowohl Privatvermögen als auch kapitalgedeckte Pensionen verwaltet (boerse.de 2026). Die frühere Panzerproduktion der Steyr-Daimler-Puch ist heute im Besitz des US-Konzerns General Dynamics, der größtenteils ebenfalls Fondsgesellschaften gehört. Steyr Arms gehört zu 100 % einer tschechischen Investorengruppe. Hirtenberger gehört inzwischen zu 49 % dem reichsten Mann Tschechiens, Michal Strnad, der mit Munitionsproduktion für die Ukraine reich geworden ist (NewsFlix 2026). Die Familie Glock gehört mit einem Milliardenvermögen zu den reichsten Familien Österreichs, die untereinander gut vernetzt sind und ihr Vermögen auch für politische Einflussnahme nutzen (Griesebner/Pühringer 2026; Pühringer et al. 2024).

Zwar steigert ein Rüstungsboom auch die inländische bzw. europäische Nachfrage, wie z. B. durch die Beschaffung von in Wien produzierten Radpanzern durch das österreichische Bundesheer. 2024 wurden in der europäischen Rüstungsindustrie (inkl. UK) von 633.000 Beschäftigten Güter im Wert von 183 Mrd. Euro produziert (Europäischer Rat 2026). In vielen Bereichen müssen Rüstungsgüter wie Waffensysteme und Munition jedoch aus Drittstaaten importiert werden. Damit erhöht

sich die Abhängigkeit von Importen vor allem aus den USA, solange europäische Produktions- und Forschungskapazitäten unterentwickelt sind.

Finanzmarktfonds, die vor dem Ukraine-Krieg auf Basis von ESG-Kriterien (environmental, social, and governance) Rüstungsaktien und -investitionen aus ihren Portfolios ausgeschlossen hatten, nehmen diese nun in steigendem Ausmaß auf (Bioy 2025). Vermögensverwalter wie die des Allianz-Konzerns rechtfertigen dies mit der angeblichen Notwendigkeit einer robusten Rüstungsindustrie für die Verteidigung und Sicherheit – und damit Nachhaltigkeit – Europas. Die Rüstungsfirmen müssten lediglich Sanktionen und Exportkontrollen einhalten und dürfen keine geächteten Waffen wie Streumunition, Landminen, Bio- oder Chemiewaffen produzieren – Atomwaffen werden hingegen nicht ausgeschlossen (Fair Finance Guide Deutschland 2025).

Generäle und Politiker:innen sind ebenfalls Profiteur:innen des Rüstungsbooms: Ein größeres Budget, mehr zu kommandierendes Personal und mehr Pressefotos mit Neuerwerbungen bringen mehr Macht und Status. Zudem gibt es illegale Möglichkeiten: Bei großen staatlichen Rüstungsaufträgen ist die Gefahr von Korruption nicht zu unterschätzen. Nicht zuletzt war die Beschaffung der letzten Generation von Jagdflugzeugen – der Eurofighter – von Vorwürfen von Schmiergeldzahlungen und undurchsichtigen Beschaffungsprozessen inklusive Gegengeschäften begleitet. Jedenfalls führen militärische Investitionen zu hohen Transaktionskosten, von denen Lobbyist:innen, Vertragsjurist:innen und andere hochspezialisierte Berufe besonders profitieren.

Gewerkschaften und Rüstungspolitik

Zunächst scheint es, dass sich Gewerkschaften beim Thema Aufrüstung in einem Zieldilemma befinden. Während Pazifismus, Solidarität und Internationalismus zentrale Werte der Arbeiter:innenbewegung sind, werden diese in Krisen- und Kriegszeiten häufig von Hoffnungen auf Beschäftigungssicherung oder nationalistischen Anwendungen überlagert. Im Kriegsszenario stehen der nationale Schulterschluss und die Kriegsziele über allem – umgekehrt kommen alle anderen gesellschaftlichen Ziele unter Druck und werden im Zweifelsfall vernachlässigt, massive arbeits- und menschenrechtliche Einschränkungen inklusive.

Die Einstellungen europäischer Gewerkschaften zu Rüstung und Verteidigung fallen je nach nationaler Tradition, ideologischer Positionierung und geopolitischer Situation der jeweiligen Länder unterschiedlich aus (Ribera Payá et al. 2025, 107 ff.): Einigkeit besteht darin, dass Friede, Demokratie und Menschenrechte übergeordnete Ziele bleiben und dass Sicherheit auch soziale Stabilität und ökonomische Sicherheit inkludieren müsse. Gestiegene Rüstungsausgaben dürfen nicht in

Austerität und Sozialkürzungen münden; insbesondere österreichische Gewerkschaften betonen, dass untere Einkommensschichten nicht zusätzlich betroffen sein dürfen. Das heißt: Steigende Militärausgaben müssen im Budget gegenfinanziert werden, z. B. durch vermögensbezogene Steuern. Einigkeit besteht zudem darin, dass die Arbeitsbedingungen von Militärangehörigen und Beschäftigten in der Verteidigungsindustrie verbessert werden müssen. In der Frage der Aufrüstung an sich gehen die Meinungen jedoch auseinander. Tendenziell stehen Gewerkschaften in Westeuropa, insbesondere in südlichen postfaschistischen Gesellschaften, gestiegenen Militärausgaben kritischer gegenüber und betonen nicht nur ihre Risiken für den Wohlfahrtsstaat oder für den Kampf gegen die Klimakrise, sondern auch ihr Potenzial für mehr Konflikte durch Waffenexporte, Pfadabhängigkeiten und die Stärkung des militärisch-industriellen Komplexes. Dementsprechend fordern sie auch Maßnahmen zur Umsetzung der Vision, die Rüstungsindustrie in nicht gewinnorientierte öffentliche Unternehmen umzuwandeln. Einzelne Gewerkschaften versuchen sogar, durch Blockadeaktionen Waffenexporte an kriegsführende Staaten zu verhindern, wie zuletzt in französischen, griechischen und italienischen Häfen. Eine Ausnahme sind die Gewerkschaften in den skandinavischen Ländern, die militärischen Fragen aufgeschlossener gegenüberstehen. Gewerkschaften in Osteuropa bzw. Ländern, die näher an Russland liegen, betonen die Notwendigkeit, Rüstungsausgaben zu steigern.

Eine besondere Schwierigkeit für Gewerkschaften ist der Umstand, dass Rüstungsbetriebe freilich auch Beschäftigte haben, noch dazu mit tendenziell besseren Bedingungen inklusive höherer Löhne. Steigende Rüstungsausgaben bedeuten daher immer auch Möglichkeiten. Diese Einzelinteressen, die breiter ausstrahlen können, sind gewerkschaftlich mit den kollektiven Interessen abzuwägen. Solange die Finanzierung steigender Rüstungsausgaben jedoch unklar oder im Rahmen der EU-Fiskalregeln bleibt, drohen im Klima- und Sozialbereich Austerität.

Die jüngere Forschung relativiert allerdings die Einzelinteressen auf psychologischer Ebene, da Beschäftigte im Rüstungssektor aufgrund der damit verbundenen sozialen und ökologischen Schäden Unbehagen über ihre Branche äußern. Manche Beschäftigte begrüßen daher eine teilweise oder vollständige Umstellung des Sektors vom Verteidigungs- zum Zivilsektor (Bell et al. 2024).

Und schließlich bleibt die Frage der gewerkschaftlichen Organisation von Soldat:innen selbst häufig unterbeleuchtet. Während österreichische Soldat:innen der Bundesheergewerkschaft der Gewerkschaft Öffentlicher Dienst (GÖD) beitreten können, ist dies vielen Soldat:innen weltweit verwehrt. In Europa können Soldat:innen lediglich in Finnland, Norwegen, Slowenien, Schweden und der Schweiz branchenspezifischen Gewerkschaften und in Deutschland und Malta allgemeinen Gewerkschaften beitreten (Atkins et al. 2021).

Conclusio

Österreich hat jahrzehntelang von einer Neutralitätsdividende profitiert. Kriegerische Auseinandersetzungen fanden in der Vergangenheit zwar auch in der direkten Nachbarschaft statt, wie bei der Niederschlagung des Prager Frühlings 1968 oder während der Jugoslawienkriege in den 1990er-Jahren. Eine ernsthafte militärische Bedrohung für Österreich wurde jedoch bis vor wenigen Jahren als unrealistisch eingeschätzt.

Mit dem anhaltenden Krieg in der Ukraine hat sich der Diskurs vor allem auf EU-Ebene verschoben. Trotz hoher Militärausgaben, die jene Russlands bei Weitem übersteigen, hat sich der Fokus der EU-Politik in Sicherheits- und Wirtschaftsfragen hin zu Aufrüstung verschoben. In Kombination mit der Rückkehr des Wettbewerbsdiskurses kommen Agenden eines sozialen oder ökologischen Europas damit zunehmend unter die Räder – auch weil der Militärssektor äußerst klimaschädlich ist: Neben der direkten Umwelt- und Bodenbelastung von Kriegen und Militärübungen könnte er selbst für bis zu 5,5 % der globalen Treibhausgasemissionen verantwortlich sein (Parkinson/Cottrell 2022).

Argumentiert wird die Aufrüstung neben ihrer Abschreckungswirkung und der Verteidigungsbereitschaft auch mit Wachstums- und Beschäftigungsimpulsen sowie der Förderung der Innovation. Dabei sind die Wachstums- und Beschäftigungsimpulse von Rüstungsausgaben im Durchschnitt niedrig, insbesondere dann, wenn industrielle Kapazitäten beschränkt sind, viele Ausgaben für Importe verwendet werden und Ausschreibungen häufig intransparent ablaufen. Zudem finden die gestiegenen Rüstungsausgaben im weiterhin engen Korsett der EU-Fiskalregeln statt, die den Druck auf die Sozialausgaben erheblich erhöhen. Dieser Druck wird zwar kurzfristig durch die Ausweichklausel bis 2028 noch abgeschwächt, wird sich aber spätestens ab 2029 durch reale Kürzungen bei anderen Investitionen oder Sozialausgaben materialisieren – zumindest sofern es zu keiner entsprechenden Erhöhung der Abgaben kommt. Von Kürzungen würden wesentliche negative Beschäftigungseffekte ausgehen, die allfällige positive Effekte der Aufrüstung jedenfalls überstiegen.

Zentraler Aspekt von steigenden Militärausgaben ist auch die ungleiche Verteilung ihres Nutzens. Während die Profite insbesondere privater Rüstungskonzerne massiv steigen, treffen Kürzungen in anderen Bereichen des Staatshaushalts die breite Mehrheit der Bevölkerung, in der Regel aber insbesondere auch Frauen (Schratzentaller et al. 2026). Es ist daher essenziell, dass sich abzeichnende dauerhafte höhere Verteidigungsetats auch dauerhaft gegenfinanziert werden – durch eine Vermögenssteuer für Millionär:innen: Sie hätten im Kriegsfall materiell viel zu verlieren und profitieren bereits jetzt zum Teil direkt von den Ausschüttungen

der Rüstungskonzerne sowie den Zinseinkommen aus Staatsschulden, die für die bisherige Aufrüstung zusätzlich aufgenommen wurden.

Aus gewerkschaftlicher Sicht ist die aktuelle Lage nur ein scheinbares Dilemma. Der Fokus der europäischen Wirtschafts- und Finanzpolitik sollte auf sozialer Sicherheit, guter Beschäftigung und einer erfolgreichen Bewältigung der sozialökologischen Transformation liegen. Zivile technologische Forschung, die hohe Spillover-Effekte erzielen kann, sollte gestärkt werden. Wird Aufrüstung demokratisch gewünscht, müssen dennoch die Verteilungswirkungen beachtet werden. Steigende Rüstungsausgaben bei gleichzeitigen öffentlichen Kürzungen im Sozial- oder Klimabereich und eine öffentliche Subvention der Profite privater Rüstungskonzerne sind eine Bedrohung für die nachhaltige Entwicklung von Wohlstand und Wohlergehen – und würden dann zumindest eine Gegenfinanzierung durch eine Vermögenssteuer für Millionär:innen erfordern. Waffenkäufe zur Abschreckung und Waffenexporte (inklusive Dual-Use-Gütern) für den Einsatz in Kriegsgebieten laufen zudem den pazifistischen, solidarischen und internationalistischen Grundwerten der Arbeiter:innenbewegung zuwider. Stattdessen sollte über Alternativen zur Stärkung der Neutralität diskutiert werden.

LITERATUR

Allio, Renata (2020). Der ökonomische Nutzen von Krieg und Rüstungsproduktion. PRO-KLA. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft 50 (201), 573–591. <https://doi.org/10.32387/prokla.v50i201.1922>.

Arnold, Tom (2025). Waffenhersteller Österreich: Rüstungsindustrie in Österreich: Die mächtigsten Unternehmen im Porträt. INDUSTRIEMAGAZIN. Online verfügbar unter <https://industriemagazin.at/news/ruestungsindustrie-in-oesterreich-die-maechtigsten-ruestungsunternehmen/> (abgerufen am 20.07.2026).

Atkins, Susan/Drumbl, Mark A./Duxbury, Alison/Hillman, Beth/Jacob, Emmanuel/Leigh, Ian/Liivoja, Rain/McDermott, William/Reilly, Marissa/Naumanen, Jonna/Sapiezyńska, Ewa/Toivanen, Reetta (2021). Human rights of armed forces personnel: compendium of standards, good practices and recommendations. Warsaw, OSCE Office for Democratic Institutions and Human Rights (ODIHR).

Bell, Karen/Price, Vivian/McLoughlin, Keith/Pemberton, Miriam (2024). Converting the United States and United Kingdom defence sector to civil production: The views of defence workers. Peace & Change 49 (2), 101–123. <https://doi.org/10.1111/pech.12648>.

Bioy, Hortense (2025). EU ESG Funds' Exposure to Defense Continues to Increase. *sustainalytics.com*. Online verfügbar unter <https://www.sustainalytics.com/esg-research/resource/investors-esg-blog/eu-esg-funds-exposure-to-defense-continues-to-increase> (abgerufen am 20.07.2026).

boerse.de (2026). Rheinmetall Aktiengesellschaft Profil. *boerse.de*. Online verfügbar unter <https://www.boerse.de/unternehmensprofil/Rheinmetall-Aktie/DE0007030009> (abgerufen am 20.07.2026).

Bundeskanzleramt (2025). Regierungsprogramm 2025–2029. Jetzt das Richtige tun. Für Österreich. Online verfügbar unter <https://www.bundeskanzleramt.gv.at/bundeskanzleramt/die-bundesregierung/regierungsdokumente.html> (abgerufen am 20.07.2026).

Bundesministerium für Landesverteidigung (2025). Landesverteidigungsbericht 2024/2025. Wien.

Europäischer Rat (2026). Die Verteidigung der EU in Zahlen. Consilium. Online verfügbar unter <https://www.consilium.europa.eu/de/policies/defence-numbers/> (abgerufen am 20.07.2026).

Europäischer Rat (2025). Außerordentliche Tagung des Europäischen Rates, 6. März 2025. Wichtigste Ergebnisse. Consilium. Online verfügbar unter <https://www.consilium.europa.eu/de/meetings/european-council/2025/03/06/> (abgerufen am 20.07.2026).

European Defence Agency (2025). Defence data 2024–2025. LU, Publications Office.

Fair Finance Guide Deutschland (2025). Allianz Hauptversammlung 2025: Unsere Fragen zu Rüstung und Staatsanleihen. Fair Finance Guide Deutschland. Online verfügbar unter <https://fairfinanceguide.de/ffg-d-aktuelles/aktuell/2025/allianz-hauptversammlung-2025-unsere-fragen-zu-ruestung-und-staatsanleihen/> (abgerufen am 20.07.2026).

Federle, Jonathan/Meier, André/Müller, Gernot J./Mutschler, Willi/Schularick, Moritz (2026). The Price of War. *American Economic Review* 116 (3), 791–827. <https://doi.org/10.1257/aer.20241355>.

Feigl, Georg/Beran, Sarah/Schimmerl, Johannes/Witzani-Haim, Daniel (2026). Analyse des Doppelbudgets 2027/28: Die Konsolidierung geht weiter. MWuG – Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft (276). Wien, Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.

Griesebner, Teresa/Pühringer, Stephan (2026). Superreiche in Österreich und ihre Netzwerke der Interessensdurchsetzung. MWuG – Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft (271). Wien, Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.

Gruber, Aaron (2026). Entwurf eines Bundesgesetzes, mit dem das Außenwirtschaftsgesetz 2011 geändert wird (Sicherheitsexport-Gesetz – SichEx-G); Konsultationsmechanismus; Begutachtungsverfahren.

Keynes, John Maynard (1940). How to Pay for the War: A Radical Plan for the Chancellor of the Exchequer. Harcourt, Brace.

Krebs, Tom/Kaczmarczyk, Patrick (2025). Wirtschaftliche Auswirkungen von Militärausgaben in Deutschland. Universität Mannheim.

Löw, Raimund (2025). Rüstungsindustrie: Österreichische Motoren in Kampfdrohnen über Gaza? FALTER.maily vom 21.08.2025. Online verfügbar unter <https://www.falter.at/maily/20250821/oesterreichische-motoren-in-kampfdrohnen-ueber-gaza> (abgerufen am 20.07.2026).

NewsFlix (2026). Superreich dank Krieg, nun kaufte 33-Jähriger in Österreich ein – Expertise. NewsFlix.at. Online verfügbar unter <https://www.newsflix.at/s/superreich-dank-krieg-nun-kaufte-33-jaehriger-in-oesterreich-ein-120179978> (abgerufen am 20.07.2026).

Obinger, Herbert (2018). War Preparation, Warfare, and the Welfare State in Austria. In: Herbert Obinger/Klaus Petersen/Peter Starke (Hg.). *Warfare and welfare: military conflict and welfare state development in Western countries*. Oxford, Oxford University Press.

ORF (2025). Kauf von zwölf Leonardo-Kampffjets fixiert. news.ORF.at vom 29.11.2025. Online verfügbar unter <https://orf.at/stories/3412910/> (abgerufen am 20.07.2026).

Parkinson, Stuart/Cottrell, Linsey (2022). Estimating the Military's Global Greenhouse Gas Emissions. Scientists for Global Responsibility (SGR) and the Conflict and Environment Observatory (CEOBS).

Pühringer, Stephan/Aistleitner, Matthias/Cserjan, Lukas/Hieselmayr, Sophie/Weber, Jakob (2024). Idiosyncrasies of the superrich: on the political economy of wealth concentration in Austria. MWuG – Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft (254). Wien, Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.

Rheinmetall (2026). Finanzbericht: Geschäftszahlen 2025 – Rheinmetall bleibt auf Erfolgskurs. Online verfügbar unter <https://www.rheinmetall.com/de/media/news-watch/news/2026/03/2026-03-11-rheinmetall-bilanzvorlage-geschaeftsjahr-2025> (abgerufen am 20.07.2026).

Ribera Payá, Pablo/Barredo González, Paula/European Economic and Social Committee (Hg.) (2025). Defence in the European Union: policy supporting paper for the Workers' Group. Luxembourg: Publications Office.

Riegler, Thomas (2016). „Macht's es unter der Tuchent“: Die Waffengeschäfte der österreichischen Verstaatlichten Industrie und der Noricum-Skandal. Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte 64 (1), 99–137. <https://doi.org/10.1515/vfzg-2016-0004>.

Schratzenstaller, Margit/Bock-Schappelwein, Julia/Mayerhuber, Christine (2026). Gleichstellungswirkungen von Budgetkonsolidierungen. Wien, WIFO.

Serfati, Claude (2025). Europäische Kriegsdividenden ... aber für wen? Kurswechsel 3/2025.

The New Union Post (2026). The size of NATO and non-NATO military forces in Europe. Online verfügbar unter <https://newunionpost.eu/2026/04/17/size-nato-armies-europe-infographic/> (abgerufen am 20.07.2026).

Gleichstellungswirkungen von Budgetkonsolidierungen

Margit Schratzenstaller, Julia Bock-Schappelwein,
Christine Mayrhuber*

ZUSAMMENFASSUNG

Der Artikel stellt systematisch die Wirkungskanäle und -dimensionen unterschiedlicher ausgaben- und einnahmenseitiger Konsolidierungsoptionen in Bezug auf die Geschlechtergleichstellung dar. Anhand von mehreren beispielhaften Politikfeldern wird die aufgrund ihrer unterschiedlichen sozioökonomischen Ausgangsbedingungen ungleiche Betroffenheit von Frauen und Männern aufgezeigt. Ausgabenseitige Konsolidierungsmaßnahmen vergrößern tendenziell bestehende Gleichstellungsdefizite, wenn ein Zurückfahren oder ein unzureichendes Niveau öffentlicher Leistungen durch unbezahlte Arbeit kompensiert werden muss; ebenso dann, wenn verringerte Geldleistungen das im Durchschnitt geringere Fraueneinkommen relativ stärker belasten. Auch eine restriktive Beschäftigungspolitik in öffentlichen Dienstleistungsbereichen trifft die dort überrepräsentierten Frauen stärker. Einnahmenseitige Maßnahmen können Gleichstellungsdefizite ebenfalls verstärken, insbesondere von der individuellen Einkommenssituation unabhängige Erhöhungen von Gebühren, Umsatz- oder Verbrauchssteuern sowie von Sozialbeiträgen und der Einkommen- bzw. Lohnsteuer im unteren Einkommensbereich.

SCHLÜSSELBEGRIFFE

Gleichstellung, Budgetkonsolidierung, Gender Budgeting

JEL-CODES

H1, H2, H5, H6, J16

DOI

10.59288/wug522.19–52

* **Margit Schratzenstaller:** Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO)
Kontakt: margit.schratenstaller@wifo.ac.at
Julia Bock-Schappelwein: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO)
Kontakt: julia.bock-schappelwein@wifo.ac.at
Christine Mayrhuber: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO)
Kontakt: christine.mayrhuber@wifo.ac.at

1. Einleitung¹

Infolge der fiskalischen Belastungen durch Krisenmaßnahmen der vergangenen Jahre, der schwachen Wirtschaftsentwicklung und der Anforderungen des europäischen Stabilitäts- und Wachstumspakts steht die Haushaltskonsolidierung in vielen Ländern gegenwärtig im Zentrum der Finanz- und Wirtschaftspolitik – so auch in Österreich.

Die Europäische Kommission hat Anfang Juli 2025 gegen Österreich ein Verfahren wegen eines übermäßigen Defizits eingeleitet. Der aktuelle mittelfristige Budgetpfad, der in den Doppelbudgets des Bundes für 2025/2026 und 2027/2028 sowie im mittelfristigen Bundesfinanzrahmen 2027 bis 2030 verankert ist, beruht auf umfangreichen Konsolidierungsmaßnahmen (BMF 2025 u. 2026; Schratzenstaller et al. 2026). Diese sollen das übermäßige Defizit schrittweise wieder zurückführen. Zudem werden die Konsolidierungspakete in Offensivmaßnahmen eingebettet, deren Umfang allerdings aufgrund der angespannten Budgetsituation entsprechend moderat ausfällt.

Zum einen sind in Österreich im Art. 7 Bundes-Verfassungsgesetz (2) das Bekenntnis zur und die Förderung der tatsächlichen Gleichstellung von Frauen und Männern verankert, wie auch im Art. 13 Abs. 3 die geschlechtersensible Budgetierung sowie im Art. 51 Abs. 8 B-VG die Wirkungsorientierung einschließlich Gleichstellung. Zum anderen legen bestehende konzeptionelle und empirische Analysen nahe, dass Konsolidierungsmaßnahmen Frauen stärker betreffen können als Männer (vgl. Abschnitt 2). Dennoch haben Gleichstellungsaspekte im Kontext von Budgetkonsolidierungen bislang eine nur untergeordnete Rolle gespielt. Die im Mai 2025 beschlossenen Konsolidierungs- und Offensivmaßnahmen wurden keiner umfassenden Analyse bezüglich ihrer Gleichstellungswirkungen unterzogen. In den Wirkungsfolgenabschätzungen zu den relevanten Gesetzesentwürfen erfolgte die Prüfung der tatsächlichen Auswirkungen auf die Gleichstellung von Frauen und Männern nur für sehr wenige Maßnahmen und in diesen Fällen oberflächlich. Fehlender zeitlicher Spielraum trug sicherlich dazu bei, dass Gleichstellungsaspekte sowohl bei der Erstellung des Doppelbudgets 2025/2026 als auch in der öffentlichen Diskussion über die Konsolidierungsmaßnahmen nur eine geringe Rolle spielten. Im Doppelbudget 2027/2028 wurden in den Wirkungsfolgenabschätzungen im Rahmen des Budgetbegleitgesetzes mehrere gleichstellungsrelevante Konsolidierungsmaßnahmen auf ihre Gleichstellungseffekte hin überprüft, was – wiederum unter Berücksichtigung des Zeitdrucks auch bei dieser Budgeterstellung – einen wesentlichen Fortschritt gegenüber dem vorhergehenden Doppelbudget darstellt. Weitere Schritte hätten unter anderem die interministerielle

1 Die Autorinnen danken Andrea Sutrich und Stephan Schreml für die sorgfältige wissenschaftliche Assistenz.

Koordination und Abstimmung der auf Ressortebene vorgenommenen Wirkungsfolgenabschätzungen sowie eine Gesamtschau der Gleichstellungswirkungen der einzelnen Konsolidierungsmaßnahmen zu umfassen.

Der vorliegende Artikel² evaluiert keine einzelnen Konsolidierungsmaßnahmen, sondern entwickelt eine praktikable Systematik, um Genderaspekte direkt in den Budgeterstellungs- und Budgeterstellungsprozess zu integrieren, und verfolgt drei Zielsetzungen:

- Erstens sind die Wirkungskanäle und -dimensionen von unterschiedlichen Kategorien von ausgaben- und einnahmenseitigen Konsolidierungsoptionen in Bezug auf Gleichstellung identifiziert und systematisch dargestellt. Aus analytischen Gründen konzentriert sich der Beitrag dabei auf die Gleichstellung von Frauen und Männern und lässt weitere Diversitätsdimensionen außer Acht, obwohl bekannt ist, dass Gleichstellungsdefizite auch viele weitere Gruppen, wie etwa Menschen mit Migrationshintergrund, betreffen.
- Zweitens soll das Wissen über geschlechtsspezifische Wirkungen von Konsolidierungsmaßnahmen erweitert und das Bewusstsein dafür gestärkt werden. Der Beitrag soll als Orientierungsrahmen für politische Entscheidungsträger:innen, Verwaltung, Stakeholder:innen und Öffentlichkeit dienen.
- Drittens soll der Beitrag die Aufmerksamkeit darauf lenken, dass ausgaben-seitige Konsolidierungsmaßnahmen (bei Geld- und stärker noch bei Sachleistungen) bestehende Gleichstellungsdefizite oft verstärken, ebenso wie eine Reihe einnahmenseitiger Konsolidierungsoptionen.

Der Beitrag zeigt zunächst die genderspezifischen sozioökonomischen Rahmenbedingungen auf, innerhalb deren sich geschlechtsspezifische Effekte von ausgaben- und einnahmenseitigen Konsolidierungsmaßnahmen entfalten. Hierzu werden auch (internationale) Studien zu Gleichstellungseffekten von Konsolidierungsmaßnahmen (insbesondere im Gefolge der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise) aufgearbeitet. Die gewonnenen Erkenntnisse über Wirkungsmechanismen für eine geschlechtersensible Ausgaben- und Einnahmenveränderung im Prozess der Budgeterstellung (Konsultation, Planung, Implementierung und Evaluation) sollen eine fundierte Grundlage für die politische und öffentliche Debatte in den kommenden Jahren bieten, in denen die Budgetpolitik voraussichtlich weiterhin von Konsolidierungserfordernissen geprägt sein wird.

2 Der Beitrag beruht auf Schratzenstaller et al. (2026). Dort sind die sozioökonomischen Befunde und Unterschiede zwischen Frauen und Männern in Österreich ausgeführt, während im vorliegenden Beitrag die Darstellung der geschlechtsspezifischen Wirkungen von Konsolidierungsmaßnahmen im Mittelpunkt steht.

2. Literaturüberblick

Die Literatur zu geschlechtsspezifischen Effekten von Budgetkonsolidierungen ist nicht sehr umfangreich, obwohl zum Abbau der im Zuge der globalen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise 2008/2009 massiv gestiegenen staatlichen Verschuldung in vielen Ländern weltweit – ebenso wie in Österreich und der EU – teils umfangreiche Konsolidierungsprogramme implementiert wurden. Oft liegt der Fokus relevanter Arbeiten auf Entwicklungs- und Schwellenländern (z. B. Donald/Lusiani 2017; Geoghegan et al. 2024). Ein Großteil der Literatur widmet sich grundsätzlichen konzeptionellen Überlegungen.

Aus diesen hat sich in Bezug auf die Gendereffekte der weltweiten Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise in den ersten Jahren nach der Rezession und mit Beginn der Konsolidierungswelle in vielen Ländern ein zweistufiges Narrativ entwickelt, das von vielen Autor:innen vertreten wurde, nämlich das einer „he-cession“, die schwerwiegendere Auswirkungen für Männer mit sich brachte, und das einer darauffolgenden „she-austerity“, die Frauen stärker negativ betraf als Männer (Karamessini/Rubery 2013 u. 2014). Die ersten deskriptiven Analysen aus der ersten Hälfte des letzten Jahrzehnts widmen sich dieser „she-austerity“ und legen einen Fokus auf geschlechtsspezifische Effekte von Konsolidierungsmaßnahmen hinsichtlich Beschäftigung (siehe beispielsweise Addabbo et al. 2015 für drei EU-Länder; Karamessini/Rubery 2014 für acht europäische Länder; Kushi/McManus 2018 für 28 OECD-Länder), manche auch auf Einkommen (Cirillo et al. 2024; Perugini et al. 2019). Diese Studien beruhen auf einem deskriptiven Zugang und sind zeitgleich mit oder kurz nach der Implementierung von Konsolidierungsmaßnahmen entstanden, weshalb sie nur ein vorläufiges Bild kurzfristiger Auswirkungen zeichnen. Im Fokus dieser Analysen stehen oft jene EU- bzw. europäischen Länder, die von der europäischen Schuldenkrise besonders stark betroffen waren (Italien, Spanien, Griechenland, Portugal) und besonders drastische Konsolidierungsmaßnahmen implementierten. Sie legen stärkere Auswirkungen von Konsolidierungsprogrammen auf das Ausmaß und die Qualität von Beschäftigung von Frauen nahe.

Empirische Ex-post-Analysen der geschlechtsspezifischen Auswirkungen von Budgetkonsolidierungen gibt es dagegen relativ wenige. Nur eine geringe Anzahl von Analysen widmet sich größeren Ländergruppen wie etwa der gesamten EU. Deren Ergebnisse werden hier kurz zusammengefasst (siehe auch Tabelle 1). Geschlechtsspezifische Beschäftigungseffekte von Konsolidierungsmaßnahmen in acht EU-Ländern stehen im Fokus der Analyse von Périvier (2018), die kein eindeutiges Muster findet, sich allerdings auf die aus der horizontalen Segregation der Arbeitsmärkte resultierenden direkten Beschäftigungseffekte von Kürzungen staatlicher Ausgaben beschränkt. Perugini et al. (2019) untersuchen die Effekte von Konsolidierungsmaßnahmen in den EU-28-Ländern für den Zeitraum 2010 bis 2013 auf den bereinigten Gender-Wage-Gap und die horizontale Segregation auf dem

Arbeitsmarkt. Sie zeigen, dass Konsolidierungen den Gender-Wage-Gap sowie die horizontale Segregation erhöhen, insbesondere durch Beschäftigungskürzungen im öffentlichen Sektor und durch verringerte Chancen von Frauen, Zugang zu besser bezahlten Arbeitsplätzen zu erhalten. Dieser Effekt ist bei Ausgabenkürzungen jeweils ausgeprägter als bei Steuererhöhungen.

Tabelle 1: Empirische Studien zu Gleichstellungseffekten von Budgetkonsolidierungen

Autor:innen	Land (Ländergruppe)	Periode	Methodischer Ansatz (Daten)	Effekt auf ...	Ergebnisse
Périver (2018)	8 EU-Länder	2007–2014	Shift-share analysis	Beschäftigung	Kein eindeutiger Effekt von Kürzungen staatlicher Ausgaben
Perugini et al. (2019)	28 EU-Länder	2010–2013	Differences-in-differences Country Fixed-Effects Model (EU-SILC-Daten) Country Fixed-Effects Model (EU-SILC-Daten)	Bereinigter Gender-Wage-Gap Horizontale Segregation	Konsolidierung vergrößert Gender-Wage-Gap; Effekt ausgabenseitiger Konsolidierungsmaßnahmen größer als steuerlicher Konsolidierungsmaßnahmen Konsolidierung vertieft horizontale Segregation; Effekt ausgabenseitiger Konsolidierungsmaßnahmen größer als steuerlicher Konsolidierungsmaßnahmen
Akin (2020)	17 OECD-Länder	1978–2009	Local Projections Estimation (Länder-Panel-daten basierend auf einem „narrative approach“)	Beschäftigung	Ausgabenseitige Konsolidierung reduziert Beschäftigung von Frauen mehr als von Männern
Cirillo et al. (2024)	27 EU-Länder (ohne Estland)	2008–2016	Multi-way Fixed-Effects Model (EU-SILC-Daten)	Arbeits- und Kapitaleinkommen	Ausgabenkürzungen können Frauen mehr betreffen als Steuererhöhungen

Quelle: WIFO-Zusammenstellung

Akin (2020) findet für ein Sample von 17 OECD-Ländern, dass ausgabenseitige Konsolidierungsmaßnahmen die Beschäftigung von Frauen stärker reduzieren als von Männern. Die Analyse umfasst den Zeitraum 1978 bis 2009; die Konsolidierungswelle im Gefolge der globalen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise wird somit nicht berücksichtigt. Für 27 EU-Länder finden Cirillo et al. (2024), dass einnahmenseitige Budgetkonsolidierungsmaßnahmen die Einkommen von Frauen weniger stark dämpfen als jene von Männern, während Frauen stärker von Ausgabenkürzungen betroffen sind. Allerdings werden nur aggregierte Einnahmenerhöhungen und

Ausgabenkürzungen analysiert, sodass in einem nächsten Schritt die Struktur der tatsächlich in der EU implementierten Konsolidierungsmaßnahmen genauer untersucht werden müsste.

Insgesamt liefert die vorliegende empirische Evidenz wichtige Hinweise darauf, dass Konsolidierungsmaßnahmen bestehende Gleichstellungsdefizite verstärken können. Sie konzentrieren sich allerdings auf konkrete Wirkungsdimensionen, vor allem auf Beschäftigung und Einkommen, während andere Wirkungsdimensionen, etwa Arbeitszeit oder unbezahlte Arbeit, Gesundheit, soziale Teilhabe oder auch eine längerfristige Perspektive weitgehend nicht thematisiert sind.

3. Relevante sozioökonomische Rahmenbedingungen

Budgetkonsolidierungsmaßnahmen sind nicht nur im Hinblick auf die öffentlichen Finanzen von Bedeutung, sondern allen voran mit Blick auf die langfristigen wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und sozialen Folgen insgesamt sowie auf die Auswirkungen auf unterschiedliche Bevölkerungsgruppen. Zudem gilt es, den möglichen Trade-off zwischen kurzfristigen Einsparungseffekten von Konsolidierungsmaßnahmen einerseits und deren möglichen unerwünschten mittel- bzw. langfristigen Folgen andererseits zu berücksichtigen: Auch wenn Maßnahmen kurzfristig die öffentlichen Budgets entlasten, können Einsparungsmaßnahmen langfristig dämpfende Effekte auf das zukünftige Produktionspotenzial (durch fehlende öffentliche Investitionen usw.) haben (Jacques 2021). Darüber hinaus können sie – in Abhängigkeit von der konkreten Ausgestaltung – auch gesellschaftspolitischen Zielen wie etwa der Ökologisierung, dem sozialen Ausgleich, der Chancengleichheit oder auch der Gleichstellung entgegenstehen.

Solche Zielkonflikte werden vor allem dann sichtbar, wenn die heterogenen sozioökonomischen Ausgangsbedingungen der Bevölkerung, insbesondere in Bezug auf Frauen und Männer, zu Beginn des Budgetkonsolidierungsprozesses analysiert und in der Ausgestaltung der Konsolidierungsmaßnahmen berücksichtigt werden. Hierbei zeigt sich, dass in Österreich eine Reihe von Gender-Gaps bestehen, die einer angemessenen ökonomischen und politischen Teilhabe von Frauen entgegenstehen (BKA 2024; Bock-Schappelwein et al. 2023; Böheim et al. 2026; Mayrhofer 2025). Frauen beziehen im Durchschnitt weniger Einkommen als Männer; dies betrifft Einkommen aus unselbstständiger Erwerbsarbeit und selbstständiger Tätigkeit ebenso wie Kapitaleinkommen und Einkommensersatzleistungen. Dieser Gender-Income-Gap ist mit ein Grund für einen ausgeprägten Gender-Wealth-Gap zulasten von Frauen. Auf dem Arbeitsmarkt sehen sich Frauen als Beschäftigte einer sich nur langsam verringernden horizontalen und vertikalen Segregation gegenüber (Bock-Schappelwein et al. 2023), obwohl die jüngeren Kohorten bildungsmäßig aufgeholt bzw. die Männer teilweise überholt haben. Frauen übernehmen

gleichzeitig, wie aus der Zeitverwendungserhebung von Statistik Austria dargelegt, nach wie vor den Großteil der unbezahlten Arbeit. Auch in den Bereichen Gesundheit und Pflege sowie bezüglich des Mobilitätsverhaltens existieren deutliche Gender-Gaps (Bock-Schappelwein et al. 2022). Frauen sind zudem in einem hohen Ausmaß Aggression und Gewalt ausgesetzt (Statistik Austria 2022).

Nicht zuletzt sind Frauen in politischen Gremien und in politischen Entscheidungsprozessen in Österreich merklich unterrepräsentiert.

Die strukturellen Unterschiede zwischen Frauen und Männern in sozioökonomischen Positionen und gesellschaftlichen Rollen bedeuten, dass Frauen von Konsolidierungsmaßnahmen oft anders und teilweise stärker betroffen sind als Männer. Aufgrund der geschlechtsspezifischen Verteilung bei Einkommen, Vermögen, Beschäftigung, öffentlichen Leistungsbezügen und Sorgearbeit wirken sich Maßnahmen unterschiedlich aus, wie nachfolgend gezeigt wird.

4. Wirkungskanäle und -dimensionen

Konsolidierungsmaßnahmen können über verschiedene Wirkungskanäle zu genderdifferenzierten Wirkungen führen. Pérevier (2018) unterscheidet drei Wirkungskanäle, über die Kürzungen öffentlicher Ausgaben wirken können: (1) Beschäftigungsverluste, (2) die Work-Life-Balance und (3) Veränderungen der sozialen Rechte. Allerdings sind diese Wirkungskanäle nur für die Analyse ausgabenseitiger Konsolidierungsmaßnahmen geeignet, und sie erscheinen nur begrenzt operationalisierbar.

Daher werden im Rahmen des vorliegenden Beitrags leichter operationalisierbare und auch für die Analyse einkommenseitiger Konsolidierungsmaßnahmen anwendbare potenzielle Wirkungskanäle herausgearbeitet. Diese basieren ebenso wie nach Geschlechtern differierende Konsolidierungswirkungen auf den unterschiedlichen Rollen von Individuen in Wirtschaft und Gesellschaft, deren Bedeutung und Ausprägung sich zwischen Frauen und Männern unterscheiden. Frauen und Männer werden demnach als Einkommensbezieher:innen, Vermögensbesitzer:innen, Beschäftigte, Nutzer:innen öffentlicher Leistungen sowie als Ersatzleistende (zur Kompensation von konsolidierungsbedingten Einschränkungen öffentlicher Leistungen) bzw. allgemein als Betreuende von Konsolidierungsmaßnahmen unterschiedlich betroffen. Diese Rollen decken sämtliche Aktivitäten ab, die für die ökonomische Gleichstellung von Frauen und Männern relevant sind.

Konkret unterscheiden sich Frauen und Männer in ihrer Rolle als Einkommensbezieher:innen durch einen ausgeprägten Gender-Gap zulasten der Frauen bezüglich der diversen Einkommensarten (Schratzenstaller et al. 2026). In ihrer Rolle als

Vermögensbesitzer:innen unterscheiden sich Frauen und Männer dadurch, dass Männer über deutlich höhere Vermögen verfügen als Frauen, unter anderem deshalb, weil sie im Durchschnitt höhere Erbschaften erhalten. In ihrer Rolle als Beschäftigte sind Frauen mit einer sich nur langsam verringernden horizontalen und vertikalen Segregation auf dem Arbeitsmarkt konfrontiert. Der zentrale Unterschied zwischen Frauen und Männern als Nutzer:innen öffentlicher Leistungen besteht darin, dass Frauen auf viele öffentliche Leistungen stärker angewiesen sind als Männer. Geschlechtsspezifische Unterschiede bezüglich der Rolle als Ersatzleistende ergeben sich aus der ungleichen Verteilung von unbezahlter Arbeit. Laut Zeitverwendungserhebung 2021/2022 wendeten erwerbstätige Frauen dafür durchschnittlich 4 Stunden und 19 Minuten pro Tag auf, während Männer 2021/2022 dafür 2 Stunden und 29 Minuten aufbrachten, woraus sich ein Gender-Care-Gap von 43 % zulasten der Frauen ergibt (Statistik Austria 2023).

Über diese Wirkungskanäle werden mehrere geschlechtsspezifische Wirkungsdimensionen von Konsolidierungsmaßnahmen beeinflusst. Diese umfassen insbesondere Einkommen, Vermögen, unbezahlte Arbeit, Beschäftigung und Arbeitsbedingungen sowie die (langfristige) soziale Absicherung.

Sofern Frauen in diesen Wirkungsdimensionen stärker betroffen sind als Männer, sind negative Gleichstellungseffekte – im Sinne einer Vergrößerung bestehender Gender-Gaps – zu erwarten. Bezüglich dieser Wirkungsdimensionen sind von vielen Konsolidierungsmaßnahmen Effekte mit unterschiedlicher Fristigkeit zu erwarten: unmittelbare Erstrundeneffekte, gefolgt von mittel- und langfristigen Zweit-rundeneffekten. Die nachfolgend vorgenommenen exemplarischen Analysen fokussieren im Sinne einer Komplexitätsreduktion auf kurzfristige Effekte. Es sei jedoch an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass neben den hier betrachteten kurzfristigen auch längerfristige, möglicherweise umfangreichere Wirkungen eintreten können.

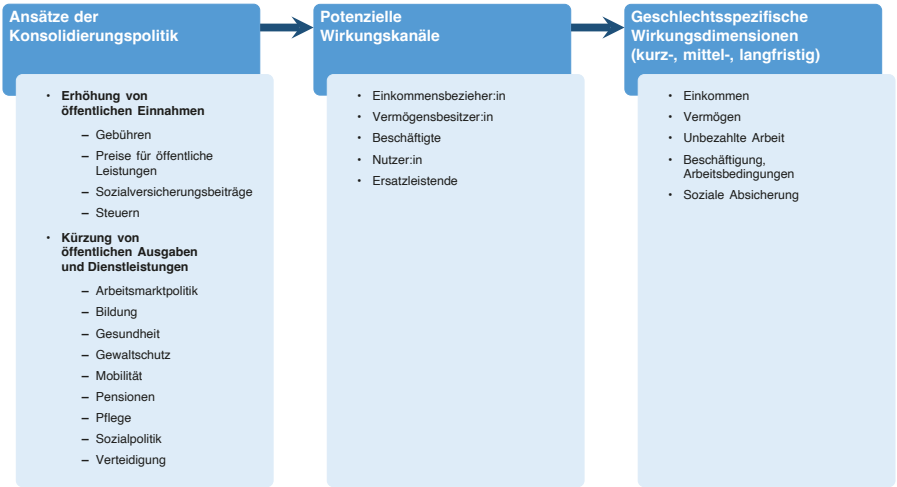
Abbildung 1 gibt einen Überblick über die aus Genderperspektive relevanten Kategorien der Budgetkonsolidierung sowie die Wirkungskanäle, über die Budgetkonsolidierungsmaßnahmen verschiedene geschlechtsspezifische Wirkungsdimensionen beeinflussen. Danach können Konsolidierungsmaßnahmen in zwei grobe Kategorien eingeteilt werden:

- erstens die Erhöhung staatlicher Einnahmen (Steuern, Sozialversicherungsbeiträge, Gebühren, Preise für öffentliche Leistungen);
- zweitens die Kürzung von öffentlichen Ausgaben/Dienstleistungen.

Diese können eine Reihe unterschiedlicher Bereiche umfassen; eine Auswahl bedeutender Bereiche wird in Abbildung 1 angeführt. Öffentliche Leistungen können dabei in Geldleistungen (monetäre Transfers) und Sachleistungen (Realtransfers)

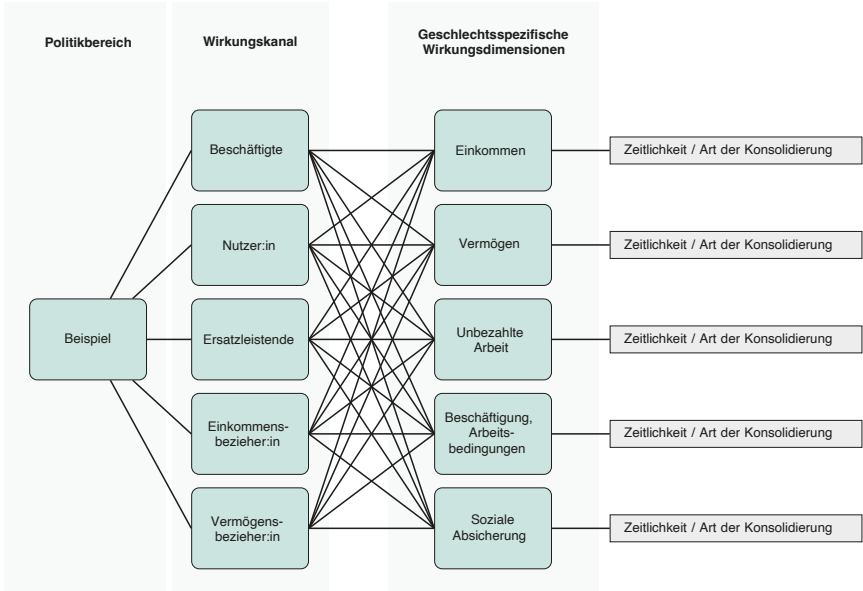
unterteilt werden; diese Unterscheidung ist für viele Ausgabenbereiche (etwa Pflege- oder Gesundheitsausgaben) relevant.

Abbildung 1: Genderrelevante Wirkungskanäle und Wirkungsdimensionen der Konsolidierungspolitik im Überblick



Quelle: eigene Darstellung

Abbildung 2: Grafische Darstellung der geschlechtsspezifischen Wirkungen von Konsolidierungsoptionen in einem Politikbereich



Quelle: eigene Darstellung

5. Exemplarische Darstellung der geschlechtsspezifischen Wirkungen von Konsolidierungsmaßnahmen

Dieses Kapitel stellt die geschlechtsspezifischen Wirkungen von ausgewählten Konsolidierungsoptionen exemplarisch dar. Bei den einnahmenseitigen Optionen werden sämtliche relevanten großen Einnahmenkategorien berücksichtigt. Bezüglich der ausgabenseitigen Konsolidierungsoptionen erfolgt eine Fokussierung auf ausgewählte Politik- bzw. Ausgabenbereiche.

5.1 Ausgewählte ausgabenseitige Politikbereiche

Die Einnahmen der öffentlichen Hand werden zur Finanzierung von Geld- und Sachleistungen verwendet. Geldleistungen werden direkt an die Anspruchsberechtigten ausbezahlt. Der überwiegende Anteil der Ausgaben für soziale Sicherheit sind Geldleistungen wie beispielsweise Pensionen, Familienbeihilfe, Pflege-, Kranken- oder Arbeitslosengeld, Studienbeihilfe usw.³ Sachleistungen können von der Bevölkerung in Form von öffentlich bereitgestellten Gütern und Dienstleistungen in Anspruch genommen werden (beispielsweise Besuch von Bildungseinrichtungen, Gesundheitseinrichtungen, öffentliche Verkehrsinfrastruktur und Verkehrsdienstleistungen usw.).

Öffentliche Ausgaben kommen damit der Bevölkerung zugute – wem genau, lässt sich mithilfe von Inzidenzanalysen bestimmen. Die Ausgabeninzidenz untersucht, welche Personen oder Gruppen von staatlichen Geldleistungen sowie von bereitgestellten Gütern und Dienstleistungen profitieren, sei es unmittelbar oder mittelbar.

Zur Analyse geschlechtsspezifischer Effekte lassen sich unterschiedliche Betrachtungsebenen unterscheiden. Zunächst geht es um die direkte Inanspruchnahme staatlicher Leistungen im Sinne der gesetzlichen Inzidenz, also um die unmittelbaren Wirkungen bei den Anspruchsberechtigten, den Nutzer:innen. Darüber hinaus sind indirekte Folgen einzubeziehen, die sich zeitlich nachgelagert sowohl auf individueller Ebene als auch gesamtwirtschaftlich entfalten. Diese umfassendere Perspektive ist insbesondere dann bedeutsam, wenn politische Maßnahmen nicht nur den unmittelbar Begünstigten zugutekommen sollen. Ein anschauliches Beispiel sind Kinderbetreuungseinrichtungen: Zwar werden sie direkt von Kindern genutzt, zugleich schaffen sie jedoch für Eltern die Voraussetzung, eine

3 Steuererleichterungen (beispielsweise der Familienbonus Plus) können als indirekte Geldleistungen betrachtet werden, sie werden im Rahmen dieser Studie aber im Zusammenhang mit einnahmenseitigen Maßnahmen behandelt (siehe Abschnitt 5.2.1.1).

Erwerbstätigkeit aufzunehmen oder auszuweiten. Darüber hinaus sind die Einrichtungen selbst Arbeitgeber:innen und tragen zur Chancengleichheit und damit zu den künftigen Beschäftigungschancen junger Menschen bei (Blossfeld et al. 2019). Ähnlich beeinflusst die Inanspruchnahme von Bildungseinrichtungen nicht nur die späteren Berufs- und Einkommensperspektiven der Schüler:innen, sondern bildet zugleich eine zentrale Grundlage für wirtschaftliche Innovationsfähigkeit und langfristiges Wachstum einer Region bzw. eines Landes.

Insbesondere bei der Bewertung von Ausgabenkürzungen sollten neben den kurzfristigen Einsparwirkungen auch die langfristigen, mittelbaren Konsequenzen berücksichtigt werden (Schratzzenstaller et al. 2026). Gerade in diesem Zusammenhang ist die Inzidenzfrage von zentraler Bedeutung, zugleich jedoch besonders vielschichtig.

Nachfolgend werden potenzielle geschlechtsspezifische Wirkungen von Veränderungen bei öffentlichen Ausgaben, konkret von Kürzungen öffentlicher Ausgaben, exemplarisch für die Bereiche Bildung, Pflege und Mobilität dargestellt. Diese drei Bereiche unterscheiden sich erstens hinsichtlich des Umfangs der adressierten Bevölkerungsgruppen. In einer Lebenszyklusperspektive adressiert das öffentlich finanzierte Bildungsangebot grundsätzlich die gesamte Bevölkerung, während sich das Angebot im Pflegebereich nur an einen Teil der Bevölkerung richtet, nämlich an Personen mit entsprechendem Unterstützungs- bzw. Pflegebedarf. Öffentlich finanzierte Mobilität kann hingegen auch als Substitut zur privaten Mobilität fungieren. Zweitens unterscheiden sich die Bereiche in der Art der erbrachten Leistungen. Während im Bildungsbereich und in der Mobilität überwiegend Sachleistungen dominieren, machen im Pflegebereich Geldleistungen (Pflegegeld) rund ein Drittel aller Pflegeaufwendungen aus und haben neben Sachleistungen eine zentrale Rolle in der Versorgung der Bevölkerung inne (Budgetdienst 2025). Drittens bestehen Unterschiede hinsichtlich der Zuständigkeiten und Organisationsformen der Leistungserbringung. Im Pflegebereich besteht eine Wechselwirkung zwischen öffentlichen, teilöffentlichen und privaten Pflegeleistungen (Famira-Mühlberger et al. 2022; Warum et al. 2026). Demgegenüber findet Bildung überwiegend in institutionellen Kontexten statt.

Mit der Auswahl dieser drei Politikbereiche lassen sich sowohl Unterschiede in der direkten und indirekten Betroffenheit verschiedener Bevölkerungsgruppen als auch unterschiedliche Wirkungsmechanismen staatlicher Ausgaben aufzeigen: Während einige Maßnahmen unmittelbar bestimmte Personengruppen adressieren, entfalten andere ihre Effekte eher indirekt über strukturelle Rahmenbedingungen oder über die Bereitstellung öffentlicher Infrastruktur.

Darüber hinaus unterscheiden sich die betrachteten Ausgabenbereiche auch hinsichtlich der zeitlichen Dimension ihrer Wirkungen. Bildungsinvestitionen etwa

entfalten ihre Effekte häufig langfristig, während Maßnahmen im Pflegebereich oder im Bereich der Mobilität teilweise kurzfristigere Auswirkungen auf Versorgung, Teilhabe oder Arbeitsmarktchancen und -integration haben können.

Schließlich bestehen zwischen den drei Bereichen auch deutliche Unterschiede in Bezug auf geschlechtsspezifische Arbeitsstrukturen. Dies betrifft insbesondere den Anteil weiblicher Beschäftigung in den jeweiligen Sektoren (hoher Anteil im Bereich Bildung versus niedriger Anteil im Bereich Mobilität) sowie den Umfang unbezahlter Arbeit, die – etwa im Kontext informeller Pflege oder familiärer Unterstützungsleistungen – in erheblichem Maße von Frauen erbracht wird.

5.1.1 Politikbereich Bildung

Die Bildungsausgaben finanzieren das öffentliche Bildungsangebot und adressieren die Bevölkerung primär in ihrer Rolle als Nutzer:innen dieser Leistungen. Ausgabenkürzungen würden daher zunächst die Leistungsbeziehenden betreffen, wobei die damit verbundenen Folgen nicht nur unmittelbar, sondern auch längerfristig wirken. Darüber hinaus wären auch Beschäftigte im Bildungssektor betroffen, der durch einen vergleichsweise hohen Frauenanteil gekennzeichnet ist: Im Jahr 2025 waren 4,0 % der unselbstständig beschäftigten Frauen (gegenüber etwa 2,3 % der Männer) in diesem Bereich tätig.

Neben diesen direkten Effekten auf Nutzung und Beschäftigung sind auch indirekte geschlechtsspezifische Auswirkungen zu berücksichtigen. Eine Reduktion öffentlicher Bildungsleistungen kann zu einer Verlagerung von Betreuungs-, Förder- und Unterstützungsaufgaben in private Haushalte führen. Solche Ersatzleistungen werden häufig im Rahmen unbezahlter Arbeit erbracht, die nach wie vor überwiegend von Frauen übernommen wird. Damit können Ausgabenkürzungen im Bildungsbereich nicht nur die Beschäftigungsstruktur im Sektor beeinflussen, sondern auch bestehende geschlechtsspezifische Arbeitsteilungen in der unbezahlten Arbeit verstärken und damit potenziell auch auf die soziale Absicherung unmittelbar und längerfristig wirken (Abbildung 5).

5.1.1.1 Einkommen, Vermögen und soziale Absicherung

Hier sind die unterschiedlichen Wirkungsdimensionen der Ausgabenarten zu unterscheiden: Kürzungen bei Geldleistungen – etwa bei Schul- und Lehrlingsfreifahrt, Schul- und Lehrlingsfahrtenbeihilfe, Schulbeihilfe oder Studienbeihilfe – betreffen Frauen und Männer als Leistungsbeziehende grundsätzlich in vergleichbarer Weise. Demgegenüber können Kürzungen bei Sachleistungen im Bildungsbereich geschlechtsspezifisch unterschiedliche Effekte entfalten, da Frauen im Bildungssektor überproportional häufig beschäftigt sind und daher stärker

von möglichen Beschäftigungs- oder Einkommenseffekten betroffen sein können. Solche Kürzungen wirken jedoch nicht nur auf die Beschäftigten im Bildungssektor, sondern betreffen auch Eltern, insbesondere Mütter, da verringerte öffentliche Bildungs- und Betreuungsleistungen zu einer Verlagerung von Betreuungsaufgaben in die privaten Haushalte führen und damit deren Erwerbspotenzial spürbar einschränken (Derndorfer et al. 2021).

Einkommensverluste bzw. nicht realisierte Einkommen infolge solcher Kürzungen wirken sich nicht nur kurzfristig auf die individuelle Einkommenssituation aus, sondern können auch längerfristige Folgen haben. Einerseits können geringere Einkommen die Möglichkeiten zur Vermögensbildung einschränken. Andererseits können sie – etwa über reduzierte Beitragsleistungen – negative Auswirkungen auf die soziale Absicherung entfalten, sowohl unmittelbar als auch langfristig bis in die Phase des Pensionsbezugs hinein, und damit zur Verstärkung des ausgeprägten Gender-Pension-Gaps beitragen, jedenfalls aber nicht zu dessen Verringerung (Mayrhuber 2025).

5.1.1.2 Unbezahlte Arbeit

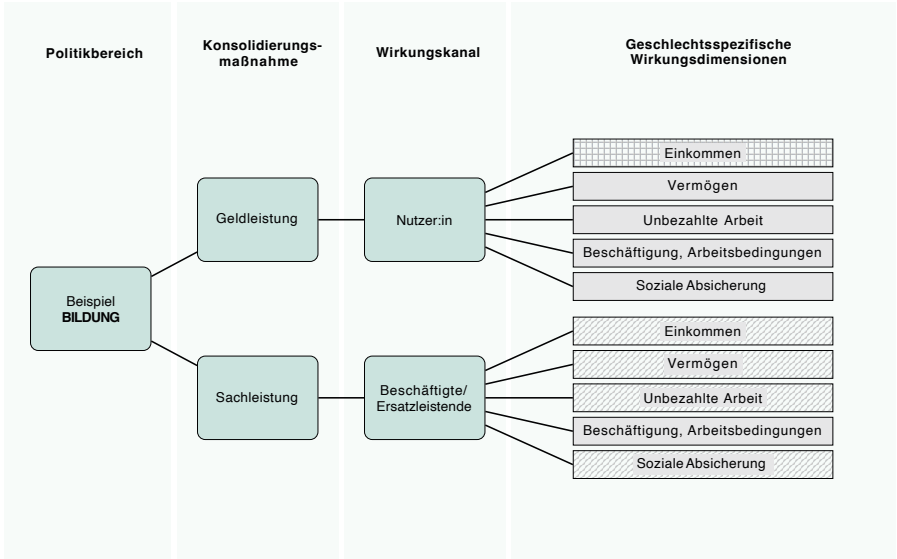
Erfahrungen aus der COVID-19-Krise verdeutlichen die potenziellen geschlechtsspezifischen Auswirkungen von Einschränkungen öffentlicher Bildungsleistungen. Im Zuge der Schulschließungen wurden Betreuungs- und Unterstützungsleistungen im Bildungsbereich in erheblichem Umfang in die privaten Haushalte verlagert. Empirische Befunde zeigen, dass diese zusätzlichen Aufgaben überwiegend von Frauen übernommen wurden, wodurch bestehende geschlechtsspezifische Arbeitsteilungen verstärkt und teilweise Retraditionalisierungstendenzen sichtbar wurden (Scambor et al. 2025).

Vor diesem Hintergrund können Kürzungen von Sachleistungen im Bildungsbereich Frauen stärker betreffen. Werden öffentliche Leistungen reduziert, besteht die Gefahr einer Rückverlagerung von Bildungs- und Betreuungsaufgaben in den privaten Haushalt. Diese Ersatzleistungen werden aufgrund bestehender geschlechtsspezifischer Arbeitsteilungen häufiger von Frauen übernommen, was die bereits ungleichmäßige Verteilung unbezahlter Arbeit weiter verstärken kann.

5.1.1.3 Beschäftigung

Da Frauen im Bildungssektor überproportional vertreten sind, können Kürzungen von Sachleistungen, die sich auf Beschäftigung oder Arbeitsbedingungen in diesem Bereich auswirken, Frauen stärker betreffen als Männer. Aus einer Gender-Budgeting-Perspektive weisen entsprechende Maßnahmen daher potenziell geschlechtsspezifische Beschäftigungswirkungen auf.

Abbildung 3: Grafische Darstellung der geschlechtsspezifischen Wirkungen im Politikbereich Bildung

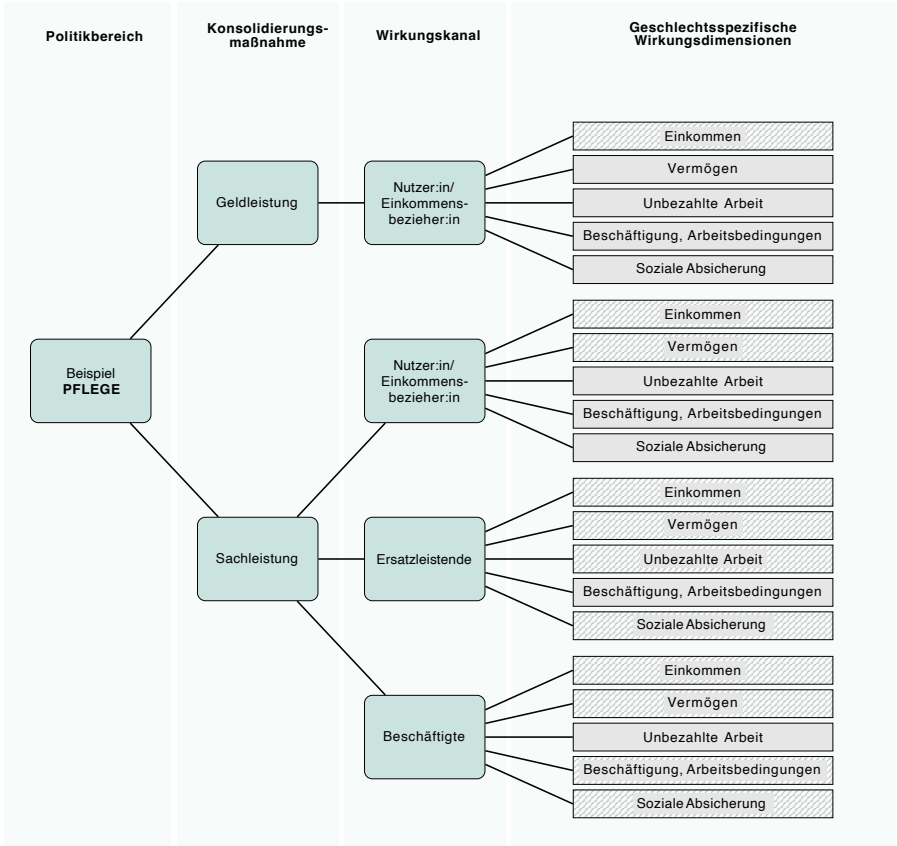


Quelle: eigene Darstellung. – Legende: Links schraffierter Hintergrund kennzeichnet Bereiche, in denen Frauen stärker betroffen sind als Männer; kariert Hintergrund kennzeichnet Bereiche, in denen Frauen und Männer ähnlich stark betroffen sind; grauer Hintergrund markiert Nicht-Relevanz.

5.1.2 Politikbereich Pflege

Die öffentlichen Pflegeausgaben bestehen zu etwa einem Drittel aus dem Pflegegeld, das knapp 500.000 Leistungsbeziehende erreicht. Aus einer Gender-Budgeting-Perspektive wirken sich Veränderungen im Pflegebereich auf mehrere Rollen aus: Sie betreffen Frauen und Männer als Nutzer:innen der Pflegeleistungen, als Einkommensbeziehende, als Ersatzleistende in Form unbezahlter Pflege- oder Betreuungsarbeit sowie als Beschäftigte im Pflegesektor. Aufgrund der demografischen Verschiebungen kommt es zu einer Zunahme des Pflegebedarfs wie auch der anspruchsberechtigten Pflegegeldbeziehenden (Famira-Mühlberger et al. 2025). Eine nicht dem steigenden Bedarf entsprechende Budgetplanung hätte so wie Kürzungen oder Umstrukturierungen unterschiedliche geschlechtsspezifische Effekte, da anteilmäßig Frauen sowohl stärker Nutzer:innen als auch Ersatzleistende sind (Abbildung 6).

Abbildung 4: Grafische Darstellung der geschlechtsspezifischen Wirkungen im Politikbereich Pflege



Quelle: eigene Darstellung. – Legende: Links schraffierter Hintergrund kennzeichnet Bereiche, in denen Frauen stärker betroffen sind als Männer; grauer Hintergrund markiert Nicht-Relevanz.

5.1.2.1 Einkommen, Vermögen und soziale Absicherung

Pflegegeldbeziehende im Pensionsalter sind in ihrer finanziellen Situation häufig auf die Kombination aus Pensionsbezug und Pflegegeld angewiesen, um ein bedarfsgerechtes Leben führen zu können. Eine Reduktion des Pflegegeldes trifft Frauen dabei besonders stark. Zum einen waren 2025 von den rund 501.200 Pflegegeldbeziehenden 61 % Frauen, zum anderen liegen ihre durchschnittlichen Pensionsbezüge niedriger als die der Männer. Eine Kürzung des Pflegegeldes verschlechtert die finanzielle Lage der Betroffenen deutlich. Zudem verfügen Frauen im Schnitt über weniger Vermögen, das für die Pflegefinanzierung eingesetzt werden könnte, wodurch sich die negativen Auswirkungen auf ihre wirtschaftliche Absicherung weiter verstärken.

5.1.2.2 Unbezahlte Arbeit/Ersatzleistungen

Die im Durchschnitt längere Lebenserwartung von Frauen, kombiniert mit dem Altersunterschied bei Paaren, führt dazu, dass Frauen häufig die Hauptlast der privaten Pflegearbeit übernehmen. Einschränkungen bei Sachleistungen im Pflegebereich stellen daher eine besondere Herausforderung für Ersatzleistende dar, die überwiegend Frauen sind.

Werden Frauen selbst als Nutzerinnen von Pflegeleistungen von Kürzungen betroffen, verschärft sich diese Belastung zusätzlich. Aufgrund ihres im Durchschnitt geringeren ökonomischen Spielraums ist es für sie schwieriger, auf alternative Ersatzleistende oder private Dienstleistungen auszuweichen, was die Inanspruchnahme von Pflegeleistungen erschwert und gleichzeitig die Belastung durch unbezahlte Pflegearbeit erhöht.

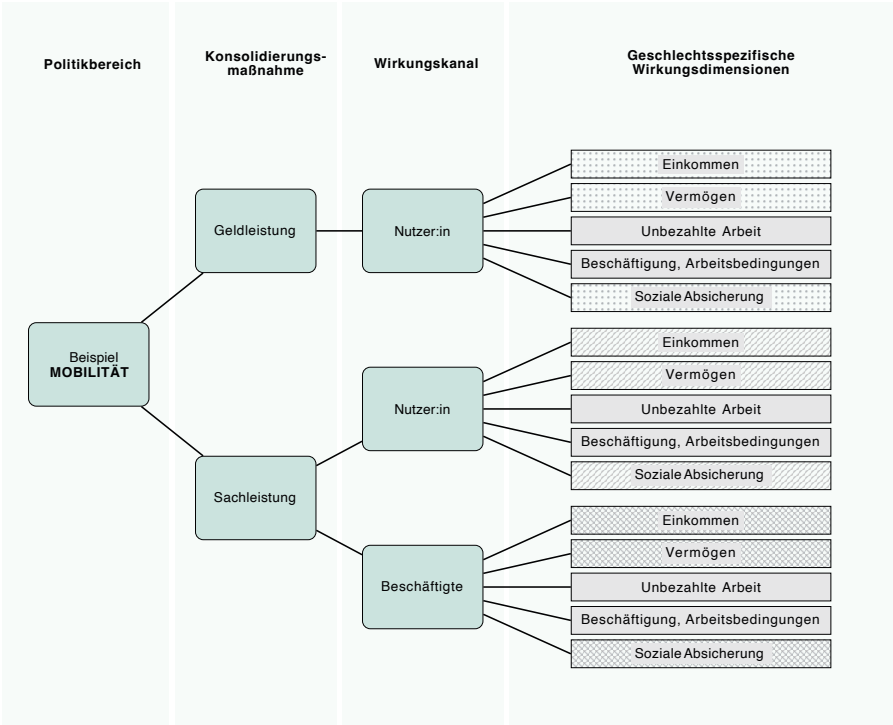
5.1.2.3 Beschäftigung

Frauen sind im Pflege- und Gesundheitswesen überproportional vertreten. So waren im Jahr 2025 14,0 % aller unselbstständig beschäftigten Frauen in Österreich in diesen Bereichen tätig, während der Anteil der unselbstständig beschäftigten Männer lediglich bei 3,8 % lag. Vor diesem Hintergrund wirken sich Kürzungen von Sachleistungen, die direkt auf Beschäftigte abzielen, geschlechtsspezifisch aus: Frauen sind aufgrund ihrer hohen Beschäftigungsanteile besonders betroffen. Dies umfasst sowohl potenzielle Einkommensverluste als auch veränderte Arbeitsbedingungen, erhöhte Arbeitsbelastungen und mögliche langfristige Auswirkungen auf die eigene Gesundheit sowie auf Karriereverläufe.

5.1.3 Politikbereich Mobilität

Öffentlich und privat finanzierte Mobilitätsangebote können sowohl komplementär als auch substitutiv zueinander wirken. Das Verkehrsmittelverhalten von Frauen und Männern unterscheidet sich jedoch in vielerlei Hinsicht, wie etwa bei der Nutzungshäufigkeit, der Wegeprofile und der Mobilitätsbedarfe. Vor diesem Hintergrund haben Ausgabenkürzungen im Mobilitätsbereich geschlechtsspezifische Wirkungen: Sie betreffen Frauen und Männer sowohl als Nutzer:innen der Mobilitätsangebote als auch als Beschäftigte im Verkehrssektor unterschiedlich. So können finanzielle Einschränkungen den Zugang zu Verkehrsmitteln für Frauen stärker beeinträchtigen, da sie häufiger auf bestimmte öffentliche Verkehrsmittel angewiesen sind, während Männer gegebenenfalls leichter auf private Alternativen ausweichen können. Gleichzeitig können Kürzungen auch Arbeitsplätze im Mobilitätssektor betreffen, wodurch sich geschlechtsspezifische Effekte auf Beschäftigung, Einkommen und Arbeitsbedingungen ergeben (Abbildung 7).

Abbildung 5: Grafische Darstellung der geschlechtsspezifischen Wirkungen im Politikbereich Mobilität



Quelle: eigene Darstellung. – Legende: Links schraffierter Hintergrund kennzeichnet Bereiche, in denen Frauen stärker betroffen sind als Männer; gekreuzt schraffierter Hintergrund kennzeichnet Bereiche, in denen Frauen weniger stark betroffen sind als Männer; gepunkteter Hintergrund kennzeichnet Bereiche, in denen keine eindeutige Zuordnung der Betroffenheit von Frauen und Männern möglich ist, da dies von der konkreten Maßnahme abhängt; grauer Hintergrund markiert Nicht-Relevanz.

5.1.3.1 Einkommen, Vermögen und soziale Absicherung

Sofern Geldleistungen im Mobilitätsbereich gekürzt werden, lässt sich keine eindeutige geschlechtsspezifische Betroffenheit identifizieren, da diese von der konkreten Maßnahme abhängt. Beispielsweise würden Kürzungen im Bereich der Pendlerpauschale Männer aufgrund von Unterschieden in der Einkommenshöhe und im Mobilitätsverhalten stärker treffen, Preiserhöhungen für die Inanspruchnahme öffentlicher Verkehrsinfrastruktur (z. B. Klimaticket) dagegen Frauen.

Kürzungen von Sachleistungen treffen Frauen stärker, da sie häufiger als Männer öffentliche Verkehrsinfrastruktur nutzen. Beispielsweise können Angebotseinschränkungen wie etwa eine Ausdünnung von Fahrplänen an den Tagesrandzeiten oder in den Ferien Frauen stärker tangieren, was sich negativ auf ihre Beschäftigungsoptionen oder das Beschäftigungsausmaß auswirken kann und in weiterer

Folge auf die Vermögensbildung und die soziale Absicherung (unmittelbar und längerfristig).

5.1.3.2 Beschäftigung

Im Mobilitätssektor sind Männer überproportional vertreten. So waren im Jahr 2025 rund 7,8 % aller unselbstständig beschäftigten Männer in Österreich im Verkehrs- und Mobilitätswesen tätig, während der Anteil der unselbstständig beschäftigten Frauen lediglich bei 2,6 % lag. Vor diesem Hintergrund wirken sich Kürzungen von Sachleistungen, die direkt auf Beschäftigte abzielen, geschlechtsspezifisch aus: Männer sind aufgrund ihres höheren Anteils an Beschäftigten im Verkehrsbereich besonders betroffen. Dies betrifft potenzielle Einkommensverluste, veränderte Arbeitsbedingungen sowie mögliche langfristige Auswirkungen auf Karriere- und Aufstiegschancen. Aus einer Gender-Budgeting-Perspektive verdeutlicht dies, dass fiskalische Anpassungen im Mobilitätsbereich nicht nur budgetäre Effekte haben, sondern auch die geschlechtsspezifische Verteilung von Erwerbsarbeit und Arbeitslast innerhalb dieses zentralen Wirtschaftssektors beeinflussen.

5.1.4 Zusammenfassung

Die grafische Darstellung der potenziellen geschlechtsspezifischen Wirkungen von Veränderungen bei öffentlichen Ausgaben, konkret von Kürzungen öffentlicher Ausgaben, am Beispiel der Bereiche Bildung, Pflege und Mobilität bildet die zugrunde liegende Vielschichtigkeit relevanter Effekte ab. Aufgrund der unterschiedlichen sozioökonomischen Ausgangslagen unterscheiden sich diese geschlechtsspezifischen Effekte in Abhängigkeit davon, ob eine Geld- oder Sachleistung verändert wird, wie groß die adressierte bzw. betroffene Bevölkerungsgruppe ist und auch wie die Zuständigkeiten und Organisationsformen der Leistungserbringung strukturiert sind.

Die Auswahl der drei näher beleuchteten potenziellen ausgabenseitigen Konsolidierungsbereiche sowie die dazu erstellten Abbildungen verdeutlichen, dass sich kein einfaches oder lineares Muster zwischen staatlichen Ausgabenkürzungen, der Betroffenheit von Frauen und Männern und den daraus resultierenden Auswirkungen auf die Gleichstellung ableiten lässt. Vielmehr zeigen die Politikfelder Bildung, Pflege und Mobilität exemplarisch, dass Konsolidierungsmaßnahmen – sowohl in Form von Geld- als auch von Sachleistungen – über unterschiedliche Wirkungskanäle und die unterschiedlichen Rollen von Frauen und Männern auf die Wirkungsdimensionen Einkommen, Vermögen, unbezahlte Arbeit, Beschäftigung und Arbeitsbedingungen sowie (langfristige) soziale Absicherung einwirken. Die durchgeführten exemplarischen Analysen zeigen deutlich, dass jede einzelne Konsolidierungsmaßnahme einer systematischen Prüfung der Genderwirkung zu

unterziehen ist. Dabei erweist sich ein schrittweises Vorgehen als möglicher Ansatzpunkt, um Genderschieflagen vorzeitig zu erkennen. Die drei Beispiele verdeutlichen jedenfalls die Vielfältigkeit geschlechtsspezifischer Wirkungen von Konsolidierungsmaßnahmen. Erstens zeigt sich im Politikbereich Pflege ein vergleichsweise eindeutiger Befund: Wenn Konsolidierungen – unabhängig davon, ob sie Geld- oder Sachleistungen betreffen – geschlechtsspezifische Effekte entfalten, sind Frauen durchgängig stärker betroffen als Männer. Zweitens wird im Politikbereich Bildung deutlich, dass die Wirkungen maßgeblich von der Art der Ausgabenkürzung abhängen. Während Kürzungen bei Sachleistungen Frauen überproportional betreffen können, lassen sich bei Kürzungen von Geldleistungen zumindest in einer ersten Wirkungsrunde keine klaren geschlechtsspezifischen Unterschiede feststellen; sie betreffen Frauen und Männer tendenziell in ähnlichem Ausmaß. Drittens verdeutlicht der Politikbereich Mobilität, dass die geschlechtsspezifische Betroffenheit stark von der konkreten Ausgestaltung der jeweiligen Konsolidierungsmaßnahmen abhängt.

Am Beispiel des Politikbereichs Bildung lässt sich außerdem festhalten, dass Frauen und Männer in vergleichbarem Ausmaß betroffen sind. Anders stellt sich die Situation bei Konsolidierungsmaßnahmen im Bereich der Pflege dar. Da Frauen im Bildungs- und Pflegebereich überdurchschnittlich häufig als Beschäftigte tätig sind oder als Ersatzleistende fungieren, können entsprechende Kürzungen negative Einkommenseffekte nach sich ziehen. Diese können mittelbar auch Auswirkungen auf Vermögensbildung und soziale Absicherung haben. Darüber hinaus legen empirische Befunde nahe, dass in solchen Konstellationen auch Veränderungen im Umfang unbezahlter Arbeit nicht auszuschließen sind, da Reduktionen öffentlicher Leistungen durch zusätzliche private bzw. informelle Sorgearbeit kompensiert werden.

Im Politikbereich Pflege zeigen sich geschlechtsspezifische Auswirkungen von Konsolidierungsmaßnahmen unabhängig davon, ob diese in Form von Kürzungen bei Geld- oder Sachleistungen erfolgen. In beiden Fällen sind Frauen überproportional betroffen. Dies verweist auf die geschlechtsspezifische Struktur dieses Politikfeldes, in dem Frauen sowohl als Leistungsempfängerinnen als auch als Erbringerinnen von (bezahlter oder unbezahlter) Sorgearbeit eine zentrale Rolle einnehmen.

Im Politikbereich Mobilität hingegen stellt sich das Bild differenzierter dar. Die geschlechtsspezifischen Effekte von Konsolidierungsmaßnahmen variieren hier deutlich je nach Art der Ausgabenkürzung. Bei Kürzungen im Bereich der Geldleistungen lässt sich keine eindeutige geschlechtsspezifische Betroffenheit feststellen, da diese maßgeblich von der konkreten Ausgestaltung der jeweiligen Maßnahme abhängt. Im Bereich der Sachleistungen zeigt sich hingegen ein differenziertes Muster: Als Nutzerinnen entsprechender Leistungen sind Frauen tendenziell

stärker betroffen, während sie als Beschäftigte in diesem Sektor im Vergleich zu Männern weniger stark betroffen sind. Dies ist darauf zurückzuführen, dass in mobilitätsbezogenen Beschäftigungsfeldern, etwa im Transport- und Verkehrssektor, Männer überproportional vertreten sind.

5.2 Erhöhung von staatlichen Einnahmen

Die Erhöhung der staatlichen Einnahmen kann durch die Anhebung von Steuern, Sozialversicherungs- oder anderen Beiträgen, von Gebühren oder von Entgelten für öffentliche Leistungen erfolgen. Einnahmenseitige Konsolidierungsmaßnahmen können Frauen und Männer über sämtliche Wirkungskanäle unterschiedlich betreffen: Frauen und Männer werden von Erhöhungen der diversen Einnahmenkategorien als Einkommensbezieher:innen, Vermögensbesitzer:innen, Nutzer:innen öffentlicher Leistungen, Beschäftigte und/oder Ersatzleistende betroffen. In Abhängigkeit davon, welche Wirkungskanäle durch die Erhöhung spezifischer öffentlicher Einnahmen berührt werden, werden alle oder einige der geschlechtsspezifischen Wirkungsdimensionen adressiert. Dabei ist zu beachten, dass Steueränderungen zwar individuelle Steuerpflichtige treffen, die wirtschaftlichen Folgen jedoch häufig auf Haushaltsebene wirken: Die Steuerlast trifft Personen – der Lebensstandard betrifft Haushalte. Dies bedeutet, dass selbst dann, wenn Steuererhöhungen formal an einzelne Einkommenskategorien oder Vermögenspositionen anknüpfen, ihre Auswirkungen geschlechterdifferenziert sein können, wenn Frauen und Männer innerhalb gemeinsamer Haushalte unterschiedlich stark zum Haushaltseinkommen beitragen oder unterschiedlich von gemeinsamer Konsum- bzw. Budgetreduktion betroffen sind.

5.2.1 Steuererhöhungen

Steuern können auf der Grundlage von verschiedenen Kriterien klassifiziert werden, unter anderem werden sie in direkte und indirekte Steuern unterteilt. Direkte Steuern umfassen Steuern auf Einkommen von Individuen und Unternehmen sowie Steuern auf Bestände und Übertragungen von Vermögen. Zu den indirekten Steuern gehören Verbrauchssteuern: die Umsatzsteuer als allgemeine Verbrauchssteuer sowie spezielle Verbrauchssteuern auf den Konsum bestimmter Güter, die oft als Lenkungssteuern eingesetzt werden (Umweltsteuern oder Steuern auf ungesunde Konsumgüter wie Tabak, Alkohol oder Zucker). Die einzelnen Steuerkategorien sind aufgrund der bestehenden sozioökonomischen Unterschiede zwischen den Geschlechtern mit unterschiedlichen geschlechtsspezifischen Anreiz- und Verteilungswirkungen verbunden. Von ihrer Erhöhung im Rahmen von Konsolidierungsmaßnahmen sind daher genderdifferenzierte Effekte auf die Verteilung und Vermögen und/oder die bezahlte und unbezahlte Arbeit zu erwarten.

5.2.1.1 Direkte Steuern

Persönliche Einkommensteuer

Die persönliche Einkommensteuer wird grundsätzlich auf sämtliche Einkünfte erhoben, d. h. auf Einkommen aus selbstständiger und unselbstständiger Arbeit sowie Alterseinkünfte und Kapitaleinkommen (Zins- und Dividendenerträge, Veräußerungsgewinne, Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung). In Österreich werden – wie in vielen anderen Ländern – Einkommen aus unselbstständiger und selbstständiger Arbeit direkt progressiv besteuert, während ein großer Teil der Kapitaleinkünfte mit relativ niedrigen (deutlich unter dem Spitzensatz des direkt progressiven Tarifs auf Arbeitseinkommen liegenden) einheitlichen Steuersätzen belegt wird (Dualisierung der Einkommensbesteuerung). Erhöhungen der Einkommensteuer betreffen Frauen und Männer als Einkommensbezieher:innen und Beschäftigte und haben geschlechterdifferenzierte Effekte auf Einkommen und damit Konsummöglichkeiten sowie Beschäftigung. Sofern Einkommen zur Vermögensbildung verwendet werden, betreffen Erhöhungen der Einkommensteuer Individuen auch als Vermögensbesitzer:innen und wirken sich auf die Vermögen aus.

Da Frauen im Durchschnitt über geringere Arbeits-, Pensions- und Kapitaleinkünfte verfügen als Männer und Arbeits- bzw. Pensionseinkommen einen höheren Anteil an ihren Gesamteinkünften ausmachen, unterscheiden sich die geschlechtsspezifischen Effekte einer Erhöhung der persönlichen Einkommensteuer. Im Folgenden wird auf die individuelle Perspektive abgestellt und damit auch auf direkte geschlechtsspezifische Wirkungen. Dabei wird vernachlässigt, dass – unter der von der Empirie gestützten Annahme, dass das gemeinsame Einkommen in Paarhaushalten zumindest partiell geteilt wird, unabhängig davon, von wem es erwirtschaftet wird – Steuererhöhungen, die eine:n Partner:in überdurchschnittlich treffen, indirekt auch die Wohlfahrt des anderen Partners bzw. der anderen Partnerin beeinflussen.

Wird die auf Arbeitseinkommen und gegebenenfalls Pensionseinkommen erhobene Lohnsteuer erhöht, hängen die geschlechtsspezifischen Wirkungen vom konkreten Design der Steuererhöhung ab. Anhebungen der Steuersätze im unteren Bereich der Einkommensverteilung treffen Frauen prozentual stärker als Männer, da Letztere im Durchschnitt höhere Gesamteinkommen beziehen. Aus diesem Grund werden umgekehrt Männer durch eine Erhöhung der Steuersätze im oberen Bereich des Einkommensteuertarifs stärker belastet als Frauen, deren Einkommen sich stärker im unteren und mittleren Bereich des Steuertarifs konzentrieren. Im ersten Fall ist also mit negativen, im zweiten Fall mit positiven Gleichstellungswirkungen zu rechnen, da sich der Gender-Gap in Bezug auf die Nachsteuereinkommen vergrößert bzw. verringert. Verstärkt werden negative Erwerbsanreize durch Steuerausnahmen, deren Inanspruchnahme an eine Einkommensobergrenze des Partners bzw. der Partnerin gekoppelt ist.

Liegt der Fokus von Steuererhöhungen im Bereich der persönlichen Einkommensteuer auf Kapital- und weniger auf Arbeitseinkommen, sind Männer stärker betroffen als Frauen, deren Gesamteinkommen einen höheren Anteil an Arbeitseinkommen aufweist. In diesem Fall ist eine Verringerung des Gender-Gaps und damit eine positive Gleichstellungswirkung zu erwarten.

Wird die persönliche Einkommensteuer durch Kürzungen bei steuerlichen Ausnahmen erhöht, hängen die geschlechtsspezifischen Verteilungseffekte einerseits davon ab, wie hoch die Inanspruchnahme der spezifischen Steuererleichterung durch Frauen und Männer ist. Andererseits spielt auch die Ausgestaltung der betreffenden Steuerausnahme eine Rolle: Werden Absetzbeträge reduziert, die die Steuerschuld um einen einheitlichen einkommensunabhängigen Betrag verringern, werden Frauen aufgrund ihrer im Durchschnitt geringeren Steuerschuld relativ stärker belastet als Männer. Umgekehrt ist allerdings zu berücksichtigen, dass Absetzbeträge ohne Negativsteuerelement von Frauen öfter als von Männern mangels ausreichender steuerpflichtiger Einkünfte und somit Steuerschuld nicht (voll) genutzt werden können. Werden sie im Haushaltskontext gewährt, wie der Familienbonus Plus, profitieren Männer aufgrund ihres höheren Einkommens und der damit einhergehenden höheren Einkommensteuerschuld mehr als Frauen, die oft eine geringere Steuerschuld haben als der Partner bzw. bei denen überhaupt keine Steuerschuld anfällt. Eine Kürzung von Steuerfreibeträgen, die im direkt progressiven Einkommensteuertarif mit einer mit dem Einkommen relativ steigenden Entlastung einhergehen (sogenannte Degressivwirkung), betrifft dagegen Männer im Durchschnitt regelmäßig prozentual stärker als Frauen.

Relevant für die Beurteilung geschlechtsspezifischer Effekte von Steuerausnahmen ist darüber hinaus, in welchem Ausmaß bestimmte Steuerbegünstigungen durch Frauen und Männer in Anspruch genommen werden. So gibt es eine Reihe von Begünstigungen, von denen wesentlich mehr Männer als Frauen profitieren (beispielsweise Überstundenzuschläge oder diverse steuerfreie Zuschläge und Zulagen; Eder 2016). Freilich können solche direkten Effekte verwässert werden, wenn die Inanspruchnahme von Steuerausnahmen, die an den Haushalt gekoppelt sind (wie etwa der Familienbonus Plus), innerhalb von Paarhaushalten so optimiert wird, dass das gemeinsame (Haushalts-)Einkommen maximiert wird.

Auch die Anreizeffekte der persönlichen Einkommensteuer können sich zwischen Frauen und Männern unterscheiden (Bargain/Peichl 2016; Blundell et al. 2016; Keane 2022; Meghir/Phillips 2010). Eine Reihe von empirischen Studien zeigen, dass das Arbeitsangebot von Müttern mit Kindern bezüglich des Nettolohns elastischer ist als jenes von Männern. Höhere Steuern auf Arbeitseinkommen, vor allem im unteren und mittleren Einkommensbereich, führen daher zu einer stärkeren Reduktion des Arbeitsangebots von Frauen, während jenes von Männern nur

in bestimmten Gruppen (z. B. bei Geringqualifizierten) relativ sensibel auf von der Besteuerung beeinflusste Veränderungen des Nettolohns reagiert.

Körperschaftsteuer

Die geschlechtsspezifischen Effekte der Körperschaftsteuer hängen entscheidend davon ab, welche Gruppen die (Erhöhung der) Steuerlast tatsächlich tragen (Aktionär:innen versus Arbeitnehmer:innen) und welche Auswirkungen die (veränderte) Körperschaftsteuer auf die Beschäftigung hat. Die empirische Evidenz zu beiden Aspekten ist begrenzt und nicht eindeutig. Die Wirkungskanäle von Erhöhungen der Körperschaftsteuer sind mit den Rollen von Frauen und Männern als Einkommensbezieher:innen, Vermögensbesitzer:innen und Beschäftigten verbunden.

Eine Erhöhung der Körperschaftsteuer wird entweder von den Aktionär:innen in Form verringerter Dividendenausschüttungen und/oder von den Arbeitnehmer:innen in Form geringerer Löhne getragen. Da Frauen im Durchschnitt ein geringeres Aktienvermögen besitzen als Männer und vor allem große körperschaftsteuerpflichtige Unternehmen wesentlich häufiger im Besitz von Männern als von Frauen sind, wären Frauen von einer Erhöhung der Körperschaftsteuer weniger stark betroffen, sofern die höhere Körperschaftsteuer zumindest teilweise von den Aktionär:innen getragen wird.

Wenn ein Teil einer Erhöhung der Körperschaftsteuer bzw. von Unternehmenssteuern allgemein auf die Arbeitnehmer:innen überwälzt wird, wofür einige neuere empirische Ergebnisse sprechen (z. B. Felix/Hines 2009, Liu/Altshuler 2013 und Risch 2024 für die USA; Fuest et al. 2018 für Deutschland), und wenn – wie Fuest et al. (2018) für die deutsche Gewerbesteuer zeigen –⁴ Frauen von einer Erhöhung überdurchschnittlich belastet werden, wären damit negative Gleichstellungseffekte verbunden.

Der Einfluss von Unternehmenssteuererhöhungen auf die Beschäftigung ist umstritten. Die nicht sehr umfangreiche empirische Literatur liefert keine eindeutigen Gender-Ergebnisse (Kennedy et al. 2024; La 2024). Fuest et al. (2018) weisen nach, dass eine Erhöhung der Gewerbesteuer im Durchschnitt zu 51 % auf die Beschäftigten überwälzt wird. Dabei zeigen sich ausgeprägte negative Lohneffekte für junge, gering qualifizierte und weibliche Arbeitnehmer:innen. Für Österreich liegen keine empirischen Analysen zu genderdifferenzierten Effekten von Unternehmenssteuererhöhungen auf die Beschäftigung vor.

4 Allerdings finden Kennedy et al. (2024) keine geschlechtsspezifischen Unterschiede in den Auswirkungen einer Körperschaftsteuersenkung auf die Verdienste der Beschäftigten.

Vermögensbezogene Steuern

Für mögliche geschlechterdifferenzierte Effekte von vermögensbezogenen Steuern sind Wirkungskanäle relevant, die mit den Rollen von Frauen und Männern als Vermögensbesitzer:innen und Beschäftigte verknüpft sind.

Die bestehenden Gender-Wealth- bzw. -Inheritance-Gaps implizieren eine stärkere Belastung von Männern durch die Erhöhung oder Wiedereinführung von Steuern auf Vermögensbestände (allgemeine Vermögensteuer, Grundsteuer) und Vermögensübertragungen (Grunderwerbsteuer, Erbschafts- und Schenkungssteuer). Solche Steuern können daher zur Verringerung des Gender-Wealth-Gaps beitragen und hätten positive Gleichstellungseffekte.

Die jüngst wachsende Anzahl empirischer Analysen zum sogenannten Carnegie-Effekt, wonach Erbschaften das Arbeitsangebot einschränken (Holtz-Eakin et al. 1993), deutet auf einen negativen Einfluss von Erbschaften auf das Arbeitsangebot hin: Erb:innen reduzieren die Zahl der gearbeiteten Stunden und treten früher in die Pension ein, wobei eine Reihe von Studien geschlechterdifferenzierte Wirkungen nahelegen. So finden mehrere Studien besonders ausgeprägte Effekte für Frauen (Bø et al. 2019 für Norwegen; Brülhart et al. 2025 für die Schweiz) oder sogar, dass sich Erbschaften nur auf das Arbeitsangebot von Frauen negativ auswirken (z. B. Belloc et al. 2025 für 13 europäische Länder; Doorley/Pestel 2020 für Deutschland; Malo/Sciulli 2021 für 14 europäische Länder), während andere einen signifikanten Einfluss für Männer identifizieren (Sila/Sousa 2014 für 14 EU-Länder). Insgesamt findet die Mehrheit der vorliegenden empirischen Studien negative Arbeitsangebotseffekte von Erbschaften, die für Frauen besonders ausgeprägt sind. Eine Erbschaftssteuer könnte den arbeitsangebotsreduzierenden Effekt von Erbschaften abschwächen, wenn auch nicht notwendigerweise umkehren.

5.2.1.2 Indirekte Steuern

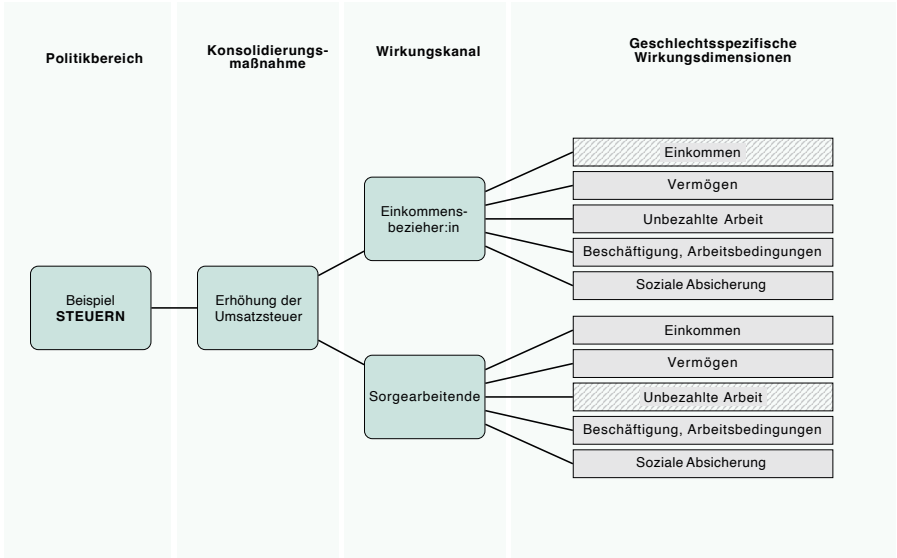
Indirekte Steuern betreffen Frauen und Männer als Einkommensbezieher:innen und Betreuende.

Umsatzsteuer

Die folgenden Überlegungen gehen davon aus, dass Erhöhungen der Umsatzsteuer ganz oder zumindest teilweise auf die Konsument:innen in Form von höheren Preisen überwältzt werden, was zumindest längerfristig die vorliegende empirische Evidenz nahelegt (Benzarti et al. 2020). Die Umsatzsteuer hat insgesamt regressive Effekte, die Steuerlast nimmt also bezogen auf das Einkommen ab (OECD & Korea Institute of Public Finance 2014). Aufgrund ihres im Durchschnitt geringeren verfügbaren Einkommens werden Frauen daher durch Erhöhungen des Umsatzsteuersatzes stärker belastet als Männer, was negative Gleichstellungswirkungen nach sich zieht. Diese Effekte können durch geschlechtsspezifische Konsummuster

abgeschwächt werden, wenn bestimmte Güter und Dienstleistungen des Grundbedarfs mit ermäßigten Steuersätzen belegt und von Frauen überdurchschnittlich häufig konsumiert werden. Daher ist für die geschlechtsspezifischen Effekte einer Umsatzsteuererhöhung auch von Bedeutung, ob der reguläre oder ob ermäßigte Umsatzsteuersätze erhöht werden. Hier ist auch relevant, für welche Güter und Dienstleistungen ermäßigte Umsatzsteuersätze angehoben werden, da sich bei geschlechtsspezifischen Konsummustern die geschlechtsspezifische Betroffenheit unterscheiden würde. So würde etwa die Rücknahme der Umsatzsteuerbefreiung für Damenhygieneprodukte ausschließlich Frauen treffen.

Abbildung 6: Grafische Darstellung der geschlechtsspezifischen Wirkungen einer Erhöhung der Umsatzsteuer



Quelle: eigene Darstellung. – Legende: Links schraffierter Hintergrund kennzeichnet Bereiche, in denen Frauen stärker betroffen sind als Männer; grauer Hintergrund markiert Nicht-Relevanz.

Die direkte regressive Wirkung der Umsatzsteuer wird in Paarhaushalten abgeschwächt, indem zumindest ein Teil der gemeinsam erwirtschafteten Einkünfte für gemeinsamen Haushaltskonsum verwendet wird.

Die Umsatzsteuer verändert darüber hinaus die relativen Preise der Eigenproduktion bestimmter Güter und Dienstleistungen einerseits und deren Kauf andererseits. Eine Erhöhung der Umsatzsteuer, die an die Konsument:innen weitergegeben wird, verringert den relativen Preis der Eigenproduktion von bestimmten Gütern und Dienstleistungen (z. B. Mahlzeiten) im Haushalt unter Einsatz unbezahlter Arbeit. Dies betrifft Haushalte mit geringen Einkommen deutlich stärker. Vor dem Hintergrund der bestehenden ungleichen Verteilung der unbezahlten

Arbeit in Österreich würden Frauen dadurch überdurchschnittlich in Form der Übernahme zusätzlicher unbezahlter Arbeit belastet, mit entsprechenden negativen Gleichstellungswirkungen.

Abbildung 3 illustriert diese Zusammenhänge im Überblick. Für den betreffenden konkreten Politikbereich werden in der folgenden exemplarischen Darstellung die geschlechtsspezifischen Wirkungen farblich unterschieden (siehe jeweilige Legende).

Die hier wiedergegebenen grafischen Darstellungen können nicht nur für Konsolidierungsoptionen auf einer hoch aggregierten Ebene, sondern auch für eine geschlechtssensible Einschätzung konkreter Einzelmaßnahmen verwendet werden.

Spezielle Verbrauchssteuern

Die Verteilungswirkungen spezieller Verbrauchssteuern unterscheiden sich je nach den besteuerten Gütern. Unterschiede zwischen Frauen und Männern begründen sich nicht nur in geschlechtsspezifisch differierenden verfügbaren Einkommen, sondern auch in geschlechterdifferenzierten Konsummustern. So betreffen etwa Mineralölsteuererhöhungen Männer im Durchschnitt stärker als Frauen, weil sie häufiger ein Auto besitzen und dieses im Durchschnitt verbrauchsstärker ist. Entsprechend treffen Steuern im Bereich des motorisierten Individualverkehrs, die an den Anschaffungspreis (Normverbrauchsabgabe) bzw. Gewicht oder Motorleistung (motorbezogene Versicherungssteuer) gekoppelt sind, Männer mehr als Frauen. Auch Erhöhungen von Tabak- und Alkoholsteuern belasten Männer stärker als Frauen, die im Durchschnitt weniger von diesen Gütern konsumieren (Colho et al. 2022). Der größere Teil der zusätzlichen Einnahmen aus einer Erhöhung dieser speziellen Verbrauchssteuern entfällt auf Männer. Allerdings ist die individuelle relative Mehrbelastung von Frauen, die die betreffenden Güter konsumieren, höher als bei Männern, da Frauen im Durchschnitt über ein geringeres Einkommen verfügen als Männer.

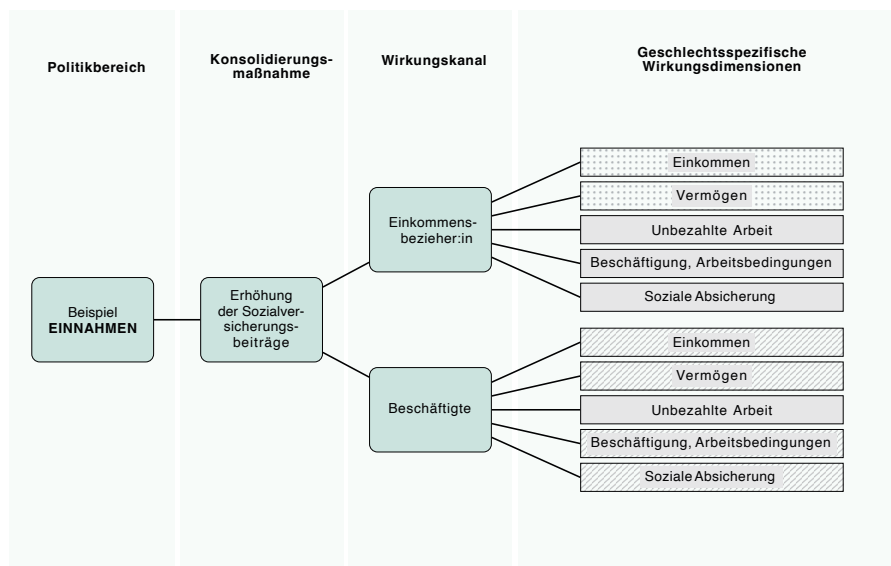
5.2.2 Erhöhung von Sozialversicherungsbeiträgen

Die Erhöhung von Sozialversicherungsbeiträgen betrifft in dem Ausmaß, in dem sie an die Beschäftigten weitergegeben und nicht von den Unternehmen getragen wird, Frauen und Männer als Einkommensbezieher:innen und Beschäftigte.

Sozialversicherungsbeiträge wirken indirekt regressiv, d.h., bei Überschreiten der Höchstbeitragsgrundlage sinkt die relative Abgabenbelastung. Eine Erhöhung der Sozialversicherungsbeiträge belastet Frauen und Männer bis zur Höchstbeitragsgrundlage gleich. Die Bezieher:innen höherer Einkommen, unter denen Männer überproportional vertreten sind, werden durch

Sozialversicherungsbeitragsanhebungen dagegen relativ weniger belastet, diese wirken sich also negativ auf die Gleichstellung aus. Umgekehrt belastet eine Anhebung der Höchstbeitragsgrundlage die im oberen Einkommensbereich überproportional repräsentierten Männer entsprechend stärker und verringert somit bestehende Gleichstellungsdefizite. Ob Sozialversicherungsbeitragsanhebungen Gleichstellungsdefizite bezüglich des Einkommens verstärken oder verringern, hängt also von deren konkreter Ausgestaltung ab. Gleiches gilt für den Gender-Wealth-Gap: Belasten Sozialbeitrags erhöhungen Frauen stärker als Männer, verstärken sie den Gender-Wealth-Gap, weil sie die Möglichkeiten zur Vermögensbildung für Frauen stärker beeinträchtigen als für Männer.

Abbildung 7: Grafische Darstellung der geschlechtsspezifischen Wirkungen einer Erhöhung von Sozialversicherungsbeiträgen



Quelle: eigene Darstellung. – Legende: Links schraffierter Hintergrund kennzeichnet Bereiche, in denen Frauen stärker betroffen sind als Männer; gepunkteter Hintergrund kennzeichnet Bereiche, in denen keine eindeutige Zuordnung der Betroffenheit von Frauen und Männern möglich ist, da dies von der konkreten Maßnahme abhängt; grauer Hintergrund markiert Nicht-Relevanz.

Ähnlich wie bei der persönlichen Einkommensteuer bzw. Lohnsteuer dürften auch von Sozialversicherungsbeiträgen bzw. deren Erhöhung negative Arbeitsanreize zumindest für Mütter ausgehen. Allerdings ist die Annahme plausibel, dass diese negativen Anreizwirkungen geringer sind im Vergleich zur Einkommen- bzw. Lohnsteuer, weil den Sozialbeiträgen Ansprüche auf Transfers gegenüberstehen, sobald der Versicherungsfall (Arbeitslosigkeit, Krankheit, Pensionsantritt) eintritt. Würde die Geringfügigkeitsgrenze verringert, deren Überschreitung eine sehr hohe Grenzbelastung mit sich bringt, ist mit einer Einschränkung des

Arbeitsangebots (hinsichtlich der gearbeiteten Stunden) vor allem von Frauen bzw. Müttern zu rechnen. Wird die Beschäftigung von Frauen durch die Anhebung von Sozialversicherungsbeiträgen stärker als jene von Männern gedämpft, wirkt sich das entsprechend negativ auf ihre Möglichkeiten zur Einkommenserzielung und Vermögensbildung sowie ihre soziale Absicherung aus, was die bestehenden Gleichstellungsdefizite bezüglich des Einkommens, des Vermögens und der sozialen Absicherung vergrößert.

Diese Zusammenhänge werden in Abbildung 4 im Überblick dargestellt.

5.2.3 Erhöhung von Gebühren

Gebührenerhöhungen wirken über die Rollen von Frauen und Männern als Einkommensbezieher:innen, Nutzer:innen, Beschäftigte und Ersatzleistende bzw. Betreuende.

Generell berücksichtigen Gebühren die individuelle Einkommenssituation nicht. Eine Erhöhung von Gebühren wirkt daher regressiv: Die relative zusätzliche Belastung sinkt mit steigendem Einkommen. Gebührenerhöhungen treffen daher Frauen, die im Durchschnitt über niedrigere Einkommen verfügen als Männer, relativ stärker. Werden Gebühren dagegen einkommensabhängig gestaffelt, so wirkt sich eine Erhöhung weniger gravierend auf die geschlechtsspezifische Einkommensverteilung aus. Umgekehrt trifft eine Einschränkung oder Abschaffung der sozialen Staffelung von Gebühren Frauen stärker als Männer. Werden Gebühren für die Inanspruchnahme öffentlicher Leistungen, die im Haushaltskontext genutzt werden (etwa Abfallentsorgung, Wasserver- und -entsorgung, Kinderbetreuungseinrichtungen), erhöht, können durch ein vollständiges oder teilweises Pooling ungleicher Einkommen beider Partner:innen regressive Verteilungswirkungen von Gebührenerhöhungen abgefedert werden, bei Single- oder Alleinerziehenden Haushalten jedoch nicht.

Gebühren, die die Fixkosten einer Erwerbstätigkeit erhöhen, wirken sich auf das Arbeitsangebot von Frauen stärker aus als auf jenes von Männern. Eine wichtige Rolle spielen in diesem Zusammenhang Gebühren für die Nutzung von Kinderbetreuungseinrichtungen. Werden sie erhöht, steigen die Fixkosten einer Erwerbstätigkeit, was das Arbeitsangebot vor allem von Frauen verringert.

Erhöhen sich durch Gebührenerhöhungen die Fixkosten einer Erwerbstätigkeit und geht dadurch das Arbeitsangebot insbesondere von Frauen zurück, ist darüber hinaus eine verstärkte Übernahme unbezahlter Arbeit durch Frauen wahrscheinlich.

5.2.4 Erhöhung von Preisen von öffentlichen Leistungen

Werden Preise für die Inanspruchnahme öffentlicher Leistungen erhöht, betrifft dies Frauen und Männer als Einkommensbezieher:innen, Nutzer:innen und Beschäftigte.

Preise für öffentliche Leistungen – etwa für den öffentlichen Verkehr oder Eintrittspreise für öffentlich betriebene Kultur- oder Sporteinrichtungen – nehmen auf die individuelle Einkommenssituation generell keine Rücksicht. Ihre Erhöhung impliziert daher für Frauen eine relativ größere individuelle Belastung als für Männer. Werden für bestimmte Gruppen, die im Durchschnitt über geringere Einkommen verfügen, wie etwa Studierende oder Pensionist:innen, ermäßigte Preise gewährt, hängt es von möglichen geschlechtsspezifischen Einkommensunterschieden ab, ob von deren Erhöhung oder gar Abschaffung Frauen oder Männer individuell stärker betroffen sind. Die Verteilungswirkungen der Preiserhöhung auf Frauen und Männer werden vom geschlechtsspezifischen Nutzungsverhalten bezüglich der betreffenden öffentlichen Leistungen bestimmt.

Die Preise bestimmter öffentlicher Leistungen beeinflussen die Fixkosten einer Erwerbstätigkeit und damit das Arbeitsangebot vor allem von Frauen. Relevant sind in diesem Zusammenhang etwa die Preise für den öffentlichen Verkehr, auf den Frauen stärker angewiesen sind als Männer. Werden sie angehoben, steigen die Fixkosten einer Erwerbstätigkeit und sinkt das Arbeitsangebot vor allem von Frauen.

6. Ableitungen und Handlungsempfehlungen

Die in der Arbeit entwickelte Systematik stellt eine konkrete Handlungsanleitung für die geschlechtersensible Analyse von Konsolidierungsoptionen zur Verfügung, mit deren Hilfe konkrete Maßnahmen systematisch geprüft werden können. Das erarbeitete Analyseraster bietet ein Instrument, um vielschichtige Zusammenhänge klar und nachvollziehbar darzustellen und zu ordnen. Es kann darüber hinaus auch als Ausgangspunkt für gendersensible Analysen von fiskalischen Maßnahmen allgemein verwendet werden. Die in der vorliegenden Kurzstudie unternommene exemplarische Darstellung der geschlechtsspezifischen Auswirkungen von verschiedenen ausgaben- und einnahmenseitigen Budgetkonsolidierungsoptionen zeigt Folgendes:

- Die geschlechtsspezifischen Betroffenheiten und damit die Gleichstellungswirkungen von unterschiedlichen Konsolidierungsoptionen sind vielfältig. Da Frauen und Männer unterschiedliche sozioökonomische Rollen – etwa als Einkommensbezieher:innen, Nutzer:innen öffentlicher Leistungen, Sor-

gearbeitende oder Vermögensbesitzer:innen innehaben, wirken Konsolidierungsmaßnahmen auf Frauen und Männer unterschiedlich, da sie sich über deren verschiedene sozioökonomische Rollen manifestieren. Diese Rollen bestimmen die geschlechtsspezifischen Effekte auf zentrale Bereiche wie Einkommen, Vermögen, Beschäftigung und unbezahlte Arbeit. Einzelne Maßnahmen können dabei bestehende Gleichstellungslücken je nach Wirkungsdimension verstärken und im besten Fall auch verringern. Die konkreten Gleichstellungswirkungen unterschiedlicher Konsolidierungsoptionen hängen von deren konkreter Ausgestaltung ab. So werden beispielsweise die geschlechtsspezifischen Einkommenseffekte einer Einschränkung von Steuerausnahmen dadurch bestimmt, um welche Steuerkategorie es geht und wie die betreffenden Steuerbegünstigungen ausgestaltet sind. Ein anderes Beispiel sind Gesundheitsleistungen, deren geschlechtsspezifische Effekte unter anderem durch die geschlechtsspezifische Nutzer:innenstruktur der betreffenden Leistungen bedingt sind.

- Generell zeigen die exemplarischen Darstellungen, dass ausgabenseitige Konsolidierungsmaßnahmen existierende Gleichstellungsdefizite tendenziell vergrößern. Dies gilt vor allem für dreierlei Arten von Konsolidierungsoptionen:
 - erstens Konsolidierungsmaßnahmen in Form von ausgabenseitigen Kürzungen – dazu zählen die absolute Reduktion von Ausgaben, die Rücknahme früherer Budgetplanungen oder auch der Verzicht auf einen weiteren bedarfsgerechten Ausbau (in diesen Fällen müssen sinkende oder unzureichende öffentliche Leistungen häufig durch unbezahlte Arbeit kompensiert werden); sie verstärken bestehende Gleichstellungsdefizite hinsichtlich der Verteilung unbezahlter Arbeit und damit in weiterer Folge eventuell auch der bezahlten Erwerbsarbeit;
 - zweitens Kürzung von Geldleistungen, was oft Frauen aufgrund ihres im Durchschnitt geringeren Einkommens relativ stärker belastet als Männer;
 - drittens eine restriktive Beschäftigungspolitik sowie die Verschlechterung der Arbeitsbedingungen in öffentlichen Dienstleistungsbereichen, in denen zumeist mehr Frauen als Männer beschäftigt sind.
- Differenzierter stellen sich die Gleichstellungswirkungen von einnahmenseitigen Maßnahmen dar, deren Wirkungen sich oft über die Rolle von Frauen und Männern als Einkommensbezieher:innen entfalten. Einnahmenseitige Maßnahmen, die – wie etwa die Erhöhung des Einkommensteuersatzes im oberen Einkommensbereich, die Kürzung von Steuerausnahmen oder die Anhebung der Besteuerung von Kapitaleinkünften – die Bezieher:innen höherer Einkommen oder von Kapitaleinkommen belasten, verringern die geschlechtsspezifische Einkommenslücke. Dagegen vertiefen Gebührenerhöhungen oder Anhebungen bei der Umsatzsteuer oder speziellen Verbrauchssteuern, die auf die individuelle Einkommenssituation keine

Rücksicht nehmen, tendenziell den geschlechtsspezifischen Einkommensunterschied, weil sie das verfügbare Einkommen von Frauen relativ stärker verringern als von Männern.

- Dass einzelne Konsolidierungsoptionen Frauen und Männer unterschiedlich betreffen und Gleichstellungswirkungen in unterschiedlicher Richtung und Stärke auslösen können, eröffnet politischen Gestaltungsspielraum, führt aber auch zu einer Gestaltungsnotwendigkeit zur Vermeidung negativer Effekte im Sinne des verfassungsrechtlichen Gleichstellungsauftrags.
- Um den Konsolidierungsprozess gleichstellungsbewusst zu gestalten, sind bestimmte institutionelle und prozessuale Voraussetzungen erforderlich bzw. zu verbessern: Eine Wirkungsfolgenabschätzung sämtlicher Konsolidierungsmaßnahmen, einschließlich deren Wirkungen auf die tatsächliche Gleichstellung von Frauen und Männern, ist möglichst schon in der Konzeptionsphase dieser Maßnahmen vorzunehmen.
- Die Wirkungsfolgenabschätzung bezüglich der tatsächlichen Gleichstellung von Frauen und Männern könnte (analog zum Klimacheck, der von einer eigenen Stelle im Klimaministerium durchgeführt wird) durch eine eigens einzurichtende Stelle im Frauenministerium statt von den Fachabteilungen vorgenommen werden.
- Vor dem Hintergrund föderaler Zuständigkeiten in einer Reihe von Aufgaben- und Ausgabenbereichen (z. B. Gesundheitswesen oder Langzeitpflege) ist die Koordination der Gleichstellungswirkungen zwischen den föderalen Ebenen systematisch zu stärken.
- Frauen sollten stärker in politischen Entscheidungsprozessen repräsentiert werden (beispielsweise durch eine Erhöhung des Frauenanteils im Nationalrat, in den Länderparlamenten bzw. in den Gemeinderäten oder unter den Bürgermeister:innen).

DANKSAGUNG

Wir danken zwei anonymen Gutachter:innen für hilfreiche Kommentare und wertvolle Anregungen zur Überarbeitung dieses Artikels.

FÖRDERUNG

Das zugrundeliegende Projekt „Gleichstellungswirkungen von Konsolidierungsmaßnahmen“ wurde von der Arbeiterkammer Wien gefördert.

LITERATUR

- Addabbo, Tindara/Bastos, Amélia/Casaca, Sara Falcão/Duvvury, Nata/Ní Léime, Áine (2015).** Gender and labour in times of austerity: Ireland, Italy and Portugal in comparative perspective. *International Labour Review* 154 (4), 449–473. <https://doi.org/10.1111/j.1564-913X.2015.00250.x>.
- Akin, Selin (2020).** Three Essays on Gender-Specific Employment Outcomes of Macroeconomic Policies. University of Massachusetts Amherst. <https://doi.org/10.7275/97GC-FC89>.
- Bargain, Olivier/Peichl, Andreas (2016).** Own-wage labor supply elasticities: variation across time and estimation methods. *IZA Journal of Labor Economics* 5 (1), 10. <https://doi.org/10.1186/s40172-016-0050-z>.
- Belloc, Ignacio/Molina, José Alberto/Velilla, Jorge (2025).** Unexpected Inheritances and Household Labor Supply: Does the Identity of the Recipient Matter? *Review of Income and Wealth* 71 (1), e12723. <https://doi.org/10.1111/roiw.12723>.
- Benzarti, Youssef/Carlioni, Dorian/Harju, Jarkko/Kosonen, Tuomas (2020).** What Goes Up May Not Come Down: Asymmetric Incidence of Value-Added Taxes. *Journal of Political Economy* 128 (12), 4438–4474. <https://doi.org/10.1086/710558>.
- BKA (2024).** Gleichstellung in Österreich. Zahlen, Daten und Fakten. Wien, Bundeskanzleramt.
- Blossfeld, Hans-Peter/Blossfeld, Gwendolin Josephine/Blossfeld, Pia Nicoletta (2019).** Soziale Ungleichheiten und Bildungsentscheidungen im Lebensverlauf. Die Perspektive der Bildungssoziologie. <https://doi.org/10.25656/01:16785>.
- Blundell, Richard/Costa Dias, Monica/Meghir, Costas/Shaw, Jonathan (2016).** Female Labor Supply, Human Capital, and Welfare Reform. *Econometrica* 84 (5), 1705–1753. <https://doi.org/10.3982/ECTA11576>.
- BMF (2025).** Strategiebericht 2025 bis 2028 und 2026 bis 2029 gem. § 14 BHG 2013. Budgetbericht 2025 und 2026 gem. § 42 Abs. 3 BHG 2013. Wien, Bundesministerium für Finanzen.
- BMF (2026).** Strategiebericht 2027 bis 2030 und 2028 bis 2031 gem. § 14 BHG 2013. Budgetbericht 2027 und 2028 gem. § 42 Abs. 3 BHG 2013. Wien, Bundesministerium für Finanzen.
- Bø, Erlend E./Halvorsen, Elin/Thoresen, Thor O. (2019).** Heterogeneity of the Carnegie Effect. *Journal of Human Resources* 54 (3), 726–759. <https://doi.org/10.3368/jhr.54.3.0915.7366R1>.
- Bock-Schappelwein, Julia/Egger, Andrea/Kranner, Felix/Schmied, Gabriele (2022).** Integration von Frauen auf dem niederösterreichischen Arbeitsmarkt. Wien, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung.
- Bock-Schappelwein, Julia/Huemer, Ulrike/Famira-Mühlberger, Ulrike (2023).** Gleichstellungsindex Arbeitsmarkt. Eine Analyse des Geschlechterverhältnisses in Österreich. Aktualisierung 2023. Wien, Arbeitsmarktservice (AMS).
- Böheim, René/Fink, Marian/Zulehner, Christine (2026).** Lohnunterschiede von Frauen und Männern in Österreich von 2011 bis 2024. WIFO Research Briefs 1/2026.
- Brühlhart, Marius/Eyquem, Aurélien/Martinez, Isabel/Rubolino, Enrico (2025).** The Output Cost of Inheritance. SSRN Electronic Journal. CESifo Working Paper No. 12255. <https://doi.org/10.2139/ssrn.5741803>.
- Budgetdienst (2025).** UG 21 – Soziales und Konsumentenschutz 2025 und 2026. Wien, Parlament Österreich Budgetdienst.
- Cirillo, Valeria/Corsi, Marcella/D'Ippoliti, Carlo/Gobbi, Lucio (2024).** Asymmetric Effects of Macro Policies on Women's and Men's Incomes. An Empirical Investigation of the Eurozone Crisis in a Gender Perspective. *Economia Politica* 41 (2), 327–359. <https://doi.org/10.1007/s40888-024-00333-2>.
- Coelho, Maria/Davis, Aieshwarya/Klemm, Alexander/Osorio Buitron, Carolina (2022).** Gendered Taxes: The Interaction of Tax Policy with Gender Equality. *IMF Working Papers* 26/2022, 53. <https://doi.org/10.5089/9798400201127.001>.

- Derndorfer, Judith/Disslbacher, Franziska/Lechinger, Vanessa/Mader, Katharina/Six, Eva (2021).** Home, sweet home? The impact of working from home on the division of unpaid work during the COVID-19 lockdown. *PLOS ONE* 16 (11), e0259580. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0259580>.
- Donald, Kate/Lusiani, Nicholas (2017).** The gendered costs of austerity: Assessing the IMF's role in budget cuts which threaten women's rights. Center for Economic and Social Rights.
- Doorley, Karina/Pestel, Nico (2020).** Labour Supply after Inheritances and the Role of Expectations. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 82 (4), 843–863. <https://doi.org/10.1111/obes.12353>.
- Eder, Martin (2016).** Ein Unterschied zwischen Mann und Frau – das Einkommen (Working Paper). Wien, Bundesministerium für Finanzen.
- Famira-Mühlberger, Ulrike/Horvath, Thomas/Spielauer, Martin/Warum, Philipp/Leoni, Thomas (2025).** Die Auswirkungen des demografischen Wandels auf die öffentlichen Pflegekosten. Neue Evidenz aus einer dynamischen Mikrosimulation. *WIFO-Monatsberichte* 98 (12), 681–691.
- Famira-Mühlberger, Ulrike/Mayrhuber, Christine/Nowotny, Klaus (2022).** Gesundheitsleistungen und Pflegegeldbezug. *WIFO-Monatsberichte* 95 (3), 175–184.
- Felix, R. Alison/Hines, James (2009).** Corporate Taxes and Union Wages in the United States (Nr. w15263). Cambridge (MA), National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w15263>.
- Fuest, Clemens/Peichl, Andreas/Siegloch, Sebastian (2018).** Do Higher Corporate Taxes Reduce Wages? Micro Evidence from Germany. *American Economic Review* 108 (2), 393–418. <https://doi.org/10.1257/aer.20130570>.
- Geoghegan, Verónica Serafini/Miranda, Patricia/Berdeja, Daniela/Bejarano, Rodolfo/Luna, Jorge (2024).** An Approach to the Gender Bias of Fiscal Rules. *Development* 67 (3–4), 213–219. <https://doi.org/10.1057/s41301-025-00426-w>.
- Holtz-Eakin, D./Joulfaian, D./Rosen, H. S. (1993).** The Carnegie Conjecture: Some Empirical Evidence. *The Quarterly Journal of Economics* 108 (2), 413–435. <https://doi.org/10.2307/2118337>.
- Jacques, Olivier (2021).** Austerity and the path of least resistance: how fiscal consolidations crowd out long-term investments. *Journal of European Public Policy* 28 (4), 551–570. <https://doi.org/10.1080/13501763.2020.1737957>.
- Karamessini, Maria/Rubery, Jill (2013).** Economic Crisis and Austerity: Challenges to gender equality. *Women and Austerity*. Routledge.
- Karamessini, Maria/Rubery, Jill (2014).** The Challenge of Austerity For Equality: A consideration of eight European countries in the crisis. *Revue de l'OFCE* 133 (2), 15–39. <https://doi.org/10.3917/reof.133.0015>.
- Keane, Michael P. (2022).** Recent research on labor supply: Implications for tax and transfer policy. *Labour Economics*, European Association of Labour Economists, World Conference EALE/SOLE/AASLE, Berlin, Germany, 25 – 27 June 2020. *Labour Economics* 77, 102026. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2021.102026>.
- Kennedy, Patrick J./Dobridge, Christine L./Landefeld, Paul/Mortenson, Jacob (2024).** Heterogeneity in Corporate Tax Incidence by Worker Characteristics. *AEA Papers and Proceedings* 114, 346–351. <https://doi.org/10.1257/pandp.20241095>.
- Kushi, Sidita/McManus, Ian P. (2018).** Gendered Costs of Austerity: The Effects of Welfare Regime and Government Policies on Employment Across the OECD, 2000–13. *International Labour Review* 157 (4), 557–587. <https://doi.org/10.1111/ilr.12121>.
- La, Jung Joo (2024).** The employment effects of corporate income tax and the bargaining power of labor unions. *Economic Analysis and Policy* 83, 243–259. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2024.06.020>.

- Liu, Li/Altshuler, Rosanne (2013).** Measuring the Burden of the Corporate Income Tax Under Imperfect Competition. *National Tax Journal* 66 (1), 215–237.
- Malo, Miguel Á./Sciulli, Dario (2021).** Wealth transfers and labour supply: impact of inheritances and gifts by gender in Europe. *International Journal of Manpower* 42 (8), 1450–1478. <https://doi.org/10.1108/IJM-09-2020-0425>.
- Mayrhuber, Christine (2025).** The Gender Gap in Pensions as the Tip of the Iceberg. In: Angela Wroblewski/Angelika Schmidt (Hg.). *Equality in Progress: From Positive Action to Diversity and Inclusion*. Wiesbaden, Springer Fachmedien, 263–276. https://doi.org/10.1007/978-3-658-49266-3_17.
- Meghir, Costas/Phillips, David (2010).** Labour supply and taxes. In: *Dimensions of tax design: The Mirrlees review*, 202–274.
- OECD, Korea Institute of Public Finance (2014).** The Distributional Effects of Consumption Taxes in OECD Countries. *OECD Tax Policy Studies*. OECD. <https://doi.org/10.1787/9789264224520-en>.
- Périvier, Hélène (2018).** Recession, Austerity and Gender: A Comparison of Eight European Labour Markets. *International Labour Review* 157 (1), 1–37. <https://doi.org/10.1111/ilr.12032>.
- Perugini, Cristiano/Žarković Rakić, Jelena/Vladisavljević, Marko (2019).** Austerity and gender inequalities in Europe in times of crisis. *Cambridge Journal of Economics* 43 (3), 733–767. <https://doi.org/10.1093/cje/bey044>.
- Risch, Max (2024).** Does Taxing Business Owners Affect Employees? Evidence From A Change in the Top Marginal Tax Rate. *The Quarterly Journal of Economics* 139 (1), 637–692. <https://doi.org/10.1093/qje/qjad040>.
- Scambor, Elli/Bergmann, Nadja/Bacher-Posch, Oliver/Danzer, Lisa/Nikolatti, Ronja/Pretterhofer, Nicolas/Sauseng, Jayda/Suppan, Veronika (2025).** Mit Geschlechtergerechtigkeit zu Gewaltprävention. *Gender Equality and Quality of Life Study Austria*.
- Schratzenstaller, Margit/Bock-Schappelwein, Julia/Mayrhuber, Christine (2026).** Gleichstellungswirkungen von Budgetkonsolidierungen. Wien, Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.
- Sila, Urban/Sousa, Ricardo M. (2014).** Windfall gains and labour supply: evidence from the European household panel. *IZA Journal of Labor Economics* 3 (1), 1. <https://doi.org/10.1186/2193-8997-3-1>.
- Statistik Austria (2022).** Geschlechtsspezifische Gewalt gegen Frauen in Österreich: Prävalenzstudie beauftragt durch Eurostat und das Bundeskanzleramt. Wien.
- Statistik Austria (2023).** Zeitverwendung 2021/22. Ergebnisse der Zeitverwendungserhebung. Wien.
- Warum, Philipp/Culotta, Fabrizio/Famira-Mühlberger, Ulrike/Horvath, Thomas/Leoni, Thomas/Pohl, Pauline/Spielauer, Martin (2026).** The Impact of Demographic Change on Spousal Caregiving and Future Gaps in Long-term Care: Microsimulation Projections for Austria and Italy. *Journal of Population Ageing* 19/2026.

Armutsgefährdung von Kindern in Österreich

Annahmen, Vorgehen und Defizite der EU-weiten Definition der Armutsgefährdung

*Johann Bacher**

ZUSAMMENFASSUNG

Die Bekämpfung der Kinderarmut ist ein prioritäres politisches Ziel der EU und der österreichischen Bundesregierung. Das aktuelle Regierungsprogramm bekennt sich zu dieser Zielsetzung und sieht als Maßnahme zur Zielerreichung die Einführung einer 2-Säulen-Kindergrundsicherung vor. Gleichzeitig plädiert die Regierung für eine Weiterentwicklung der Indikatoren zur Erfassung von Armut. Letzteren Vorschlag greift der vorliegende Beitrag auf und geht der Frage nach, wie gut der EU-weite Indikator „Armutsgefährdung“ in der Lage ist, das Risiko von Kinderarmut vorauszusagen.

Dargestellt werden die dem Indikator zugrunde liegenden Annahmen. Zu seiner Evaluierung werden alternative Ansätze der Festlegung von Armutsschwellen erörtert und empirisch anhand des EU-SILC untersucht. Die Ergebnisse geben Aufschluss darüber, welche weiteren methodischen Schritte zur Verbesserung der Erfassung der Armutsgefährdung von Kindern erforderlich sind. Vorgeschlagen wird aufgrund der Ergebnisse, neben der EU-weiten Erfassung einen zusätzlichen Indikator „fehlende finanzielle Mittel für ein gutes Leben“ auf der Basis von Referenzbudgets einzuführen.

SCHLÜSSELBEGRIFFE

Armut, Armutsgefährdung von Kindern, Referenzbudgets, Kinderkosten, EU-SILC

JEL-CODES

132 Measurement and Analysis of Poverty

DOI

10.59288/wug522.53–91

* **Johann Bacher**: Institut für Soziologie, JKU Linz
Kontakt: johann.bacher@jku.at

1. Einleitung

Kinder stellen eine vulnerable Gruppe dar und sind in einem höheren Ausmaß armutsgefährdet als andere Bevölkerungsgruppen. Im Jahr 2024 waren laut Eurostat (Eurostat 2024c u. 2026) in den EU-27-Ländern 15,5 Millionen Kinder unter 18 Jahren armutsgefährdet, in Österreich betrug die Anzahl 295.000. Die negativen Auswirkungen von Kinderarmut sind vielfach erforscht (z. B. Thévenon et al. 2018; Hallaert et al. 2023; Cooper/Stewart 2021). Armutsgefährdung beeinträchtigt das Wohlbefinden und die Gesundheit von Kindern (Yoshikawa et al. 2012; Lichtenberger/Liebmann 2024; Habl et al. 2014; Dimmel 2014), wobei Armutsgefährdung nicht isoliert, sondern gemeinsam mit oder neben anderen Faktoren wirksam ist (Cooper/Stewart 2021; Tophoven 2011; Klocke 2006). Armutsgefährdung beeinträchtigt – häufig verstärkt durch gesundheitliche Beeinträchtigungen – den schulischen Erfolg (Dimmel 2014; Tophoven 2011). Geringere Arbeitsmarktchancen, prekäre Lebensverhältnisse und gesundheitliche Beeinträchtigungen stellen langfristige Scarring-Effekte dar (Habl et al. 2014; Hallaert et al. 2023). Armutsgefährdete Kinder sind auch häufiger sozial isoliert (Haanpää et al. 2019), im Jugendalter zeigen sie häufiger delinquentes Verhalten (Dimmel 2014; Cooper/Stewart 2021).

Die Bekämpfung der Kinderarmut ist daher ein zentrales politisches Ziel der EU. Im Jahr 2021 verabschiedete der Europäische Rat Empfehlungen für die Einführung einer Europäischen Garantie für Kinder mit dem Ziel, Ausgrenzung von Kindern zu verhindern bzw. zu bekämpfen (Rat der Europäischen Union 2021). Im nationalen Aktionsplan Österreichs (Bundesministerium für Soziales, Gesundheit, Pflege und Konsumentenschutz [BMSGPK] 2023, 13) wird dazu als ein Teilziel die Halbierung des Anteils der armuts- oder ausgrenzungsgefährdeten Kinder festgelegt. Das aktuelle Regierungsprogramm (Bundeskanzleramt 2025) bekennt sich zu dieser Zielsetzung und sieht als Maßnahme zur Zielerreichung die Einführung einer 2-Säulen-Kindergrundsicherung vor. Gleichzeitig wird für wichtig erachtet, dass „bestehende Indizes zur Kinderarmut gemeinsam mit Statistik Austria ressortübergreifend definiert, weiterentwickelt und ausgeweitet“ werden (Bundeskanzleramt 2025, 114).

Auch wenn im Regierungsprogramm – verständlicherweise – nicht näher ausgeführt wird, was mit bestehenden Indizes gemeint ist, kann angenommen werden, dass damit auch Indikatoren aus dem EU-weiten Konzept der Armuts- oder Ausgrenzungsgefährdung angesprochen werden. Dieses umfasst insgesamt drei Dimensionen (Eurostat 2025): (1) Armutsgefährdung aufgrund eines zu geringen Haushaltseinkommens, (2) erhebliche materielle und soziale Deprivation und (3) geringe Erwerbsintensität.

Gegenstand der vorliegenden Analyse ist die Dimension „Armutsgefährdung“. Die Messung der Armutsgefährdung über ein zu geringes Haushaltseinkommen

ist ein fester Bestandteil der Armutsforschung (z. B. OECD 2024). Sie wird in Europa (z. B. Eurostat 2025) relativ auf Haushaltsebene vorgenommen. Bezugspunkt ist das mittlere (mediane) verfügbare Äquivalenzeinkommen aller Privathaushalte eines Landes. Als armutsgefährdet gelten Haushalte und die in ihnen lebenden Personen, wenn das verfügbare Äquivalenzeinkommen des Haushaltes unter einem bestimmten Schwellenwert, der Armutsschwelle, liegt. In der EU ist diese mit 60 % des mittleren Äquivalenzeinkommens festgelegt und wird für jedes Land getrennt ermittelt.

In die Berechnung des Äquivalenzeinkommens und der Armutsschwelle fließen sogenannte Äquivalenz- bzw. Bedarfsgewichte ein, die die Haushaltsgröße und die Haushaltszusammensetzung berücksichtigen. Durch die Äquivalenzgewichtung sollen zum einen sogenannte Skaleneffekte größerer Haushalte berücksichtigt werden, die dadurch entstehen, dass durch das gemeinsame Wirtschaften Kosten gespart werden können. So benötigt z. B. ein Haushalt mit zwei oder mehr Personen nicht zwei oder mehr Waschmaschinen, Kochgelegenheiten, Bäder usw. (Die Abnutzung ist natürlich unterschiedlich.) Zum anderen soll die Gewichtung unterschiedlichen Bedarfen der Haushaltsmitglieder Rechnung tragen. Auf EU-Ebene wird dazu derzeit nur das Alter der Haushaltsmitglieder als Bedarfskriterium berücksichtigt. Anwendung findet derzeit die sogenannte modifizierte OECD-Skala. Dabei wird z. B. angenommen, dass der Bedarf für Kinder unter 14 Jahren um 40 % geringer ist als jener für Kinder/Jugendliche zwischen 14 und unter 18 Jahren.

Laut Eurostat misst der Indikator „Armutsgefährdung“ nicht „Vermögen oder Armut, sondern ein niedriges Einkommen im Vergleich zu anderen Einwohner:innen dieses Landes, was nicht unbedingt einen niedrigen Lebensstandard impliziert“ (Eurostat 2024a). Auch wenn nicht automatisch ein niedriges Einkommen einen niedrigen Lebensstandard impliziert, so erhöht dieses doch das Risiko von Armut, wie dies auch die deutschen und englischen Bezeichnungen („Armutsgefährdung“ bzw. „at-risk-of-poverty rate“) nahelegen.

Es stellt sich daher mit Bezug zu Kindern die Frage, wie gut die EU-weite Definition von Armutsgefährdung in der Lage ist, das Risiko von Armut von Kindern vorauszusagen. Um dieser Frage empirisch nachgehen zu können, ist es zum einen erforderlich, dass andere etablierte Messungen von Armut von Kindern vorliegen, die als Vorhersagevariablen verwendet werden können, die sozusagen das Risiko von Armut von Kindern messen. Da eine absolute Bewertung der Güte der Vorhersage nicht möglich ist, sind zum anderen alternative Messungen der Armutsgefährdung zu Vergleichszwecken notwendig. Als solche können Referenzbudgets und Kinderkosten betrachtet werden. Referenzbudgets erfassen das erforderliche Budget für ein „gutes Leben mit einem Minimum an sozialer und kultureller Teilhabe“ (ASB Schuldnerberatungen GmbH 2025b), Kinderkosten die Ausgaben von Haushalten für Kinder. Beide alternativen Zugänge können zur Definition von

Armutsschwellen verwendet werden und eignen sich daher zur Erfassung der Armutsgefährdung. Mit Rückgriff auf diese alternativen Möglichkeiten der Erfassung von Kinderarmut werden folgende Fragestellungen untersucht:

- Wie hoch ist die Armutsgefährdung von Kindern in Österreich, wenn anstelle der EU-weiten Definition Referenzbudgets oder Kinderkosten zur Ermittlung von Armutsschwellen verwendet werden?
- Treten Unterschiede in der Wirkung von Risikofaktoren auf die Armutsgefährdung von Kindern bei den drei Ansätzen (EU-weite Definition, Referenzbudgets, Kinderkosten) auf? Falls ja, in welcher Hinsicht?
- Welcher der drei Ansätze (EU-weite Definition, Referenzbudgets oder Kinderkosten) ist besser in der Lage, das durch andere etablierte Variablen erfasste Risiko von Kinderarmut vorauszusagen?

Zur Beantwortung der Fragestellungen erörtert Abschnitt 2 das EU-weit einheitliche Vorgehen der Ermittlung der Armutsgefährdung. Abschnitt 3 widmet sich den Referenzbudgets und den Kinderkosten als alternative Möglichkeiten der Festlegung von Armutsschwellen. Abschnitt 4 konkretisiert die bisherigen Ausführungen und behandelt die Datenbasis, die Operationalisierungen und die gewählten Analysestrategien. Die Ergebnisse der Analysen werden in Abschnitt 5 präsentiert. Abschnitt 6 fasst die Ergebnisse zusammen und leitet Handlungsempfehlungen ab.¹

Als Kinder werden dabei entsprechend der UN-Konvention der Rechte der Kinder (BGBl. Nr. 437/1993) Personen im Alter von 0 bis unter 18 Jahren verstanden.

2. EU-Definition von Armutsgefährdung

Zur Ermittlung der Armutsgefährdung werden die verfügbaren Nettoeinkommen in den Haushalten benötigt. Dazu wird in Österreich eine sehr umfassende Liste möglicher Einkommen inklusive Transferleistungen eingesetzt (siehe Tabelle A1 im Anhang A). Erhoben werden im Rahmen des EU-SILC (siehe dazu später) Einkommen auf Haushaltsebene (z. B. Familienbeihilfe oder Wohnbeihilfe) und auf Individualebene (z. B. Erwerbseinkommen, Arbeitslosengeld oder Pension), wobei bei den meisten Einkommen zusätzlich auf Verwaltungsdaten (z. B. des AMS) zurückgegriffen werden kann. Die Datenqualität wird dadurch entscheidend verbessert, da Einkommensfragen zu den sensiblen Fragen (Tourangeau/Yan 2007) gehören, deren Beantwortung häufiger verweigert oder sozial erwünscht in Richtung eines

1 Angemerkt sei, dass im Rahmen dieses Beitrags auf die in Österreich umfangreich vorhandene Forschung und Fachliteratur zu diesem Thema nicht ausreichend eingegangen werden kann. Exemplarisch genannt seien die lesenswerten Sammelbände von Dimmel et al. (2014 u. 2024) oder Schenk/ Wölfl (2022) und die darin enthaltenen Beiträge.

„mittleren“ Einkommens verzerrt wird. Aus den Einkommensangaben wird für jeden Haushalt ein verfügbares Nettohaushaltseinkommen berechnet, das heißt, Steuerleistungen und (Sozial-)Abgaben werden abgezogen. Die Einkommensangaben beziehen sich jeweils auf das Vorjahr. In die Armutsmessung von 2024 fließen also die Einkommen aus dem Jahr 2023 ein, die Daten zur Haushaltsstruktur beziehen sich dagegen auf den Erhebungszeitpunkt, der sich im Wesentlichen über die erste Jahreshälfte mit Schwerpunkt in den Monaten Februar, März und April erstreckt.² Entsprechend der gebräuchlichen Verwendung in der Armutsberichterstattung (z. B. Eurostat 2024c; Statistik Austria 2025c) wird bei der Auswertung des EU-SILC 2024 von der Armutsgefährdung im Jahr 2024 gesprochen, obwohl sich die Einkommensangaben auf das Vorjahr beziehen.

Zur Berechnung der Armutsschwelle findet – wie bereits einleitend erwähnt – in einem nächsten Schritt eine Äquivalenzgewichtung statt. Verwendet wird die sogenannte modifizierte OECD-Skala (Statistik Austria 2025a). Die erste erwachsene Person eines Haushalts erhält ein Äquivalenz- bzw. Bedarfsgewicht von 1,0, in dem auch der allgemeine Bedarf eines Haushaltes nach gemeinsamen Ressourcen enthalten ist und damit der erwähnte Skaleneffekt Berücksichtigung findet. Jeder weiteren erwachsenen Person und jedem/jeder Jugendlichen ab 14 Jahren wird ein Äquivalenzgewicht von 0,5 zugewiesen, das den zusätzlichen individuellen Bedarf abbilden soll. Kinder unter 14 Jahren erhalten ein Äquivalenzgewicht von 0,3. Es wird also angenommen, dass ein Kind zwischen 0 und unter 14 Jahren einen um 40 % geringeren Bedarf als ein älteres Kind zwischen 14 und unter 18 Jahren hat.

Aufgrund der Äquivalenzgewichtung wird für jeden Haushalt ein sogenanntes äquivalisiertes verfügbares Haushaltseinkommen berechnet, indem das verfügbare Haushaltseinkommen durch die äquivalenzgewichtete Haushaltsgröße dividiert wird. Für das Fallbeispiel eines armutsgefährdeten Ein-Eltern-Haushalts mit zwei Kindern in Übersicht 1 ergibt sich eine äquivalenzgewichtete Haushaltsgröße von 1,8 Personen und ein äquivalisiertes verfügbares Nettohaushaltseinkommen von 1.200,00 Euro für jedes Haushaltsmitglied monatlich. Aus den für alle Personen in Privathaushalten in Österreich berechneten Werten wird der Median ermittelt. Für das Jahr 2024 hat dieser in Österreich einen Wert von 2.767,51 Euro monatlich. Als Parameter zur Berechnung einer Armutsschwelle ist EU-weit ein Prozentwert von 60 % festgelegt. Die Armutsschwelle hat daher für 2024 einen Wert von 1.660,51 Euro für ein äquivalenzgewichtetes Haushaltsmitglied. Da das äquivalisierte verfügbare monatliche Nettohaushaltseinkommen des Fallbeispiels in Übersicht 1 unter dieser Schwelle liegt, sind der Haushalt und damit alle seine Haushaltsmitglieder – also die erwachsene Person und die beiden Kinder – armutsgefährdet.

2 Ein geringer Anteil der Haushalte wird auch noch im Juli befragt.

Wenn die Armutsschwelle bekannt ist, kann alternativ für jeden Haushalt eine individuelle Armutsschwelle berechnet werden, indem die Armutsschwelle von 1.660,51 Euro mit der äquivalenzgewichteten Haushaltsgröße multipliziert wird. In dem Beispiel ist die äquivalenzgewichtete Haushaltsgröße gleich 1,8 und damit die Armutsschwelle für den Haushalt gleich 2.988,92 Euro pro Monat. Diese liegt über dem verfügbaren monatlichen Haushaltseinkommen von 2.160,00 Euro. Der Haushalt und seine Mitglieder sind somit armutsgefährdet.

Übersicht 1: Fallbeispiel 1

Ein-Eltern-Haushalt mit zwei Kindern im Alter von 12 und 15 Jahren	
Verfügbares Nettohaushaltseinkommen (jährlich)	25.920,00 Euro
Äquivalenz- bzw. Bedarfsgewichtung	
Elternteil	1,0
Kind 1 (15 Jahre alt)	0,5
Kind 2 (12 Jahre alt)	0,3
Äquivalenz- bzw. bedarfsgewichtete Haushaltsgröße	1,8
Äquivalisiertes verfügbares Nettohaushaltseinkommen für ein Haushaltsmitglied jährlich (25.920 / 1,8 = 14.400)	14.400,00 Euro
Äquivalisiertes verfügbares Nettohaushaltseinkommen für ein Haushaltsmitglied monatlich (14.400 / 12 = 1.200)	1.200,00 Euro
Armutsschwelle für ein Haushaltsmitglied (60 % des Medians der äquivalisierten verfügbaren Nettohaushaltseinkommen aller Personen in Privathaushalten)	1.660,51 Euro
Armutsgefährdung	ja
Alternative Berechnung	
Armutsschwelle für betrachteten Haushalt (1.660,51 · 1,8)	2.988,92 Euro
Verfügbares Nettohaushaltseinkommen pro Monat (25.920 / 12)	2.160,00 Euro
Armutsgefährdung	ja

Quelle: eigene Berechnung, fiktive Daten

Im Jahr 2024 waren insgesamt 1.288.000 Personen (14,3 %) in Österreich armutsgefährdet (Statistik Austria 2025b; siehe auch Tabelle 1). Darunter befanden sich 295.000 Kinder unter 18 Jahren.

Wie viele Personen von Armutsgefährdung betroffen sind und wie sich die Gruppe der Armutsgefährdeten sozialstrukturell zusammensetzt, hängt von den verwendeten Parametern (Prozentwert für Armutsschwelle, Äquivalenz- bzw. Bedarfsgewichtung, Verwendung des Medians) ab. Wird anstelle der 60%-Schwelle ein strengerer Wert von 50 % oder 40 % gewählt, reduziert sich die Zahl der Armutsgefährdeten. Bei Verwendung einer Schwelle von 50 % anstelle der 60 % wären statt 1.288.000 Personen 786.000 Personen armutsgefährdet, bei einer Schwelle von 40 % würde der Wert weiter auf 462.000 Personen sinken (siehe Tabelle 1). Die Zahl

der armutsgefährdeten Kinder würde von 295.000 auf 174.000 (50%-Schwelle) bzw. 98.000 (40%-Schwelle) zurückgehen.

Würden Kinder bis 14 Jahre dagegen ein höheres Äquivalenz- bzw. Bedarfsgewicht erhalten, stiege die Anzahl der armutsgefährdeten Kinder. Tabelle 1 verdeutlicht diesen Effekt. In ihr wurde die ursprüngliche OECD-Skala verwendet, die bis in die Mitte der 1980er-Jahre eingesetzt wurde (Mysíková et al. 2021). Entsprechend dieser Skala erhalten jede weitere erwachsene Person und jede:r Jugendliche ab 14 Jahren ein Äquivalenz- bzw. Bedarfsgewicht von 0,7, Kinder unter 14 Jahren ein Äquivalenz- bzw. Bedarfsgewicht von jeweils 0,5. Dies führt dazu, dass die Anzahl der armutsgefährdeten Kinder steigt, nämlich von 295.000 auf 389.000 bei der 60%-Schwelle, von 174.000 auf 236.000 bei der 50%-Schwelle und von 98.000 auf 120.000 bei der 40%-Schwelle.

Tabelle 1: Armutsgefährdung für unterschiedliche Armutsschwellen und Äquivalenz- bzw. Bedarfsgewichte in Österreich 2024

Gewichtung	Modifizierte OECD-Skala ^{a)}			Ursprüngliche OECD-Skala ^{b)}		
Bezugsgröße	Median			Median		
Armutsschwelle in %	60 % ^{c)}	50 %	40 %	60 %	50 %	40 %
Armutsschwelle in Euro	1.660,51	1.383,76	1.107,00	1.422,94	1.185,78	948,62
Österreich – alle Personen						
Anzahl in 1.000	1.288	786	462	1.354	792	455
Anteil in %	14,3	8,7	5,1	15,0	8,8	5,0
Österreich – Kinder (gemäß Kinderrechtskonvention Personen bis unter 18 Jahren)						
Anzahl in 1.000	295	174	98	389	236	120
Anteil in %	17,9	10,6	6,0	23,6	14,3	7,3

Quelle: EU-SILC 2024, eigene Berechnungen
Anmerkungen: a) modifizierte OECD-Skala: erstes Haushaltsmitglied ab 14 Jahren = 1,0; weiteres Haushaltsmitglied ab 14 Jahren = 0,5; Haushaltsmitglied unter 14 Jahren = 0,3; b) ursprüngliche OECD-Skala: erstes Haushaltsmitglied ab 14 Jahren = 1,0; weiteres Haushaltsmitglied ab 14 Jahren = 0,7; Haushaltsmitglied unter 14 Jahren = 0,5.

Die derzeit in der EU-weiten Definition der Armutsgefährdung verwendeten Parameter sind das Ergebnis von Aushandlungen unter Expert:innen aus Politik, Verwaltung und Wissenschaft und stellen einen Kompromiss dar. Ein relevanter Einfluss kommt einem Forschungsbericht von Hagenaars et al. (1995) zu, der im Auftrag von Eurostat durchgeführt wurde. Der Bericht erörtert unterschiedliche Möglichkeiten zur Festlegung der Parameter. Für die Verwendung der modifizierten OECD-Skala für Äquivalenzgewichte wird angeführt, dass sie eine Art Durchschnitt aller in der Literatur vorhandenen Gewichtungsvorschläge darstellen und der Durchschnitt wegen fehlender anderer Kriterien als ein brauchbarer

Kompromiss betrachtet werden kann. Die Autoren verweisen aber auch darauf, dass die Verwendung der modifizierten OECD-Skala zu einem gewissen Ausmaß willkürlich ist. Eine Entscheidung für eine bestimmte Schwelle (60 %, 50 % oder 40 %) treffen sie nicht. Mit Bezug auf Hauser (2024) lässt sich die 60-%-Schwelle mit der Zielorientierung der EU-weiten Messung begründen. Sie dient dem Monitoring der vorgegebenen politischen Ziele. Wenn die Ziele mit der 60-%-Schwelle erreicht werden, dann sind sie auch bei einer Schwelle mit einem geringeren Prozentwert (50 % oder 40 %) erreicht. Umgekehrt ist das nicht der Fall. Im Unterschied zu den Äquivalenzgewichten und dem Schwellenwert lässt sich die Verwendung des Medians statistisch damit begründen, dass er robust gegenüber Ausreißern ist, also nicht durch sehr wenige sehr hohe Einkommen verzerrt wird, wie dies bei Verwendung des Durchschnitts anstelle des Medians der Fall wäre.

Entsprechend den in der Armutsforschung verwendeten Klassifikationskriterien (z. B. Badelt/Heitzmann 2023; Stelzer-Orthofer 1997) lässt sich die EU-weite Messung von Armutsgefährdung als relativ (in Bezug zum mittleren Äquivalenzeinkommen), objektiv (Festlegung durch Expert:innen) und inputbezogen (Einkommen als wichtige Ressource zur Befriedigung von Grundbedürfnissen) bezeichnen. Angemerkt sei, dass eine klare Abgrenzung von objektiver und subjektiver Messung nicht immer eindeutig möglich ist. Gleiches gilt für die Beschreibung als „inputbezogen“. In der Äquivalenzgewichtung fließen auch outputbezogene Aspekte in die Definition ein, da neben Skaleneffekten auch Bedarfe von Haushaltsmitgliedern abgebildet werden.

Bei der EU-weiten Messung handelt es sich zudem um eine haushaltsbezogene Messung. Das heißt, es wird die Armutsgefährdung eines Haushalts ermittelt. Liegt diese vor, werden alle Mitglieder des Haushalts als armutsgefährdet betrachtet. Kinder gelten also dann als armutsgefährdet, wenn sie in einem Haushalt leben, der armutsgefährdet ist. Diesem Vorgehen liegt die Annahme zugrunde, dass alle Einkommen der Haushaltsmitglieder kumuliert (Pooling-Annahme) und dann (bedarfsgerecht) verteilt werden. Wie Forschungsarbeiten (Mader et al. 2012; Mader/Schneebaum 2013; Ponthieux 2013) gezeigt haben, ist die Pooling-Annahme nicht unproblematisch. Es wird daher vorgeschlagen, die Armutsgefährdung individuell zu erfassen. Einen diesbezüglichen Vorschlag für erwerbstätige Frauen haben Knittler und Heuberger (2018) entwickelt, der von Schwarz (2023) und Siegert (2025) erfolgreich angewendet wurde.

Es stellt sich daher die Frage, ob die Pooling-Annahme bei der Messung der Armutsgefährdung von Kindern getroffen werden kann. Studien für Europa legen nahe, dass in Haushalten mit Kindern ein Pooling der Einkommen stattfindet (Elsas 2013). Die empirisch beobachtbaren Unterschiede im Ausmaß des Poolings sind entsprechend der internationalen Literatur (Bárcena-Martín et al. 2020; Elsas 2013; Mader et al. 2012) durch den Familienstand (verheiratet vs. nicht verheiratet), die

Bildung, den sozioökonomischen Status und das Einkommen bedingt sowie davon abhängig, ob es sich um Stiefkinder oder leibliche Kinder handelt; bei Stiefkindern z. B. findet ein Pooling weniger häufig statt (Eickmeyer et al. 2019).

Von der Frage des Poolings getrennt zu betrachten ist, wer die Entscheidung über das gemeinsam geteilte Einkommen trifft und wie Personen ihr nicht geteiltes Einkommen verteilen. Theoretisch denkbar ist z. B., dass zwar kein Pooling stattfindet, aber jedes erwachsene Haushaltsmitglied sein Einkommen bedarfsgerecht verteilt, sodass die Bedürfnisse der Kinder befriedigt werden. Im Unterschied zur individuellen Messung von Armutsgefährdung bei erwachsenen erwerbstätigen Personen sind dem Autor aber keine Vorschläge bekannt, die Unterschiede im Pooling und in der Verteilung des gemeinsamen Einkommens und der verbleibenden individuellen Einkommen bei Erfassung der Armutsgefährdung von Kindern berücksichtigen. Entsprechende empirische Studien wären aus wissenschaftlicher Sicht interessant und wünschenswert. Auch sozialpolitisch wären sie wichtig, um bestimmte Gruppen von Kindern mit einem höheren Armutsrisiko ermitteln zu können.

3. Alternative Berechnung von Armutsschwellen

Einen alternativen Zugang zur Ermittlung von Armutsschwellen stellen sogenannte Referenzbudgets dar (ASB Schuldnerberatungen GmbH 2025a; Goedemé et al. 2019; Kemmettmüller/Moser 2014; Wagner 2022). Sie erfassen notwendige monatliche Ausgaben der Haushalte. Theoretische Grundlage (ASB Schuldnerberatungen GmbH 2025a) der Referenzbudgets sind der Fähigkeitsansatz von Sen (2000) und seine Weiterentwicklung durch Nussbaum (2024). Zielwert ist ein „gutes Leben mit einem Minimum an sozialer und kultureller Teilhabe“ (ASB Schuldnerberatungen GmbH 2025b). Erfasst werden dafür mittels unterschiedlicher Datenquellen erforderliche Ausgaben. Diese umfassen (siehe Tabelle A2 im Anhang A): (1) fixe Ausgaben, wie z. B. Wohnkosten und Kosten für den öffentlichen Verkehr, (2) unregelmäßige Ausgaben, wie z. B. Ausgaben für Kleidung, Möbel sowie für soziale und kulturelle Teilhabe, und (3) Haushaltsausgaben, wie z. B. Ausgaben für Nahrungsmittel, Körperpflege usw. Für die Haushaltgröße werden Skaleneffekte berücksichtigt, die sich durch die gemeinsame Nutzung oder den gemeinsamen Konsum ergeben.³

Die für 2023 publizierten Referenzbudgets für Kinder liegen über den korrespondierenden Armutsschwellen der EU-weiten Definition (siehe Tabelle 2). Insbesondere bei Kindern bis unter 14 Jahren werden die in den Referenzbudgets

3 Diese werden individuell in jeder Warengruppe festgelegt und ergeben sich aus dem hinterlegten Warenkorb; eine einheitliche Skalierung in Form eines Prozentwertes liegt nicht vor (Auskunft per Mail von ASB Schuldnerberatungen GmbH am 20.08.2025).

ausgewiesenen Ausgaben durch die in der EU-weiten Definition vorgesehenen Äquivalenzgewichte nicht abgedeckt.⁴ Für ein 7-jähriges Kind z. B. werden in den Referenzbudgets Ausgaben von 867,00 Euro für ein gutes Leben mit einem Minimum an sozialer und kultureller Teilhabe ausgewiesen. Diesem Bedarf steht ein aufgrund der EU-weiten Definition berechnetes Budget (= Armutsschwelle) von 498,00 Euro gegenüber. Bei älteren Kindern ist die Differenz mit einem Betrag von 100,00 Euro (931,00 minus 831,00 Euro) geringer. Es ist daher zu erwarten, dass die Verwendung von Referenzbudgets zu höheren Armutsgefährdungsquoten – insbesondere bei jüngeren Kindern – führt als die EU-weite Definition.

Tabelle 2: Vergleich der Armutsschwellen nach EU-weiter Definition mit Referenzbudgets und Kinderkosten in Euro

	Armutsschwellen entsprechend der EU-weiten Definition ^{a)}	Erforderliche Ausgaben lt. Re- ferenzbudgets ^{b)}	Durchschnittliche Kinderkosten ^{c)}	
			Haushalt mit zwei Erwachsenen	Haushalt mit einem:einer Erwachsenen
Alter des Kindes				
0–5 Jahre	498	867	360 (216) ^{f)}	577 (346) ^{f)}
6–9 Jahre	498	867	462 (277) ^{f)}	879 (527) ^{f)}
10–14 Jahre	498/831 ^{d)}	867/931 ^{e)}	565 (339) ^{f)}	1.153 (692) ^{f)}
15–19 Jahre	831	931	720 (432) ^{f)}	1.455 (873) ^{f)}
Haushaltsform				
Ein-Eltern-HH	1.661	1.593	-	2.745 (1.647) ^{f)}
Zwei-Eltern-HH	2.491	2.474	5.142 (3.085) ^{f)}	-

Quellen: a) EU-SILC 2024; b) ASB Schuldnerberatungen GmbH (2023); c) Bauer et al. (2021).
Anmerkungen: d) 10- bis 13-Jährige 498,00 Euro, 14-Jährige 831,00 Euro; e) 10- bis 13-Jährige 867,00 Euro, 14-Jährige 931,00 Euro; f) Werte in Klammern sind die entsprechenden Armutsschwellen, wenn diese als 60 % des Durchschnitts festgelegt werden.
Alle genannten Beträge sind gerundet und beziehen sich auf das Jahr 2023. Die Werte der Kinderkostenstudie wurden auf das Jahr 2023 unter Verwendung des Verbraucherpreisindex (Statistik Austria 2026) hochgerechnet und weisen daher Unsicherheiten auf.

Eine weitere Möglichkeit der Ableitung von Armutsschwellen bietet die Kinderkostenstudie der Statistik Austria (Bauer et al. 2021). In ihr werden von der Statistik Austria aufgrund der Konsumerhebungen 2014/2015 und 2019/2020 die Kinderkosten für das Jahr 2021 geschätzt. Unterschieden werden folgende Hauptkostenarten: (1) Nahrungsmittel, Getränke, Verzehr außer Haus (VAH); (2) Wohnen, Energie, Wohnungsausstattung; (3) Freizeit, Sport, Hobby, Kommunikation; (4) Gesundheit, Körperpflege; (5) Verkehr; (6) Bekleidung, Schuhe; (7) sonstige Ausgaben

4 Selbst wenn man einige Ausgaben geringer ansetzen würde, verbleiben – insbesondere bei Kindern unter 14 Jahren – noch deutliche Differenzen.

und Bildung. Wie bei den Referenzbudgets werden somit fixe Ausgaben, wie z. B. für Wohnen, Energie usw., unregelmäßige Ausgaben, wie z. B. für Bekleidung und Schuhe, sowie Haushaltsausgaben, wie z. B. für Nahrungsmittel, Getränke und Körperpflege, unterschieden. Die von Statistik Austria durchgeführten Analysen zeigen, dass die Kosten für Kinder von der Haushaltsform sowie der Anzahl und dem Alter der Kinder abhängen.

Bei Haushalten mit zwei Erwachsenen ist nur das Alter der Kinder relevant. Die (durchschnittlichen) Kosten variieren in Abhängigkeit vom Alter und liegen zwischen 360,00 Euro (0 bis 5 Jahre) und 720,00 Euro (15 bis 19 Jahre). Unter Verwendung einer 60%-Schwelle für die Berechnung von Armutsschwellen ergeben sich Werte zwischen 216,00 und 432,00 Euro, die deutlich geringer als die Armutsschwellen entsprechend dem EU-weiten Konzept ausfallen. Allerdings liegt die Armutsschwelle für die beiden Erwachsenen über jener der EU-weiten Definition (siehe Tabelle 2), sodass sich – insbesondere bei einem Kind – bei Verwendung der Armutsschwellen aufgrund der Kinderkosten eine Armutsgefährdung ergeben kann, während die EU-weite Definition zu keiner Armutsgefährdung führt. Dies kann z. B. der Fall sein, wenn in einem Zwei-Eltern-Haushalt nur ein Kind in einem bestimmten Alter lebt (siehe Fallbeispiel 2 in Übersicht 3).

Für Haushalte mit nur einem:einer Erwachsenen werden dagegen in der Kinderkostenstudie deutlich höhere Kosten für Kinder ausgewiesen, was darauf zurückzuführen ist, dass wegen des Fehlens einer zweiten erwachsenen Person die Skaleneffekte geringer ausfallen. Die ermittelten Kosten hängen von der Anzahl der Kinder und ihrem Alter ab. Im Durchschnitt liegen sie in Abhängigkeit vom Alter zwischen 577,00 Euro und 1.455,00 Euro. Daraus ergeben sich bei Verwendung der 60%-Schwelle Armutsschwellen zwischen 346,00 Euro und 873,00 Euro, die in manchen Altersgruppen über den EU-weiten Armutsschwellen liegen, in anderen darunter. Für Haushalte mit nur einem:einer Erwachsenen sind daher bei der Berechnung von Armutsschwellen auf Basis der Kinderkosten höhere Armutsgefährdungsquoten zu erwarten, für Haushalte mit zwei Erwachsenen ist eine eindeutige Prognose schwierig, da sowohl Konstellationen für eine Überschätzung als auch für eine Unterschätzung vorstellbar sind. Bei mehreren Kindern ist eine Unterschätzung zu erwarten.

Die Referenzbudgets und die Kinderkosten berücksichtigen im Unterschied zur EU-weiten Erfassung wesentliche Kosten, wie z. B. Wohnkosten, und tragen damit einer diesbezüglichen Kritik am EU-weiten Konzept Rechnung (Heitzmann/Badelt 2024). Allerdings ignorieren Referenzbudgets und Kinderkosten dennoch wichtige Details, wie z. B. regionale Bedingungen, was angesichts großer regionaler Unterschiede etwa bei den Wohnkosten problematisch ist (Heitzmann/Badelt 2024). Bei den Kinderkosten kommt hinzu, dass die Konsumerhebung nur alle fünf Jahre durchgeführt wird.

4. Methodisches Vorgehen

4.1 Datenbasis

Als Datenbasis für die nachfolgenden Berechnungen werden die Daten des EU-SILC verwendet. Beim EU-SILC handelt es sich um ein Erhebungsprogramm, das in den einzelnen EU-Ländern nach einheitlichen Vorgaben durchgeführt wird. In Österreich führt den EU-SILC die Statistik Austria als Haushaltsbefragung durch (Statistik Austria 2025a). An der Befragung nehmen jährlich ca. 6.000 Haushalte teil. Es handelt sich dabei ausschließlich um Privathaushalte. Direkt befragt werden alle im Haushalt lebenden Personen ab dem 16. Lebensjahr, wobei im Fall einer Abwesenheit ein anderes Haushaltsmitglied Auskunft geben kann („Proxy-Interviews“). Für Kinder unter 16 Jahren werden Informationen über ein erwachsenes Haushaltsmitglied erfasst. Kinder von 16 bis unter 18 Jahren werden direkt befragt.

Um eine ausreichende Stichprobengröße zu erhalten, werden nachfolgend im Unterschied zur Tabelle 1 die letzten drei Jahre verwendet. Dies ist erforderlich, da die Kinderkostenstudie eine Differenzierung nach Familien- bzw. Haushaltsform nahelegt. Durch die Verwendung von drei Jahren können insgesamt $n = 2.157$ Haushalte mit Kindern unter 18 Jahren einbezogen werden, davon entfallen $n = 329$ auf Ein-Eltern-Haushalte und $n = 1.828$ auf Zwei-Eltern-Haushalte. Die Zahl der Kinder unter 18 Jahren beträgt $n = 6.350$, davon leben $n = 774$ in Ein-Eltern-Familien. Die Fallzahlen sind für die in diesem Beitrag vorgenommenen Berechnungen ausreichend. Bei weiteren Differenzierungen würden mitunter bereits kleinere Fallzahlen auftreten, die hohe Zufallsschwankungen bei Schätzungen zur Folge hätten.⁵

4.2 Analysevariablen

Zur Beantwortung der ersten Forschungsfrage werden auf der Grundlage der Werte der Tabelle 2 für jeden Haushalt Armutsschwellen berechnet.

Zur Ermittlung der Armutsschwellen auf der Grundlage der Referenzbudgets wird aufgrund der publizierten Daten (siehe Tabelle 2) für Ein-Eltern-Haushalte für den Elternteil ein Betrag von 1.593,00 Euro angenommen, für Zwei-Eltern-Haushalte ein Wert von 2.474,00 Euro für beide Eltern. Für Kinder und andere erwachsene Haushaltsmitglieder werden Werte von 867,00 bzw. 931,00 Euro in die Berechnung einbezogen. Die in den Referenzbudgets berücksichtigten Skaleneffekte lassen sich wie folgt abschätzen: erstes Kind = 1,000 und $0,845^{(k-1)}$ für jedes weitere Kind.⁶

5 Die Zahl der Ein-Eltern-Haushalte im Burgenland beispielsweise beträgt für die drei Jahre $n = 59$.

6 Zur Schätzung der Skaleneffekte siehe Anhang B.

Damit ergibt sich folgende Berechnungsformel für die Armutsschwelle X_{REF} auf Basis des Referenzbudgets REF eines Haushalts:

$$X_{REF} = X_E + w_K \cdot \bar{x}_K$$

mit

X_E = Armutsschwelle (erforderliche Ausgaben) für Eltern-Teil(e), $X_E = 1.593$ für Ein-Eltern-Haushalte und $X_E = 2.474$ für Zwei-Eltern-Haushalte

w_K = mit Skaleneffekten gewichtete Zahl von weiteren Haushaltsmitgliedern (Kind unter 18 Jahren und gegebenenfalls weitere erwachsene Person[en])

$\bar{x}_K$ = erforderliche durchschnittliche Ausgaben je weiteres Haushaltsmitglied (Kind unter 18 Jahren und gegebenenfalls weitere erwachsene Person[en])

Die erforderlichen durchschnittlichen Ausgaben $\bar{x}_K$ ergeben sich wie folgt:

$$\bar{x}_K = \frac{1}{n} \left(867 \cdot n_{0-13} + 931 \cdot n_{14-17} + 931 \cdot n_{18++} \right)$$

mit

n_{0-13} = Zahl der 0- bis 13-Jährigen im Haushalt

n_{14-17} = Zahl der 14- bis 17-Jährigen im Haushalt

n_{18++} = Zahl der weiteren Erwachsenen (neben Elternteil[en]) im Haushalt

n = Gesamtzahl der weiteren Haushaltsmitglieder (abzüglich Zahl der Elternteile),

$n = n_{0-13} + n_{14-17} + n_{18++}$

Die mit Skaleneffekten gewichtete Zahl der weiteren Haushaltsmitglieder berechnet sich mit

$$w_K = 1,000 + 0,845 + 0,845^2 + \dots + 0,845^{n-1}$$

Als armutsgefährdet gilt ein Haushalt, wenn sein verfügbares Nettohaushaltseinkommen Y kleiner/gleich seiner Armutsschwelle ist:

$$Y \leq X_{REF} = \begin{cases} 1 & \text{armutsgefährdet} \\ 0 & \text{nicht armutsgefährdet} \end{cases}$$

Da sich die Werte der Referenzbudgets auf das Jahr 2023 beziehen, wurden zur Ermittlung der Armutsgefährdung die verfügbaren Netto-Haushaltseinkommen der Jahre 2021 und 2022 unter Verwendung der von Statistik Austria (2025d) publizierten Entwicklung der verfügbaren Nettoeinkommen auf das Jahr 2023 hochgerechnet.⁷

⁷ Im EU-SILC 2022 beträgt das mittlere verfügbare Haushaltseinkommen 40.309 Euro. Bezogen auf das mittlere verfügbare Haushaltseinkommen im EU-SILC 2024 (Jahr 2023) ergibt sich ein Hochrechnungsfaktor von 1,198 (= 48.303 Euro / 40.309 Euro) für das Jahr 2021. Für das Jahr 2022 resultiert ein Hochrechnungsfaktor von 1,071 (= 48.303 Euro / 45.108 Euro).

Übersicht 2 verdeutlicht die Berechnung. Fallbeispiel 1 entspricht der Konstellation der Übersicht 1. Betrachtet wird ein Ein-Eltern-Haushalt mit zwei Kindern im Alter von 12 und 15 Jahren. Aufgrund des Referenzbudgets ergibt sich eine Armutsschwelle von 3.251,66 Euro monatlich. Das verfügbare Nettohaushaltseinkommen beträgt 2.160,00 Euro und liegt unter der berechneten Armutsschwelle. Der Haushalt und damit die beiden Kinder sind somit entsprechend der Armutsschwelle aus ihrem Referenzbudget armutsgefährdet. Eine Armutsgefährdung liegt auch entsprechend der EU-weiten Definition vor.

Übersicht 2: Fallbeispiele zur Berechnung der Armutsschwellen aus Referenzbudgets

Fallbeispiel 1: Ein-Eltern-Haushalt mit zwei Kindern im Alter von 12 und 15 Jahren

Bedarf für einen Elternteil $X_E = 1.593$; $n_{0-13} = 1$; $n_{14-17} = 1$; $n_{18++} = 0$; $n = 2$

Erforderliche durchschnittliche Ausgaben je weiteres Haushaltsmitglied:

$$\bar{x}_K = \frac{1}{2}(867 \cdot 1 + 931 \cdot 1 + 931 \cdot 0) = 899$$

Mit Skaleneffekten gewichtete Zahl der weiteren Haushaltsmitglieder:

$$w_K = 1,000 + 0,845 = 1,845$$

Armutsschwelle entsprechend dem Referenzbudget (monatlich):

$$X_H = 1.593 + 1,845 \cdot 899 = 3.251,66 \text{ Euro}$$

Verfügbares Nettohaushaltseinkommen (monatlich):

$$2.160,00 \text{ Euro } (= 25.920,00 / 12)$$

Armutsgefährdung entsprechend dem Referenzbudget: ja, da

$$2.160,00 \text{ Euro} \leq 3.251,66 \text{ Euro}$$

Armutsschwelle entsprechend der EU-Definition: 2.988,92 Euro

Armutsgefährdung entsprechend der EU-Definition: ja, da

$$2.160,00 \text{ Euro} \leq 2.988,92 \text{ Euro}$$

Fallbeispiel 2: Zwei-Eltern-Haushalt mit einem Kind im Alter von 13 Jahren

Bedarf für zwei Elternteile $X_E = 2.474$; $n_{0-13} = 1$; $n_{14-17} = 0$; $n_{18++} = 0$; $n = 1$

Erforderliche durchschnittliche Ausgaben je weiteres Haushaltsmitglied:

$$\bar{x}_K = \frac{1}{1}(867 \cdot 1 + 931 \cdot 0 + 931 \cdot 0) = 867,00$$

Mit Skaleneffekten gewichtete Zahl der weiteren Haushaltsmitglieder:

$$w_K = 1,000$$

Armutsschwelle entsprechend dem Referenzbudget (monatlich):

$$X_H = 2.474 + 1,000 \cdot 867,00 = 3.341,00 \text{ Euro}$$

Verfügbares Nettohaushaltseinkommen (monatlich): 3.000,00 Euro

Armutsgefährdung entsprechend dem Referenzbudget: ja, da

$$3.000,00 \text{ Euro} \leq 3.341,00 \text{ Euro}$$

Armutsschwelle entsprechend der EU-Definition: 2.988,92 Euro

Armutsgefährdung entsprechend der EU-Definition: nein, da

$$3.000,00 \text{ Euro} > 2.988,92 \text{ Euro}$$

Quelle: eigene Berechnung, fiktive Daten

Beim Fallbeispiel 2 handelt es sich um einen Zwei-Eltern-Haushalt mit einem Kind im Alter von 13 Jahren. Es ergibt sich eine Armutsschwelle von 3.341,00 Euro. Da das verfügbare Nettohaushaltseinkommen unter der Schwelle liegt, ist der Haushalt entsprechend den Referenzbudgetwerten armutsgefährdet. Bei Verwendung des EU-weiten Konzepts würde dagegen keine Armutsgefährdung vorliegen.

Bei den Kinderkosten wird für die Berechnung von Armutsschwellen – wie bereits erwähnt – angenommen, dass die Armutsschwellen als 60 % der Durchschnittskosten festgelegt werden sollen.⁸ Entsprechend der Tabelle 2 wird eine Unterscheidung nach Haushaltsform und Alter der Kinder vorgenommen. Berücksichtigt werden zusätzlich Skaleneffekte. Entsprechend den publizierten Daten lassen sich diese für die Kinderkosten für Ein-Eltern-Haushalte mit 1,121 für das erste Kind

⁸ Eine andere Möglichkeit wäre die Verwendung der in der Kinderkostenstudie ausgewiesenen Äquivalenzskalen. Auf diese Option greift das Momentum-Institut in seinem Armutsreport (Achleitner et al. 2024) zurück, wobei Unterschiede nach Alter der Kinder nicht berücksichtigt werden.

und $0,887^{(k-1)}$ für jedes weitere Kind schätzen.⁹ Für das zweite Kind beträgt der Skaleneffekt somit $0,887^{(2-1)}$, für das dritte $0,887^{(3-1)}$ usw. Für Zwei-Eltern-Haushalte dagegen werden keine Skaleneffekte berichtet und müssen daher nicht berücksichtigt werden. Das heißt, die Kosten eines Kindes mit einem bestimmten Alter unterscheiden sich nicht, egal ob es das erste, zweite oder n-te Kind ist. Das führt zu folgenden Berechnungsformeln für Armutsschwelle X_{KKS} eines Haushalts entsprechend der Kinderkostenstudie KKS :

$$X_{KKS} = X_E + w_K \cdot \bar{x}_K$$

mit

X_E = erforderliche Ausgaben (Armutsschwelle) für Eltern-Teil(e),

$X_E = 0,6 \cdot 2.745 = 1.647,00$ für Ein-Eltern-Haushalte und

$X_E = 0,6 \cdot 5.142,00 = 3.085,20$ für Zwei-Eltern-Haushalte

w_K = mit Skaleneffekten gewichtete Zahl von weiteren Haushaltsmitgliedern (Kind unter 18 Jahren und gegebenenfalls weitere erwachsene Person[en])

$\bar{x}_K$ = erforderliche durchschnittliche Ausgaben je weiteres Haushaltsmitglied (Kind unter 18 Jahren und gegebenenfalls weitere erwachsene Person[en])

Die erforderlichen durchschnittlichen Ausgaben $\bar{x}_K$ ergeben sich wie folgt:

$$\bar{x}_K = \frac{1}{n} \cdot 0,6 \cdot \left(x_{0-5} \cdot n_{0-5} + x_{6-9} \cdot n_{6-9} + x_{10-14} \cdot n_{10-14} + x_{15-19} \cdot n_{15-19} + x_{20++} \cdot n_{20++} \right)$$

mit

n_{0-5} = Zahl der 0- bis 5-Jährigen im Haushalt

n_{6-9} = Zahl der 6- bis 9-Jährigen im Haushalt

n_{10-15} = Zahl der 10- bis 15-Jährigen im Haushalt

n_{15-19} = Zahl der 15- bis 19-Jährigen im Haushalt

n_{20++} = Zahl der 20-Jährigen und Älteren (neben Elternteil[en]) im Haushalt

n = Gesamtzahl der weiteren Haushaltsmitglieder (abzüglich Zahl der Elternteile),

$n = n_{0-5} + n_{6-9} + n_{10-14} + n_{15-19} + n_{20++}$

x_{0-5} = durchschnittliche Kosten entsprechend Tabelle 2, also $x_{0-5} = 577$ für Ein-Eltern-Haushalte und $x_{0-5} = 360$ für Zwei-Eltern-Haushalte

usw.

Die mit Skaleneffekten gewichtete Zahl der weiteren Haushaltsmitglieder berechnet sich mit

$$w_K = \begin{cases} n & \text{Zwei-Eltern-Haushalte} \\ 1,12 + 0,887 + 0,887^2 + \dots + 0,887^{n-1} & \text{Ein-Eltern-Haushalte} \end{cases}$$

⁹ Zur Schätzung der Skaleneffekte siehe Anhang B.

Analog zum Vorgehen bei den Referenzbudgets liegt eine Armutsgefährdung dann vor, wenn das auf das Jahr 2023 hochgerechnete verfügbare Nettohaushaltseinkommen kleiner/gleich seiner Armutsschwelle ist. Übersicht 3 verdeutlicht wiederum die Berechnung.

Übersicht 3: Fallbeispiele zur Berechnung der Armutsschwellen aus Kinderkosten

Fallbeispiel 1: Ein-Eltern-Haushalt mit zwei Kindern im Alter von 12 und 15 Jahren

Bedarf für einen Elternteil $X_E = 0,6 \cdot 2.745 = 1.647,00$ Euro; $n_{0-5} = 0$;
 $n_{6-9} = 0$; $n_{10-14} = 1$, $n_{15-19} = 1$, $n_{20++} = 0$; $n = 2$

Erforderliche durchschnittliche Ausgaben je weiteres Haushaltsmitglied:

$$\bar{x}_K = \frac{1}{2} \cdot 0,6 \cdot (577 \cdot 0 + 879 \cdot 0 + 1.153 \cdot 1 + 1.455 \cdot 1) = \frac{1}{2} \cdot 0,6 \cdot 2.608 = 782,40 \text{ Euro}$$

Mit Skaleneffekten gewichtete Zahl der weiteren Haushaltsmitglieder:

$$w_K = 1,121 + 0,887 = 2,008$$

Armutsschwelle entsprechend den Kinderkosten (monatlich):

$$X_H = 1.647,00 + 2,008 \cdot 782,40 = 3.218,06 \text{ Euro}$$

Verfügbares Nettohaushaltseinkommen (monatlich):

$$2.160,00 \text{ Euro } (= 25.920,00 / 12)$$

Armutsgefährdung entsprechend den Kinderkosten: ja, da

$$2.160,00 \text{ Euro} < 3.218,06 \text{ Euro}$$

Armutsschwelle entsprechend der EU-Definition: 2.988,92 Euro

Armutsgefährdung entsprechend der EU-Definition: ja, da

$$2.160,00 \text{ Euro} < 2.988,92 \text{ Euro}$$

Fallbeispiel 2: Zwei-Eltern-Haushalt mit einem Kind im Alter von 13 Jahren

Bedarf für zwei Elternteile $X_E = 0,6 \cdot 5.142 = 3.085,20$; $n_{0-5} = 0$; $n_{6-9} = 0$;
 $n_{10-14} = 1$, $n_{15-19} = 1$, $n_{20++} = 0$; $n = 1$

Erforderliche durchschnittliche Ausgaben je weiteres Haushaltsmitglied:

$$\bar{x}_K = \frac{1}{1} \cdot 0,6 \cdot (360 \cdot 0 + 462 \cdot 0 + 565 \cdot 1 + 720 \cdot 0) = \frac{1}{1} \cdot 0,6 \cdot 565 = 339,00 \text{ Euro}$$

Mit Skaleneffekten gewichtete Zahl der weiteren Haushaltsmitglieder:

$$w_K = 1,000$$

Armutsschwelle entsprechend den Kinderkosten:

$$X_H = 3.085,20 + 1,000 \cdot 339,00 = 3.424,20 \text{ Euro}$$

Verfügbares Nettohaushaltseinkommen (monatlich): 3.000,00 Euro

Armutsgefährdung entsprechend den Kinderkosten: ja, da

$$3.000,00 \text{ Euro} \leq 3.424,20 \text{ Euro}$$

Armutsschwelle entsprechend der EU-Definition: 2.988,92 Euro

Armutsgefährdung entsprechend der EU-Definition: nein, da

$$3.000,00 \text{ Euro} > 2.988,92 \text{ Euro}$$

Quelle: eigene Berechnung, fiktive Daten

Aus Gründen der Vollständigkeit sei auch die Berechnung der Armutsschwellen entsprechend dem EU-weiten Konzept angeführt:

$$X_{EU} = w \cdot X_E$$

mit X_E = äquivalisierte Armutsschwelle für einen Ein-Personen-Haushalt

$w = 1 + n_{14++} \cdot 0,5 + n_{0-13} \cdot 0,3$ = äquivalenzgewichtete Haushaltsgröße

n_{14++} = Anzahl der weiteren Haushaltsmitglieder im Alter von 14 Jahren oder älter

n_{0-13} = Anzahl der Haushaltsmitglieder im Alter von unter 14 Jahren

Zur Beantwortung der Forschungsfrage 2 nach Unterschieden in der Wirkung von Einflussfaktoren werden aufgrund der vorhandenen Literatur (z. B. Statistik Austria 2025c; Huster/Boeckh 2024; Dimmel et al. 2014 u. 2024; Heitzmann/Pennersdorfer 2021; Heitzmann et al. 2024) folgende Einflussfaktoren betrachtet: Haushaltsform, Alter des Kindes, Geschwisterzahl, höchster Bildungsabschluss der Eltern, Migrationshintergrund des Kindes, Wohnort und Erwerbsintensität des Haushalts.

Bezüglich der Haushaltsform wird zwischen „Ein-Eltern-Haushalt“ und „Zwei-Eltern-Haushalt“ differenziert. Beim Alter der Kinder wird entsprechend der Äquivalenzgewichtung in der EU-weiten Definition zwischen Kindern unter 14 Jahren und Kindern zwischen 14 und unter 18 Jahren unterschieden. Die Zahl der Geschwister wird als metrisch behandelt. Der höchste Bildungsabschluss der Eltern wird dichotom erfasst, wobei zwischen „maximal Pflichtschule“ und „höher“ unterschieden wird. Wenn nur ein Elternteil vorhanden ist, wird dessen Bildungsabschluss verwendet. Der Migrationshintergrund wird aufgrund des Geburtsorts des Kindes bestimmt und dichotom (nein = „in Österreich geboren“, ja = „nicht in Österreich geboren“) erfasst. Beim Wohnort wird zwischen „Gemeinden ≤ 10.000 Einwohner:innen“ und „Gemeinden > 10.000 Einwohner:innen“ differenziert. Für die Erwerbsintensität des Haushaltes wird auf die EU-SILC-Variable `JOBLESS_2030` zurückgegriffen. Sie ist eine der drei Dimensionen des EU-weiten Konzepts „Armuts- oder Ausgrenzungsgefährdung“ (Eurostat 2025; Statistik Austria 2025a). Bei der Berechnung dieser Variablen wird die Zahl der erwerbstätigen Monate aller Haushaltsmitglieder in Beziehung gesetzt zur theoretisch möglichen Erwerbstätigkeit in den letzten zurückliegenden 12 Monaten, wobei bestimmte Haushaltsmitglieder aufgrund des Alters, gesundheitlicher Beeinträchtigungen oder Betreuungsverpflichtungen ausgeschlossen werden. Liegt der sich ergebende Anteil unter 20 %, wird von einer geringen Erwerbstätigkeit des Haushalts gesprochen. Zu den deskriptiven Verteilungsmaßzahlen der untersuchten Variablen siehe Tabelle A4.

Forschungsfrage 3 untersucht, welches der drei Konzepte der Erfassung der Armutsgefährdung (EU-weites Konzept, Referenzbudgets, Kinderkosten) besser geeignet ist, das Risiko von Armut vorauszusagen. Für die Beantwortung dieser Forschungsfrage sind Indikatoren für das Risiko von Armut erforderlich, die wissenschaftlich diskutiert und im Idealfall gesellschaftlich anerkannt sind. Diese Anforderung erfüllen Indikatoren, die materielle und soziale Deprivationen erfassen. Erhebliche materielle und soziale Deprivationen bilden die dritte Dimension der EU-weiten Definition von Armuts- oder Ausgrenzungsgefährdung (Eurostat 2025; Statistik Austria 2025a). Zu ihrer Ermittlung wird eine Liste mit 13 Items eingesetzt (siehe Tabelle A3 im Anhang A). Sieben Items beziehen sich auf den Haushalt, sechs auf die Personenebene. Von einer materiellen und sozialen Deprivation wird dann gesprochen, wenn mindestens fünf der erfassten Deprivationsitems auftreten, von einer erheblichen materiellen und sozialen Deprivation bei mindestens sieben. Ein weiterer Indikator, der in EU-SILC verfügbar ist, erfasst subjektive Armut (Eurostat 2024b). Im Haushaltsfragebogen wird dazu folgende Frage gestellt: „Wie leicht oder schwer können Sie mit diesem Haushaltseinkommen die laufenden Ausgaben Ihres Haushalts tätigen?“ Die Antwortkategorien sind „sehr schwer“, „schwer“, „eher schwer“, „eher leicht“, „leicht“ und „sehr leicht“. Für die Analyse werden aus dieser Frage zwei Variablen gebildet. Die erste Variable erfasst „finanzielle Sorgen“. Von finanziellen Sorgen wird dann ausgegangen, wenn die beiden Ausprägungen „sehr schwer“ und „schwer“ vorliegen. Die zweite Variable bildet das Gegenteil ab

und wird als „finanziell gutes Auskommen“ bezeichnet. Ein solches liegt vor, wenn die Ausprägungen „leicht“ und „sehr leicht“ als Antwortkategorie gewählt werden. Die Variable „finanziell gutes Auskommen“ knüpft an die Zielsetzung der Referenzbudgets an, nämlich ein „gutes Leben mit einem Minimum an sozialer und kultureller Teilhabe“ zu ermöglichen. Es ist daher zu erwarten, dass sie am besten durch die Armutsmessung auf Basis der Referenzbudgets vorausgesagt wird. Für die anderen drei Indikatoren (finanzielle Sorgen, materielle und soziale Deprivation, erhebliche materielle und soziale Deprivation) sind eindeutige Ableitungen von Hypothesen nicht möglich.

Insgesamt (siehe Tabelle 3) leben nur 26 % der Kinder in Haushalten mit einem finanziell guten Auskommen. Umgekehrt leben 16 % der Kinder in Haushalten mit finanziellen Sorgen, 8 % in Haushalten mit materiellen und sozialen Deprivationen und 4 % in Haushalten mit erheblichen materiellen und sozialen Deprivationen. Wiederum bestehen deutliche Unterschiede nach Haushaltsform mit deutlich höherer Betroffenheit von Armut von Kindern in Ein-Eltern-Haushalten.

Tabelle 3: Armutsbetroffenheit von Kindern aufgrund weiterer Armutsindikatoren in Prozent

Armutsindikatoren	Alle	Ein-Eltern-Haushalte	Zwei-Eltern-Haushalte
Finanzielle Sorgen	15,6	34,8	14,0
Gutes finanzielles Auskommen	26,1	11,8	27,2
Materielle und soziale Deprivationen	7,8	22,6	6,7
Erhebliche materielle und soziale Deprivationen	4,1	12,8	3,4

Quelle: EU-SILC 2022–2024, eigene Berechnungen, nur Kinder im Alter bis unter 18 Jahren
Anmerkungen: n(alle Kinder) = 6.350, n(Kinder in Ein-Eltern-Haushalten) = 774, n(Kinder in Zwei-Eltern-Haushalten) = 5.576. Jede Zeile ist eine eigene dichotome 0-1-codierte Variable. Die Spaltensummen sind daher nicht gleich 100.

4.3 Analysestrategie

Zur Beantwortung der ersten Forschungsfrage werden univariate und bivariate Analysen (nach Haushaltsform) für die entsprechenden Variablen durchgeführt. Zur Erfassung der Einflussfaktoren auf die Armutsgefährdung (Forschungsfrage 2) werden für jede der drei Messungen logistische Regressionen gerechnet.

Für die dritte Forschungsfrage werden ebenfalls logistische Regressionen eingesetzt. Die Variablen „finanzielle Sorgen“, „finanziell gutes Auskommen“ sowie „materielle und soziale Deprivationen“ und „erhebliche materielle und soziale

Deprivationen“ bilden die abhängige Variable. Als unabhängige Variable gehen die drei behandelten Ansätze der Armutsgefährdung ein. Diese korrelieren zwar untereinander stark, der Varianzinflationsfaktor (VIF) liegt aber mit einem maximalen Wert von 5,018 unter dem oft verwendeten Schwellenwert von 10 (O'Brien 2007). Da aber mitunter auch ein Schwellenwert von 4 vorgeschlagen wird (ebd.), werden auch Modelle mit zwei unabhängigen Variablen gerechnet, in denen die EU-weite Definition mit jeweils einer alternativen Messung verglichen wird. Dabei ergeben sich VIF-Werte von 2,731 (EU-weite Definition und Referenzbudgets) und 4,400 (EU-weite Definition und Kinderkosten). In einem Fall wird der Schwellenwert dennoch knapp überschritten.

Als Signifikanzschwelle wird $\alpha \leq 0,05$ verwendet. Bei der Berechnung des Fehlerniveaus (p-Wert) ist das komplexe Stichprobendesign (Bacher 2009) des EU-SILC zu beachten. In der vorliegenden Analyse wird eine designbasierte Schätzung vorgenommen. Entsprechend den Angaben der Statistik Austria wird das Bundesland als Schichtungsvariable verwendet. Die zweite zur Stichprobenziehung eingesetzte Schichtungsvariable innerhalb der Bundesländer steht leider nicht zur Verfügung, sodass das hier gewählte Vorgehen die Standardfehler etwas überschätzt. Vergleichsrechnungen mit von der Statistik Austria zur Verfügung gestellten Bootstrap-Gewichten für ausgewählte Ergebnisse erbrachten aber nur geringfügige Unterschiede an den dritten Nachkommastellen.

5. Ergebnisse

5.1 Armutsgefährdung von Kindern bei Verwendung von Referenzbudgets und Kinderkosten

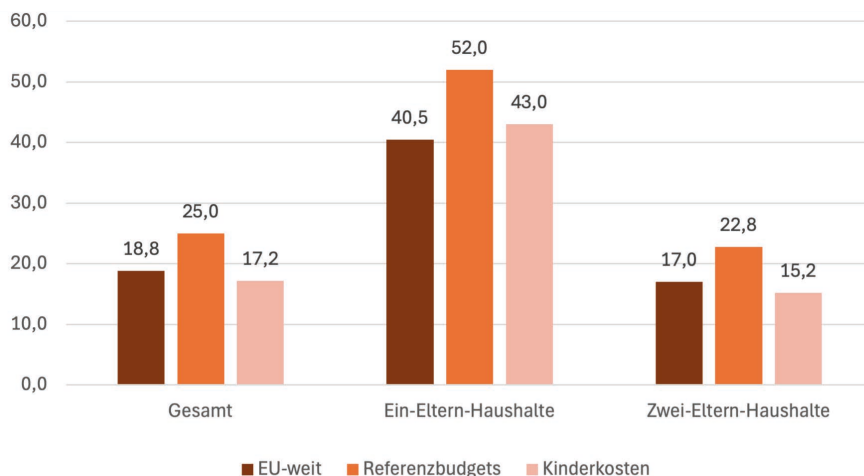
Die Verwendung der Armutsschwellen auf Basis der Referenzbudgets oder der Kinderkosten anstelle der EU-weiten Definition der Armutsschwellen führt zu den in Abbildung 1 angeführten Ergebnissen. Alle berichteten Unterschiede – bis auf eine Ausnahme – sind statistisch signifikant (siehe Tabelle A5 im Anhang A).

Wie erwartet ergeben sich die höchsten Armutsgefährdungsquoten bei Verwendung der Referenzbudgets. Ein Viertel der Kinder (25,0 %) ist entsprechend den Referenzbudgets armutsgefährdet, hochgerechnet absolut ca. 390.000 (N[hochgerechnet] = 392.000 ± 46.000^{10}). Für Kinder in Ein-Eltern-Haushalten steigt die Quote auf 52 % (hochgerechnet absolut 61.000 ± 9.000). Für Kinder in Zwei-Eltern-Haushalten wird eine Quote von 22,8 % ermittelt (hochgerechnet absolut 332.000 ± 45.000). In der Summe erhöht sich somit die Zahl der armutsgefährdeten Kinder im

10 Schwankungsbreite entsprechend dem 95%-Konfidenzintervall, siehe Tabelle A5 im Anhang A.

Dreijahresdurchschnitt bei Verwendung der Armutsschwellen aus den Referenzbudgets um fast 100.000 Kinder von 295.000 auf 392.000. Die Zunahme ist wie jene in den einzelnen Haushaltsformen statistisch signifikant.

Abbildung 1: Armutsgefährdung von Kindern in Österreich nach Haushaltsform 2022 bis 2024 in Prozent



Quelle: EU-SILC 2022–2024, eigene Berechnungen, nur Kinder unter 18 Jahren

Anmerkung: Für absolute Zahlen und statistische Signifikanztests siehe Tabelle A5 im Anhang A.

Die bei Verwendung der Kinderkosten berechneten Armutsgefährdungsquoten liegen deutlich unter den Werten für die Referenzbudgets. Ursache hierfür sind die niedrigeren Armutsschwellen, die in Zwei-Eltern-Haushalten auch dazu führen, dass die Armutsquote mit 15,2 % unter der EU-weiten Quote liegt. Wie erwartet ergibt sich bei Ein-Eltern-Haushalten eine höhere Armutsgefährdungsquote. Entsprechend den Armutsschwellen aus den Kinderkosten sind 43,0 % der Kinder in Ein-Eltern-Haushalten armutsgefährdet, während die EU-weite Definition zu einer Quote von 40,5 % führt. Wegen der geringen Zahl an Ein-Eltern-Haushalten ist diese Differenz allerdings nicht signifikant. Insgesamt fallen die Unterschiede zur EU-weiten Erfassung nur gering aus. Die Zahl der armutsgefährdeten Kinder im Dreijahresdurchschnitt bei Verwendung der Armutsschwellen aus den Kinderkosten reduziert sich um 24.000 Fälle von 295.000 auf 271.000 (Differenz statistisch signifikant mit $p = 0,003$).

5.2 Unterschiede in den Einflussfaktoren

Geht man der Forschungsfrage nach, welche Einflussfaktoren wirksam sind und ob Unterschiede zwischen den drei Zugängen der Definition von Armutsschwellen bestehen, so zeigt sich, dass bei allen drei Zugängen dieselben Faktoren wirksam sind (siehe Tabelle 4). Allerdings bestehen numerische Unterschiede in der Stärke und in der Signifikanz der Wirkung. In allen drei Messungen haben Kinder in Ein-Eltern-Haushalten, Kinder mit Migrationshintergrund sowie Kinder, die in Haushalten mit geringer Erwerbsintensität und/oder geringer Bildung der Eltern bzw. des Elternteils leben ein höheres Risiko der Armutsgefährdung. Kinder mit mehr Geschwistern haben ebenfalls ein höheres Risiko, bei Verwendung der Kinderkosten ist dieser Effekt aber statistisch nicht signifikant. Auch jüngere Kinder zeigen ein höheres Risiko, für die EU-weite Definition ist dieses aber nicht signifikant. Ein signifikant geringeres Risiko in ländlichen Gebieten schließlich ist nur bei Verwendung der Kinderkosten zu beobachten.

Die bestehenden Unterschiede hinsichtlich Stärke zwischen den drei Zugängen verfehlen aber durchgehend die statistische Signifikanz, wenn als Kriterium die Überlappung der Vertrauensintervalle eingesetzt wird. Es lässt sich somit festhalten, dass dieselben Einflussfaktoren wirksam sind und dass teilweise Unterschiede in der Wirkungsstärke vorliegen, diese Unterschiede aber die statistische Signifikanz verfehlen.

5.3 Vorhersagequalität

Die durchgeführten logistischen Regressionen ermitteln die in Tabelle 5 angeführten Befunde. Bei allen vier Indikatoren schneidet die Erfassung der Armutsgefährdung mittels Referenzbudgets am besten ab. Die jeweiligen Chancenverhältnisse ($\text{Exp}[B]$) sind stärker, und es liegt durchgehend eine signifikante Wirkung vor. Für die finanziellen Sorgen und die materielle und soziale Deprivation zeigt sich zusätzlich eine signifikante Wirkung der Kinderkosten.

Das Modell, in dem die Armutsgefährdung entsprechend den Referenzbudgets nur mit der EU-weiten Definition verglichen wird, bestätigt diesen Befund. Die Armutsgefährdung entsprechend den Referenzbudgets wirkt stärker und durchgehend statistisch signifikant. Durch das Weglassen der Armutsgefährdung entsprechend den Kinderkosten entfaltet aber die EU-weite Definition signifikante Effekte auf die Deprivationsitems. Beim Vergleich der Armutsgefährdung nach Kinderkosten und EU-weiter Definition schneidet die Erfassung mittels Kinderkosten etwas besser ab. Da diese beiden Variablen stark korrelieren, nehmen sie sich gegenseitig Erklärungskraft weg, sodass für zwei Armutsindikatoren keine signifikanten Ergebnisse ermittelt werden.

Tabelle 4: Ergebnisse multivariater Analysen von Einflussfaktoren auf die Armutsgefährdung

Parameter	EU-weite Definition			Referenzbudgets			Kinderkosten		
	95-%-Konf.intervall			95-%-Konf.intervall			95-%-Konf.intervall		
	Exp(B)	Untere Grenze	Obere Grenze	Exp(B)	Untere Grenze	Obere Grenze	Exp(B)	Untere Grenze	Obere Grenze
(Konstanter Term)	0,064	0,042	0,100	0,081	0,054	0,121	0,080	0,052	0,122
Ein-Eltern-Haushalt	2,378	1,364	4,144	3,016	1,786	5,091	2,859	1,802	4,534
Kind unter 14 Jahren	1,303	0,919	1,848	1,899	1,392	2,591	1,586	1,124	2,237
Zahl der Geschwister	1,632	1,298	2,053	1,576	1,257	1,974	1,194	0,938	1,521
Eltern mit max. Pflichtschule	4,109	2,081	8,115	4,277	2,187	8,365	2,727	1,406	5,289
Gemeinde < 10.000 Einw.	0,692	0,467	1,025	0,723	0,511	1,025	0,645	0,439	0,947
Migrationshintergrund	5,249	3,013	9,147	3,957	2,306	6,792	4,268	2,429	7,498
Mädchen	0,951	0,725	1,249	0,980	0,779	1,232	0,999	0,766	1,304
Geringe Erwerbsintensität	6,241	3,250	11,984	6,851	3,362	13,962	5,254	2,859	9,656
Nagelkerke	0,292			0,264			0,220		

Quelle: EU-SILC 2022–2024, eigene Berechnungen, nur Kinder unter 18 Jahren, df = 2.009

Tabelle 5: Ergebnisse der logistischen Regressionen

Armuts- gefährdung	Finanzielle Sorgen		Finanziell gutes Auskommen		Materielle und soziale Deprivation		Erhebliche mate- rielle und soziale Deprivation	
	Exp(B)	p	Exp(B)	p	Exp(B)	p	Exp(B)	p
EU-Definition	0,862	0,728	0,920	0,851	1,284	0,491	1,532	0,383
Referenzbudgets	3,270	0,000	2,967	0,000	3,450	0,000	4,802	0,001
Kinderkosten	2,068	0,038	0,926	0,881	2,275	0,028	1,978	0,211
Nagelkerke	0,132		0,040		0,175		0,186	
EU-Definition	1,392	0,317	0,877	0,667	2,181	0,007	2,384	0,028
Referenzbudgets	3,826	0,000	2,914	0,000	4,215	0,000	5,665	0,000
Nagelkerke	0,126		0,040		0,040		0,181	
EU-Definition	1,556	0,272	1,700	0,137	2,341	0,057	3,426	0,094
Kinderkosten	3,354	0,002	1,444	0,315	3,692	0,005	3,301	0,105
Nagelkerke	0,111		0,025		0,160		0,167	

Quelle: EU-SILC 2022–2024, eigene Berechnungen, nur Kinder unter 18 Jahren, df = 2.158

Betrachtet man aber die entsprechenden Konfidenzintervalle (siehe Tabelle A6 im Anhang A), so ist relativierend festzuhalten, dass sich diese mit einer einzigen Ausnahme alle überlappen. Die Ausnahme: Beim Indikator „finanziell gutes Auskommen“ schneidet die Armutsgefährdung mittels der Referenzbudgets im Vergleich zur EU-weiten Definition besser ab, wenn nur diese beiden Indikatoren untersucht werden.

In Summe sind somit zwar Unterschiede in der Wirkungsstärke zu beobachten, die auf eine bessere Vorhersagequalität der Armutsgefährdung entsprechend den Referenzbudgets hinweisen, sie lassen sich aber bis auf eine Ausnahme statistisch nicht absichern.

6. Zusammenfassung und Handlungsempfehlungen

Ausgangspunkt dieses Beitrages war die EU-weite Erfassung der Armutsgefährdung von Kindern. Diese erfolgt über das verfügbare Haushaltseinkommen. Bei der Berechnung wird eine Äquivalenzgewichtung vorgenommen, in die Skaleneffekte größerer Haushalte und unterschiedliche Bedarfe nach Alter der Haushaltsmitglieder einfließen. Kindern unter 14 Jahren wird dabei ein deutlich geringerer Bedarf zugeschrieben als älteren Kindern.

Da die Bekämpfung der Kinderarmut ein prioritäres Ziel auf EU-Ebene und der österreichischen Bundesregierung ist, stellt sich die Frage, wie gut die EU-weite Definition der Armutsgefährdung geeignet ist, Kinderarmut zu erfassen. Zur Beantwortung dieser Frage wurden zunächst auf der Grundlage von Referenzbudgets und Kinderkosten zwei alternative Möglichkeiten der Festlegung von Armutsschwellen spezifiziert und untersucht. Dabei wurde auch der Frage nachgegangen, welcher der Ansätze besser in der Lage ist, Kinderarmut vorherzusagen.

Die Ergebnisse zeigen zusammengefasst zunächst, dass die aufgrund der Referenzbudgets berechneten Armutsschwellen zu einem deutlich höheren Anteil von armutsgefährdeten Kindern führen als die EU-weite Definition, während bei Verwendung der Kinderkosten eine gute Übereinstimmung mit der EU-weiten Definition vorliegt. Hinsichtlich der Einflussfaktoren auf die Armutsgefährdung erweisen sich in Übereinstimmung mit der Literatur dieselben Faktoren als wirksam. Kinder in Ein-Eltern-Haushalten, Kinder mit mehreren Geschwistern, Kinder mit Migrationshintergrund sowie Kinder, die in Haushalten mit einer geringeren Erwerbsintensität und/oder niedrigem Bildungsniveau der Eltern leben, weisen ein höheres Risiko einer Armutsgefährdung auf. Es bestehen zwar Unterschiede in der Stärke und der Signifikanz dieser Faktoren zwischen den drei Armutsmessungen, diese lassen sich aber statistisch nicht absichern.

Bezüglich der Vorhersage des Risikos von Kinderarmut schneidet hinsichtlich der untersuchten Indikatoren die Armutsgefährdung entsprechend den Referenzbudgets am besten ab. Eine eindeutige statistische Absicherung dieses Befundes ist nicht möglich, was unter anderem daran liegt, dass die drei Messungen der Armutsgefährdung relativ stark miteinander korrelieren und sich gegenseitig Erklärungskraft wegnehmen.

Neben dieser Einschränkung zeigen sich weitere wichtige methodische Limitationen, die behoben werden sollten, um in Zukunft aussagekräftigere Befunde für eine evidenzbasierte Armutspolitik bei Kindern gewinnen zu können. Als solche sind zu nennen (siehe z. B. auch Heitzmann/Badelt 2024; Österreichisches Komitee für UNICEF 2022):

- Die Erfassung der Armutsgefährdung von Kindern erfolgt derzeit haushaltsbezogen. Angenommen wird dabei, dass die verfügbaren Einkommen gepoolt und bedarfsgerecht verteilt werden. Empirische Befunde dazu, wie die Haushaltsmitglieder ihre persönlichen Einkommen verteilen und ob die Bedürfnisse der Kinder ausreichend Beachtung finden, fehlen für Österreich allerdings weitgehend. Entsprechende Studien wären daher wichtig. Sie wären in der Lage, eventuelle Differenzen und Benachteiligungen innerhalb der Haushalte aufzuzeigen, und würden damit Anhaltspunkte für zielgerichtete Interventionen vermitteln.

- Die Erfassung der Armutsgefährdung von Kindern und weiterer Armutsindikatoren erfolgt derzeit über Erwachsene. In EU-SILC werden Kinder bzw. Jugendliche erst ab 15 Jahren befragt. Es wäre daher zu überlegen, eine bereits ältere methodische Forderung der Kindheitsforschung (z.B. Wilk/Bacher 1994) aufzugreifen, nämlich Kinder selbst zu Wort kommen zu lassen und sie direkt zu ihrer Lebenssituation zu befragen (Zartler et al. 2018). Ob dies innerhalb des EU-SILC erfolgen kann oder im Rahmen eigener Surveys, wäre abzuklären. Berücksichtigt werden sollten dabei weitere Armutsdimensionen, wie Zeitarmut, Bildungsarmut usw. (Heitzmann/Badelt 2024).
- Derzeit wird als Altersgrenze entsprechend der Kinderrechtskonvention die Volljährigkeit verwendet. Da der Übergang in den Erwachsenenstatus variabel ist, könnte in der Berichterstattung die Altersgrenze angehoben werden, wie dies etwa in der Kinderkostenstudie gemacht wird.
- Erfasst wird derzeit nur die Armutsgefährdung von Kindern in Privathaushalten. Es wäre wichtig, auch die Lebenssituation von Kindern in Anstalts Haushalten in die Armutsberichterstattung aufzunehmen, um ein umfassendes Bild zu erhalten.
- Der EU-SILC ist eine Datenbasis mit einer hohen Datenqualität. Die Fallzahlen sind für den europäischen Vergleich, für den EU-SILC konzipiert ist, ausreichend. Für detaillierte Analysen von Teilgruppen innerhalb von Österreich ergeben sich aber Grenzen, und auch die Verwendung von Dreijahresdurchschnitten schafft hierbei keine Abhilfe. Eine Datenbasis mit einer größeren Fallzahl wäre daher wünschenswert, vor allem dann, wenn Maßnahmen mit dem EU-SILC evaluiert werden sollen. Eine größere Datenbasis könnte durch die ergänzende Verwendung von Registerdaten erreicht werden. Dabei müssten aber Abstriche hinsichtlich der Armutsmessung gemacht werden, so z.B. hinsichtlich der Erfassung der materiellen und sozialen Deprivationen sowie der subjektiven Armut. Es wäre daher zu überlegen, die Stichprobe von EU-SILC zu vergrößern, Überlegungen dazu liegen bereits seit Längerem vor (Bauer et al. 2013).

Trotz mangelnder eindeutiger statistischer Absicherung und der bestehenden Limitationen wird abschließend empfohlen, die Erfassung der Armutsgefährdung von Kindern um einen weiteren Indikator zu ergänzen, nämlich um die Armutsgefährdung auf Basis der Referenzbudgets. Methodisch können dafür die hier berichteten Ergebnisse zur besseren Vorhersagequalität von Kinderarmut durch Referenzbudgets angeführt werden sowie die Tatsache, dass auch die derzeit verwendete Äquivalenzskala zwar methodisch begründet, aber in einem gewissen Ausmaß willkürlich ist. Inhaltlich und politisch kann argumentiert werden, dass es Aufgabe der Sozial- und Kindheitspolitik sein sollte, nicht nur Armut zu vermeiden, sondern der Zielsetzung der Referenzbudgets folgend Kindern ein gutes Leben mit einem Minimum an sozialer und kultureller Teilhabe zu ermöglichen. Der Indikator könnte als „fehlende finanzielle Mittel für ein gutes Leben“ bezeichnet

werden. Im Rahmen der Einführung dieses Indikators sollten die vorliegenden Referenzbudgets weiterentwickelt werden. Regionale Differenzen sowie weitere nicht berücksichtigte Bedarfe sollten unter Nutzung von unterschiedlichen Datenquellen mit partizipativer Einbindung der Bevölkerung (einschließlich der betroffenen Kinder) Berücksichtigung finden.

Mit den vorgeschlagenen Empfehlungen bezüglich der empirischen Erfassung der Armutsgefährdung von Kindern könnte ein Beitrag zur Verbesserung der Indikatoren der Armutsmessung von Kindern und damit zur Evaluierung von Maßnahmen zur Bekämpfung von Kinderarmut geleistet werden.

INTERESSENKONFLIKTE

Es bestehen keine Interessenkonflikte. Die Studie wurde in Eigenregie ohne Auftraggeber:in durchgeführt.

DANKSAGUNG

Für die Unterstützung und Informationen zu EU-SILC bedankt sich der Autor bei Richard Heuberger und Jana Korunovska von der Statistik Austria. Für die Beantwortung von Fragen zu den Referenzbudgets gilt der Dank Marlene Ecker von der ASB Schuldnerberatungen GmbH. Dank gebührt auch Daniela Wetzelhütter, Carmen Walenta-Bergmann und Iris Woltran für ihr Feedback zu einer ersten Fassung des Beitrags. Der vorliegende Beitrag schließlich wäre nicht zustande gekommen ohne die wertvollen Rückmeldungen der beiden anonymen Gutachter:innen und die Ermutigung von Julia Hofmann von der Redaktion von „Wirtschaft und Gesellschaft“ zur Überarbeitung. Danke!

LITERATUR

Achleitner, Sophie/Rauscher, Lena/Mader, Katharina (2024). Armutsbericht: Wer arm ist, bleibt arm. Dimensionen von Armut in Österreich. Wien, Momentum Institut.

ASB Schuldnerberatungen GmbH (2023). Referenzbudgets für Österreich. Wien, Dachorganisation asb. Online nicht mehr verfügbar, von ASB Schuldnerberatungen per Mail zur Verfügung gestellt.

ASB Schuldnerberatungen GmbH (2025a). Referenzbudgets für Österreich. Wien, Dachorganisation asb. Online verfügbar unter <https://referenzbudgets.at/> (abgerufen am 11.10.2025).

ASB Schuldnerberatungen GmbH (2025b). Theoretische Grundlage. In: Referenzbudgets für Österreich. Wien, Dachorganisation asb. Online verfügbar unter <https://referenzbudgets.at/theoretische-grundlage> (abgerufen am 11.10.2025).

Bacher, Johann (2009). Analyse komplexer Stichproben. In: Martin Weichbold/Johann Bacher/Christof Wolf (Hg.). Umfrageforschung: Herausforderungen und Grenzen. Wiesbaden, Verlag für Sozialwissenschaften, 253–272.

Badelt, Christoph/Heitzmann, Karin (2023). Armutsmessung in Zeiten von Vielfachkrisen: Eignen sich die klassischen Armutsmaße zur Erfassung und Adressierung der Armutsbetroffenen? *Wirtschaft und Gesellschaft* 49 (3), 17–48. <https://doi.org/10.59288/wug493.200>.

Bárcena-Martín, Elena/Blázquez, Maite/Moro-Egido, Ana I. (2020). The role of income pooling and decision-making responsibilities in material deprivation. *Economic Modelling* 87, 416–428. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2019.08.019>.

Bauer, Martin/Heuberger, Richard/Kowarik, Alexander/Kronsteiner-Mann, Christa/Six, Magdalena/Weinauer, Marlene (2021). *Kinderkostenanalyse 2021. Endbericht.* Wien, BMSGPK.

Bauer, Martin/Till, Matthias/Heuberger, Richard/Bilgili, Marcel/Glaser, Thomas/Kafka, Elisabeth/Klotz, Johannes/Kowarik, Alexander/Lamei, Nadja/Meraner, Angelika/Oismüller, Anneliese/Plate, Marc/Scheikl, Stefanie/Zucha, Vlasta (2013). *Studie zu Armut und sozialer Eingliederung in den Bundesländern.* Wien, Statistik Austria.

BGBL Nr. 437/1993. Übereinkommen über die Rechte des Kindes. Wien, RIS. Online verfügbar unter <https://www.ris.bka.gv.at/geltendefassung.wxe?abfrage=bundesnormen&gesetzesnummer=10001223> (abgerufen am 17.06.2026).

Bundeskanzleramt (Hg.) (2025). *Regierungsprogramm.* Wien, Bundeskanzleramt. Online verfügbar unter <https://www.bundeskanzleramt.gv.at/bundeskanzleramt/die-bundesregierung/regierungsdokumente.html> (abgerufen am 17.06.2026).

Bundesministerium für Soziales, Gesundheit, Pflege und Konsumentenschutz (BMSGPK) (2023). *Nationaler Aktionsplan zur Umsetzung der Europäischen Garantie für Kinder.* Österreich. Wien, BMSGPK.

Cooper, Kerris/Stewart, Kitty (2021). Does Household Income Affect Children's Outcomes? A Systematic Review of the Evidence. *Child Indicators Research* 14 (3), 981–1005. <https://doi.org/10.1007/s12187-020-09782-0>.

Dimmel, Nikolaus (2014). *Kinderarmut.* In: Nikolaus Dimmel/Martin Schenk/Christine Stelzer-Orthofer (Hg.). *Handbuch Armut in Österreich.* Innsbruck, Studienverlag, 184–208.

Dimmel, Nikolaus/Heitzmann, Karin/Schenk, Martin/Stelzer-Orthofer, Christine (Hg.) (2024). *Armut in der Krisengesellschaft: Handbuch Armut in Österreich.* Wien, Löcker.

Dimmel, Nikolaus/Schenk, Martin/Stelzer-Orthofer, Christine (Hg.) (2014). *Handbuch Armut in Österreich.* Innsbruck, Studienverlag.

Eickmeyer, Kasey J./Guzzo, Karen Benjamin/Manning, Wendy D./Brown, Susan L. (2019). A Research Note on Income Pooling in Partnerships: Incorporating Nonresident Children. *Journal of Family Issues* 40 (18), 2922–2943. <https://doi.org/10.1177/0192513X19868270>.

Elsas, Susanne (2013). Pooling and sharing income within households: A satisfaction approach. *SOEPpapers on Multidisciplinary Panel Data Research* 587. Online verfügbar unter <https://hdl.handle.net/10419/83663> (abgerufen am 17.06.2026).

Eurostat (2024a). Glossary: At-risk-of-poverty rate. Brussels, Eurostat. Online verfügbar unter https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:At-risk-of-poverty_rate (abgerufen am 22.05.2026).

Eurostat (2024b). Glossary: Subjective poverty. Brussels, Eurostat. Online verfügbar unter https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Subjective_poverty (abgerufen am 22.05.2026).

Eurostat (2024c). People at risk of poverty or social exclusion in 2023. Brussels, Eurostat. Online verfügbar unter <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20240612-1> (abgerufen am 22.05.2026).

Eurostat (2025). Glossary: At risk of poverty or social exclusion (APOPE). Brussels, Eurostat. Online verfügbar unter [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:At_risk_of_poverty_or_social_exclusion_\(AROPE\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:At_risk_of_poverty_or_social_exclusion_(AROPE)) (abgerufen am 22.05.2026).

Eurostat (2026). At-risk-of-poverty rate by poverty threshold, age and sex. Brussels, Eurostat. Online verfügbar unter https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ILC_LI02/bookmark/table?lang=en&bookmarkId=f2aec81e-423f-47ee-9620-9b6cd7167dc4&c=1687524280514 (abgerufen am 22.05.2026).

- Goedemé, Tim/Penne, Tess/Hufkens, Tine/Karakitsios, Alexandros/Bernát, Anikó/Franziskus, Anne/Simonovits, Bori/Álvarez, Elena Carillo/Kanavitsa, Eleni/Cussó Parcerisas, Irene/Romaní, Jordi Riera/Mäkinen, Lauri/Matsaganis, Manos/Arlotti, Marco/Kopasz, Marianna/Szivós, Péter/Ritakallio, Veli-Matti/Kazepov, Yuri/Van Den Bosch, Karel/Storms, Bérénice (2019).** What Does It Mean to Live on the Poverty Threshold? Lessons From Reference Budgets. In: Bea Cantillon/Tim Goedemé/John Hills (Hg.). *Decent Incomes for All*. New York, Oxford University Press, 13–33. <https://doi.org/10.1093/oso/9780190849696.003.0002>.
- Haanpää, Leena/Kuula, Mirka/Hakovirta, Mia (2019).** Social Relationships, Child Poverty, and Children's Life Satisfaction. *Social Sciences* 8 (2), 35. <https://doi.org/10.3390/socsci8020035>.
- Habl, Claudia/Braunegger-Kalinger, Gudrun/Haas, Sabine/Ladurner, Joy/Renner, Anna/Winkler Petra (2014).** Armut und Gesundheit. In: Nikolaus Dimmel/Martin Schenk/Christine Stelzer-Orthofer (Hg.). *Handbuch Armut in Österreich*. Innsbruck, Studienverlag, 240–267.
- Hagenaars, Aldi J. M./de Vos, Klaas/Zaidi, Asghar M. (1995).** Armutsstatistik Ende der 80er Jahre: Untersuchung auf der Basis von Mikrodaten. Brussels, Eurostat.
- Hallaert, Jean-Jacques/Vassileva, Iglia/Chen, Tingyun (2023).** Rising Child Poverty in Europe: Mitigating the Scarring from the COVID-19 Pandemic. *IMF Working Papers* 2023, 134. <https://doi.org/10.5089/9798400244896.001>.
- Hauser, Richard (2024).** Das Maß der Armut: Armuts Grenzen im sozialstaatlichen Kontext – der sozialstatistische Diskurs. In: Ernst-Ulrich Huster/Jürgen Boeckh (Hg.). *Handbuch Armut und soziale Ausgrenzung*. Wiesbaden, Springer Fachmedien, 219–248.
- Heitzmann, Karin/Badelt, Christoph (2024).** Die traditionelle Armutsmessung erfasst Armut bzw. die Armutspopulation nicht (mehr) ausreichend. In: Nikolaus Dimmel/Karin Heitzmann/Martin Schenk/Christine Stelzer-Orthofer (Hg.). *Armut in der Krisengesellschaft: Handbuch Armut in Österreich*. Wien, Löcker, 134–156.
- Heitzmann, Karin/Pennersdorfer, Astrid (2021).** Armutsgefährdung und soziale Ausgrenzung von Ein-Eltern-Haushalten in Österreich. Wien, Bundesministerium für Soziales, Gesundheit, Pflege und Konsumentenschutz (BMSGPK).
- Heitzmann, Karin/Staudinger, Jeremias/Flecker, Jörg/Heindlmaier, Anita/Neubauer, Johanna/Quinz, Hannah/Adam, Georg/Mayrhuber, Christine/Bock-Schappelwein, Julia/Angel, Stefan/Kogler, Marion/Rocha-Akis, Silvia/Famira-Mühlberger, Ulrike/Mairhuber, Ingrid/Gaitsch, Myriam (2024).** Armutsfester Sozialstaat der Zukunft. In: Bundesministerium für Soziales, Gesundheit, Pflege und Konsumentenschutz (BMSGPK) (Hg.). *Sozialbericht 2024. Band II: Sozialpolitische Analysen*. Wien, BMSGPK, 176–277.
- Huster, Ernst-Ulrich/Boeckh, Jürgen (Hg.) (2024).** *Handbuch Armut und soziale Ausgrenzung*. Wiesbaden, Springer Fachmedien.
- Kemmettmüller, Maria/Moser, Michaela (2014).** Die Ausgabenseite: Referenzbudgets für soziale Teilhabe. In: Nikolaus Dimmel/Martin Schenk/Christine Stelzer-Orthofer (Hg.). *Handbuch Armut in Österreich*. Innsbruck, Studienverlag, 89–99.
- Klocke, Andreas (2006).** Armut im Kontext. Die Gesundheit und das Gesundheitsverhalten von Kindern und Jugendlichen in deprivierten Lebenslagen. *Zeitschrift für Soziologie der Erziehung und Sozialisation* 26 (2), 158–170. <https://doi.org/10.25656/01:5646>.
- Knittler, Käthe/Heuberger, Richard (2018).** Armut und Erwerbsarbeit – ein neuer Indikator. *Statistische Nachrichten* 2018 (3), 226–241. Online verfügbar unter https://www.statistik.at/fileadmin/pages/338/SNR2018_03_Armut_und_Erwerbsarbeit.pdf (abgerufen am 17.06.2026).
- Lichtenberger, Hanna/Liebmann, David (2024).** Kindergesundheit sichern. Gesundheitliche Folgen von Kinderarmut in Österreich. Wien, Volkshilfe Österreich.
- Mader, Katharina/Schneebaum, Alyssa (2013).** Zur geschlechtsspezifischen Intrahaushaltsverteilung von Entscheidungsmacht in Europa. *Wirtschaft und Gesellschaft* 39 (3), 361–403.

Mader, Katharina/Schneebaum, Alyssa/Skina-Tabue, Magdalena/Till-Tentschert, Ursula (2012). Intrahaushaltsverteilung von Ressourcen. Geschlechtsspezifische Verteilung von Einkommen und Entscheidungsmacht. *Statistische Nachrichten* 12, 983–994.

Mysíková, Martina/Želinský, Tomáš/Jirková, Michaela/Večerník, Jiří (2021). Equivalence Scale and Income Poverty: Two Approaches to Estimate Country-specific Scale for the Czech Republic. *Social Indicators Research* 156 (1), 21–45. <https://doi.org/10.1007/s11205-021-02636-4>.

Nussbaum, Martha C. (2024). Die Grenzen der Gerechtigkeit: Behinderung, Nationalität und Spezieszugehörigkeit. Berlin, Suhrkamp.

O'Brien, Robert M. (2007). A Caution Regarding Rules of Thumb for Variance Inflation Factors. *Quality & Quantity* 41 (5), 673–690. <https://doi.org/10.1007/s1135-006-9018-6>.

OECD (2024). Society at a Glance 2024: OECD Social Indicators. Paris, OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/918d8db3-en>.

Österreichisches Komitee für UNICEF (2022). Bericht zum Multi-Stakeholder-Dialog zur EU-Kindergarantie vom 13.–14. Dezember 2021. Wien, BMSGPK.

Ponthieux, Sophie (2013). Income pooling and equal sharing within the household – What can we learn from the 2010 EU-SILC module? Eurostat Methodologies and Working papers. Online verfügbar unter <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3888793/5857781/KS-RA-13-013-EN.PDF> (abgerufen am 17.06.2026).

Rat der Europäischen Union (2021). Empfehlung (EU) 2021/1004 des Rates vom 14. Juni 2021 zur Einführung einer Europäischen Garantie für Kinder. Amtsblatt der Europäischen Union L 223/14. Online verfügbar unter https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/LSU/?uri=oj:JOL_2021_223_R_0002 (abgerufen am 17.06.2026).

Schenk, Martin/Wölfl, Hedwig (Hg.) (2022). Was Kindern jetzt gut tut: Gesundheit fördern in einer Welt im Umbruch. Unterachwald, Ampuls Verlag.

Schwarz, Anna-Magdalena (2023). Flying to Mars and Venus – the gendered nature of in-work poverty in Europe. Vienna University of Economics and Business. <https://doi.org/10.57938/60338713-B40E-4058-B96E-7CBAD492F962>.

Sen, Amartya (2000). Ökonomie für den Menschen: Wege zu Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft. München, Carl Hanser Verlag.

Siebert, Christina (2025). Parenthood and poverty risk within couples: individual and household poverty risks by gender and education in four European countries. *European Sociological Review* 41 (2), 265–277. <https://doi.org/10.1093/esr/jcae040>.

Statistik Austria (2025a). Armut und soziale Eingliederung – FAQs. EU-SILC 2024. Wien, Statistik Austria. Online verfügbar unter https://www.statistik.at/fileadmin/pages/338/FAQs_zumThema_Armut_und_soziale_Eingliederung.pdf (abgerufen am 22.05.2026).

Statistik Austria (2025b). Armuts- oder Ausgrenzungsgefährdung. Wien, Statistik Austria. Online verfügbar unter <https://www.statistik.at/statistiken/bevoelkerung-und-soziales/gender-statistiken/armuts-oder-ausgrenzungsgefaehrung> (abgerufen am 22.05.2026).

Statistik Austria (2025c). Tabellenband EU-SILC 2024 und Bundesländertabellen mit Dreijahresdurchschnitt EU-SILC 2022 bis 2024. Wien, Statistik Austria. Online verfügbar unter https://www.statistik.at/fileadmin/pages/338/Tabellenband_EUSILC_2024.pdf (abgerufen am 22.05.2026).

Statistik Austria (2025d). Verfügbares Haushaltseinkommen und äquivalisiertes Nettohaushaltseinkommen 2008–2024. Wien, Statistik Austria. Online verfügbar unter <https://share.google/IPWAGpr66XjgrRiMj> (abgerufen am 22.05.2026).

Statistik Austria (2026). Verbraucherpreisindex (VPI/HVPI). Wien, Statistik Austria. Online verfügbar unter <https://www.statistik.at/statistiken/volkswirtschaft-und-oeffentliche-finanzen/preise-und-preisindizes/verbraucherpreisindex-vpi/hvpi> (abgerufen am 22.05.2026).

Stelzer-Orthofer, Christine (1997). Armut und Zeit: eine sozialwissenschaftliche Analyse zur Sozialhilfe. Opladen, Leske + Budrich.

Thévenon, Olivier/Manfredi, Thomas/Govind, Yajna/Klauzner, Ilya (2018). Child poverty in the OECD: Trends, determinants and policies to tackle it. OECD Social, Employment and Migration Working Papers, Band 218. <https://doi.org/10.1787/c69de229-en>.

Tophoven, Silke (2011). Schulleistung von Kindern und familiäre Einkommensarmut. In: Peter A. Berger/Karsten Hank/Angelika Tölke (Hg.). Reproduktion von Ungleichheit durch Arbeit und Familie. Wiesbaden, VS Verlag für Sozialwissenschaften, 237–258.

Tourangeau, Roger/Yan, Ting (2007). Sensitive questions in surveys. Psychological Bulletin 133 (5), 859–883. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.133.5.859>.

Wagner, Norman (2022). Armutsgefährdung neu gerechnet – was ein Blick auf die Referenzbudgets zeigt. A&W-Blog v. 20.12.2022. Online verfügbar unter <https://www.awblog.at/Soziales/armut-was-ein-blick-auf-die-referenzbudgets-zeigt> (abgerufen am 17.06.2026).

Wilk, Liselotte/Bacher, Johann (Hg.) (1994). Kindliche Lebenswelten: eine sozialwissenschaftliche Annäherung. Opladen, Leske + Budrich.

Yoshikawa, Hirokazu/Aber, J. Lawrence/Beardslee, William R. (2012). The effects of poverty on the mental, emotional, and behavioral health of children and youth: Implications for prevention. American Psychologist 67 (4), 272–284. <https://doi.org/10.1037/a0028015>.

Zartler, Ulrike/Kromer, Ingrid/Zuccato-Doutlik, Marlies (2018). Was alle Kinder brauchen! Sichtweisen von Mädchen und Buben zu einem kindgerechten Warenkorb. Wien, Bundes Jugend Vertretung. Online verfügbar unter https://bjv.at/wp-content/uploads/2018/05/studie_was-alle-kinder-brauchen.pdf (abgerufen am 17.06.2026).

Anhang A: Ergänzungstabellen

Tabelle A1: Erfasste Einkommen zur Berechnung der Armutsgefährdung entsprechend der EU-Definition

	PY010	Unselbstständigeneinkommen
+	PY050	Selbstständigeneinkommen
+	PY090	Arbeitsloseneinkommen
+	PY100	Altersleistungen
+	PY110	Hinterbliebenenleistungen
+	PY120	Krankenleistungen
+	PY130	Invaliditätsleistungen
+	PY140	Ausbildungsleistungen
+	PY080	Renten aus privaten Systemen
=		Summe der Einkommen auf Personenebene
+	HY040	Einkommen aus Vermietung und Verpachtung
+	HY050	Familienleistungen
+	HY060	Sonstige Leistungen gegen soziale Ausgrenzung
+	HY070	Wohnungsbeihilfen
+	HY080	Erhaltene Transfers zwischen privaten Haushalten
+	HY090	Zinsen und Dividenden
+	HY110	Einkommen von Personen unter 16 Jahren
=		Summe der Einkommen auf Haushaltsebene
–	HY130	Geleistete Transfers zwischen privaten Haushalten
–	HY145	Einkommensteuernachzahlungen/-erstattungen
=	HY020	Verfügbares Haushaltseinkommen

Quelle: Statistik Austria (2025a, 9)

Anmerkungen: Bei grau markierten Komponenten liegen keine Verwaltungsdaten vor.

Tabelle A2: Erfasste Ausgaben in den Referenzbudgets

Fixe Ausgaben	Miete und Betriebskosten, Strom (inkl. Warmwasser), Heizung (Gas/Fernwärme)
	Öffentlicher Verkehr (oder privater Verkehr, Kraftstoff/Reparaturen/Service, Garage/Parkgebühren, Haftpflichtversicherung/Steuer, privater Verkehr wird in den Musterberechnungen nicht eingepreist)
	Telefon/Internet/Kabelfernsehen, Rundfunkgebühren
	Haushaltsversicherung
	Schulkosten (inkl. Materialien, nur bei schulpflichtigen Kindern)
	Nachmittagsbetreuung/Mittagessen
	Andere Ausgaben: z. B. Mitgliedsbeiträge, Abonnements, Nachhilfe (werden in den Musterberechnung nicht eingepreist)
Unregelmäßige Ausgaben	Kleidung, Schuhe
	Möbel, Ausstattung
	Gesundheit(svorsorge)
	Soziale und kulturelle Teilhabe
Haushaltsausgaben	Nahrungsmittel inkl. Snacks
	Reinigungsmittel
	Körperpflege
	Taschengeld für Kinder
	Sonstiges (Rauchwaren, Haustier ...) (wird in den Musterberechnungen nicht eingepreist)

Quelle: Dachorganisation asb (ASB Schuldnerberatungen GmbH 2023 u. 2025a), eigene Darstellung

Tabelle A3: Items der materiellen und sozialen Deprivation

Items auf Haushaltsebene: Dem Haushalt ist es finanziell nicht möglich,	
X1	unerwartete Ausgaben zu tätigen,
X2	einmal im Jahr auf Urlaub zu fahren,
X3	Miete, Betriebskosten oder Kredite pünktlich zu bezahlen,
X4	jeden zweiten Tag Fleisch, Fisch oder eine vergleichbare vegetarische Speise zu essen,
X5	die Wohnung angemessen warm zu halten,
X6	abgenützte Möbel zu ersetzen oder
X7	ein Auto zu besitzen.
Items auf Personenebene für Personen ab 16 Jahren: Personen ab 16 Jahren ist es finanziell nicht möglich,	
X8	eine Internetverbindung zu haben,
X9	abgenutzte Kleidung zu ersetzen,
X10	zwei Paar passende Schuhe zu haben,
X11	jede Woche einen kleinen Betrag für sich selbst auszugeben,
X12	regelmäßig kostenpflichtige Freizeitaktivitäten auszuüben oder
X13	einmal im Monat Freund:innen oder Familie zum Essen/Trinken zu treffen.
Items auf Personenebene für Personen bis 15 Jahre:	
Werden aus den Angaben der anderen Haushaltsmitglieder ab 16 Jahren geschätzt.	
Summenwert: Ausmaß der materiellen und sozialen Deprivation $X = \text{SUM}(X_i)$	
Materielle und soziale Deprivation:	
Personen ab 16 Jahren: $X \geq 5$	
Personen bis 15 Jahre: $X \geq 5$ und mindestens drei Items auf Haushaltsebene	
Erhebliche materielle und soziale Deprivation:	
Personen ab 16 Jahren: $X \geq 7$	
Personen bis 15 Jahre: $X \geq 7$ und mindestens drei Items auf Haushaltsebene	

Quelle: Statistik Austria (2025c, 24, 80–81), eigene Darstellung

Tabelle A4: Verteilungskennwerte der untersuchten Einflussfaktoren

Variable	Anteils- oder Mittelwert
Haushaltsform	
Ein-Eltern-Haushalt	7,4 %
Zwei-Eltern-Haushalt	92,6 %
Alter	
0–13 Jahre	76,1 %
14–17 Jahre	23,9 %
Wohnort: Gemeinden ≤ 10.000 Einw.	
nein	48,5 %
ja	51,5 %
Zahl der Geschwister	1,13 (0,95)a)
Bildung der Eltern maximal Pflichtschule	
nein	92,3 %
ja	7,7 %
Migrationshintergrund (Geburtsland Kind)	
nein	90,8 %
ja	9,2 %
Mädchen	
nein	51,3 %
ja	48,7 %
Geringe Erwerbsintensität des Haushalts	
nein	94,9 %
ja	5,1 %

Quelle: EU-SILC 2022–2024, eigene Berechnungen, nur Kinder im Alter bis unter 18 Jahren,
n = 5.776 bis 6.350

Anmerkung: a) Standardabweichung in Klammern.

Tabelle A5: Unterschiede in der Armutsgefährdung der EU-weiten Definition zu Referenzbudgets und Kinderkosten

Merkmal	EU-Def. (EU)	Ref. budgets (REF)	Kinder- kosten (KK)	Differenz REF-EU		Differenz KK-EU	
				Wert	p	Wert	p
Quoten in Prozent bzw. Differenzen in Prozentpunkten							
Ein-Eltern-Haushalte	40,5	52,0	43,0	11,5	0,000	2,5	0,063
Zwei-Eltern-Haushalte	17,0	22,8	15,2	5,8	0,000	-1,9	0,003
Gesamt	18,8	25,0	17,2	6,2	0,000	-1,6	0,010
Absolute Zahlen							
Ein-Eltern-Haushalte	47.000	61.000	50.000	14.000	0,000	3.000	0,063
Zwei-Eltern-Haushalte	248.000	332.000	220.000	84.000	0,000	-28.000	0,003
Gesamt	295.000	392.000	271.000	97.000	0,000	-24.000	0,010
Schwankungsbreite des 95%-Konfidenzintervalls							
Ein-Eltern-Haushalte	±9.000	±9.000	±9.000	±5.000		±3.000	
Zwei-Eltern-Haushalte	±41.000	±45.000	±38.000	±24.000		±18.000	
Gesamt	±42.000	±46.000	±39.000	±25.000		±18.000	

Quelle: EU-SILC 2022–2024, eigene Berechnungen, nur Kinder im Alter bis unter 18 Jahren

Tabelle A6: 95%-Konfidenzintervalle der logistischen Regressionen zur Wirkung der drei Messungen von Armutsgefährdung auf andere Armutsindikatoren

Messung der Armutsgefährdung	Finanzielle Sorgen		Finanziell sorgenfrei		Materielle und soziale Depri- vation		Erhebliche materielle und soziale Deprivation	
	Untere Grenze	Obere Grenze	Untere Grenze	Obere Grenze	Untere Grenze	Obere Grenze	Untere Grenze	Obere Grenze
Drei Indikatoren								
EU-Definition	0,373	1,994	0,384	2,206	0,631	2,610	0,587	3,997
Referenzbudgets	1,760	6,077	1,671	5,267	1,906	6,244	1,830	12,596
Kinderkosten	1,040	4,114	0,337	2,540	1,094	4,734	0,680	5,756
Zwei Indikatoren								
EU-Definition	0,728	2,663	0,482	1,596	1,238	3,842	1,101	5,164
Referenzbudgets	2,127	6,882	1,762	4,819	2,431	7,309	2,408	13,327
Zwei Indikatoren								
EU-Definition	0,707	3,426	0,844	3,423	0,976	5,616	0,811	14,470
Kinderkosten	1,549	7,259	0,706	2,955	1,484	9,182	0,779	13,986

Quelle: EU-SILC 2022–2024, eigene Berechnungen, nur Kinder im Alter bis unter 18 Jahren

Anhang B: Schätzung der Skaleneffekte

Referenzbudgets

Ausgangspunkt der Schätzung sind die für das Jahr 2023 publizierten Referenzbudgets für ausgewählte Haushaltszusammensetzungen (siehe Tabelle B1). Ausgehend von diesen wird die Differenz zur vorausgehenden Haushaltszusammensetzung mit weniger Haushaltsmitgliedern berechnet, z. B. die Differenz zwischen einem Paar mit einem Kind und einem Paar mit zwei Kindern. Differenziert wird entsprechend den verfügbaren Daten neben der Haushaltsform (Paar- vs. Ein-Eltern-Haushalt) zwischen Kindern bis unter 14 Jahren und Kindern ab 14 Jahren. Die so berechneten Differenzen werden zu den publizierten Referenzbudgets für Kinder in Relation gesetzt, wobei die Annahme getroffen wird, dass sich die Skaleneffekte als geometrische Folge schätzen lassen. Aus den für Ein- und Zwei-Eltern-Haushalten berechneten Skalenfaktoren wird der gewichtete Durchschnitt berechnet und als Schätzer verwendet.

Die durchgeführte Schätzung stellt eine grobe Annäherung dar und ist für den vorliegenden Beitrag ausreichend. Sollten Referenzbudgets Eingang in die Armutsberichterstattung finden, wäre eine genauere Schätzung mit einer umfangreicheren Datenbasis erforderlich.

Kinderkosten

Entsprechend den Berechnungsergebnissen der Kinderkostenstudie (Bauer et al. 2021) tritt in Zwei-Eltern-Haushalten bei Kindern kein Skaleneffekt auf. Die berichteten Äquivalenzgewichte ändern sich nicht mit der Kinderzahl. Bei Ein-Eltern-Haushalten ist dies dagegen der Fall. Für das erste Kind in einem Ein-Eltern-Haushalt werden durchschnittliche Kosten von 1.009 Euro ausgewiesen, für das zweite Kind Kosten von 798 Euro. Die durchschnittlichen Kosten je Kind werden mit 900 Euro beziffert. Das ergibt einen Skalenfaktor von 1,121 ($= 1.009 / 900$) für das erste Kind und von 0,887 ($= 798 / 900$) für das zweite Kind. Für jedes weitere Kind wird eine geometrische Folge mit $0,887^{(n-1)}$ für das n-te Kind angenommen.

Tabelle B1: Referenzbudgets für ausgewählte Haushaltszusammensetzungen

Zeile	Haushaltszusammensetzung	Referenz-budgets	Differenz	Relation
1	Paar	2.474		
2	Paar (Zwei-Eltern-HH) + 1 Kind (7 J.)	3.347	873 ^{a)}	
3	Paar + 2 Kinder (7 + 14 J.)	4.077	730 ^{b)}	0,784 ^{f)}
4	Paar + 3 Kinder (7 + 9 + 14 J.)	4.748	671 ^{c)}	0,880 ^{g)}
5	Durchschnitt			0,832 ^{h)}
6	Ein-Eltern-HH	1.593		
7	Ein-Eltern-HH + 1 Kind (7 J.)	2.466	873 ^{d)}	
8	Ein-Eltern-HH + 2 Kinder (7 + 14 J.)	3.404	938 ^{e)}	1,008 ⁱ⁾
9	Durchschnitt			1,008
10	Kinderkosten			
11	7 Jahre	867		
12	14 Jahre	931		
13	Gewichteter Durchschnitt			0,845 ^{j)}

Quelle: ASB Schuldnerberatungen GmbH (2023), eigene Berechnungen

Anmerkungen: a) Zeile 2 – Zeile 1 = $3.347 - 2.474 = 873$, b) Zeile 3 – Zeile 2, c) Zeile 4 – Zeile 3, d) Zeile 7 – Zeile 6, e) Zeile 8 – Zeile 7, f) Zeile 3 / Zeile 12 ($730 / 931 = 0,784$), g) $(\text{Zeile } 4 / \text{Zeile } 11)1/2 = (671 / 867)1/2 = 0,880$, h) $(\text{Zeile } 3 + \text{Zeile } 4) / 2 = (0,784 + 0,880) / 2 = 0,832$, i) Zeile 8 / Zeile 12 = $938 / 931 = 1,008$, j) $0,761 * \text{Zeile } 5 + 0,239 * \text{Zeile } 9 = 0,926 * 0,832 + 0,074 * 1,008 = 0,874$; Gewichtungsfaktoren entsprechen dem Anteil der Haushaltsformen, 92,6 % der Kinder leben in Zwei-Eltern-Haushalten, 7,4 % in Ein-Eltern-Haushalten.

Competitiveness in the age of geopolitics: What agenda does the EU really need?

*Julian Maukner, Werner Raza**

ABSTRACT

Competitiveness has returned to the forefront of European economic policy-making. This paper scrutinizes the recent debate on European competitiveness, as prominently diagnosed by the Draghi Report. By disaggregating the debate into three conceptual strands – market share-focused, productivity-focused, and beyond-GDP competitiveness – we conduct a descriptive statistical analysis of competitiveness indicators for the EU and the United States. Though our analysis concurs with the Draghi Report in identifying an innovation gap in high-tech services and energy, the state of EU competitiveness does not appear as bleak as suggested by recent public discourse. Based on a highly selective reading of the Draghi Report, the current focus on across-the-board deregulation will contribute little to addressing the identified problem areas and risks becoming self-defeating, as it tends to exacerbate reliance on an increasingly outdated export-oriented growth model, given pervasive protectionist tendencies in the global economy. We conclude that a more targeted approach is needed, based on an expansionary public investment agenda and mission-oriented industrial policies.

KEYWORDS

competitiveness, Draghi Report, innovation, European Union, geopolitics

JEL-CODES

F6, O3, O4,

DOI

10.59288/wug522.93-126

* **Julian Maukner:** Austrian Foundation for Development Research
Kontakt: julian.maukner@gmail.com
Werner Raza: ÖFSE – Austrian Foundation for Development Research
Kontakt: w.raza@oefse.at

1. Introduction: Competitiveness as a contested concept

With the publication of the Draghi Report (Draghi 2024a) and the subsequent programmatic pronouncements by the new European Commission, e.g. the Strategic Guidelines and the Competitiveness Compass (European Commission 2025c; von der Leyen 2024), debates on the notion of competitiveness have again become important for European economic policy. However, as scholars frequently observe, a definitive and widely accepted definition of competitiveness or of a competitive economy remains elusive (Kaczmarczyk 2025). Instead, the term is frequently used by lobbyists, policymakers or academics as a buzzword to promote a self-serving agenda (Barden et al. 2024; Krugman 1994).

Amongst other reasons, this ambivalence has led some scholars to refute the usefulness of the competitiveness debate. As early as the mid-1990s, Krugman (1994) reacted to the concept's rise in popularity by calling it a “dangerous obsession”. He argued against the idea that countries compete globally in the same way that companies do. In contrast to private business competition, international trade is not a zero-sum game, and contrary to companies, countries do not become insolvent. To the extent that the competitiveness debate refers to productivity, which Krugman considers the key variable to determine the long-term success of an economy, he emphasizes that the former is mostly related to domestic factors including, for instance, the skills of the workforce or the quality of the domestic innovation system. In sum, for Krugman competitiveness agendas rest on shaky theoretical ground. In his view, the need to raise competitiveness is often invoked as an excuse for the imposition of unpopular policies.

Despite this early and indeed widely discussed critique coming from arguably the leading exponent of modern trade theory, the idea of nations competing with each other never left the minds of policymakers, academics and the media, particularly not in the European Union. With the Lisbon Agenda of 2000, an initiative was launched to increase the EU's external competitiveness. Specifically, the Agenda claimed that the EU should become “the most competitive and dynamic knowledge-based economy in the world capable of sustainable economic growth with more and better jobs and greater social cohesion”. Perhaps unsurprisingly, by 2010 the general judgement was that though some progress had been made, the overall objective had not been reached (Collignon 2008; Copeland/Papadimitriou 2012). This ultimately reinforced in the minds of EU policymakers an enduring concern for the need to become more competitive. Although the Europe 2020 strategy as the successor policy framework for the period 2010–2020 was somewhat more comprehensive and broader in approach, economic events during the eurozone crisis de facto shifted the policy approach to one based on fiscal austerity and internal devaluation, particularly on the southern periphery of the EU. The policy prescription imposed upon the “PIGS” countries was intended to restore competitiveness on the

basis of wage and welfare cuts, privatization and liberalization. Even the European Green Deal (EGD) as the flagship project of the first Commission headed by Ursula von der Leyen since 2020, was justified, amongst other things, on the grounds of the programme contributing to the EU's competitiveness by promoting, e.g. green technologies and business models.

Given the EU's self-portrayed image as a staunch supporter of free trade – that is, the notion that as trade benefits all countries involved, it is not a zero-sum game – the pertinent question is why competitiveness has become such an obsession for EU policymakers. Our tentative answer to this question is twofold. The first is economic and applies to the period of roughly 1990 to 2008. In this period, the process of neoliberal globalization was marked by both the liberalization of capital flows and financial markets. With capital as a factor of production having become mobile, countries were incentivized to compete for investment. In the language of trade theory, absolute cost advantages became the guiding norm for resource allocation by transnational corporations. Under these circumstances, competitiveness policies were motivated by the desire to promote economic growth via the creation of attractive business environments stimulating corporate investment.

Given recent geopolitical shifts, in particular the Trump administration's imposition of high tariffs on trading partners, as well as efforts to diversify supply chains and delink from China, the case for promoting globalization and export-led growth has if anything considerably weakened. The current renaissance of competitiveness as a guiding principle for EU economic policy must therefore stem from other motivations. In this respect, our main explanatory hypothesis refers to the process of *securitization* (Buzan et al. 1998). As a combined consequence of security of supply deficits during the Covid-19 pandemic, of the energy crisis due to the war in Ukraine and most recently the Iran war, and the US pressure to decouple/de-risk from China, EU policymakers have declared economic security and competitiveness the new top priorities. These events are seen as threats to the prevailing European economic model. The framing of these issues as a threat to national security allows EU policymakers both to rally support for a particularly forceful general interest, and to resort to extraordinary measures commensurate to the scale of the challenge. Under the rubric of competitiveness, all kinds of direct and indirect support measures for EU companies are thus put on the EU economic policy agenda. Given the continued strong political commitment to a restrictive macro-financial regime (i.e. the reformed Stability and Growth Pact), the reorientation of the economic policy regime to security-related objectives requires the successful management of politically delicate trade-offs. Most importantly, mobilizing the necessary funds for increasing defence industry production, expanding military capacities in member states, coping with higher prices for energy imports and investing in domestic capacities and capabilities in high-tech industries is conditional upon a large-scale redistribution of funds hitherto mostly used for social spending. To

facilitate this, competitiveness is explicitly put into the service of promoting objectives such as the EU's strategic autonomy, technological leadership and economic security.

Whatever the political motivations, the economic argument for the new competitiveness agenda is the claimed competitiveness deficit of the EU vis-à-vis the US, which is considered to be particularly pronounced in high-tech industries. Given Draghi's focus on productivity as the core of his conceptualization of competitiveness, dynamizing innovation is seen as the critical factor for promoting high(er) productivity growth and thus economic prosperity in the EU. Against this backdrop, the objective of this paper is to take issue with the recent return of competitiveness. We especially scrutinize whether the Draghi Report's central proposition of a European competitiveness deficit vis-à-vis the US stands on firm empirical ground. We do so by benchmarking the EU's competitiveness against that of the US according to distinct and well-known conceptualizations of competitiveness taken from the literature.

The remainder of this paper is organized as follows: on the basis of a literature review, Section 2 introduces three different conceptualizations of competitiveness and identifies central elements of competitiveness that appear to varying degrees in all conceptualizations. Section 3 provides an empirical benchmarking exercise of the performance of the European and US economies in light of the three identified competitiveness concepts. We show that, depending on the concept applied, the assessment of the competitive state of the respective economies varies substantially. Section 4 takes the discussion to the policy level. We provide a critical assessment of the recent EU competitiveness agenda, arguing that the basic problem with the Draghi Report has less to do with its conceptual flaws, and more to do with the highly selective implementation by EU policymakers who prioritize deregulation and cost-cutting. On the basis of our own empirical assessment, we argue in favour of a targeted set of policies tackling the EU innovation gap and energy crisis. Section 5 concludes.

2. Conceptualizations of competitiveness

2.1 Central recurring elements in debates on competitiveness

When discussing the “many facets of competitiveness”, Aiginger et al. (2013) differentiate between price, quality and outcome competitiveness. Price competitiveness takes a supply-side perspective and primarily looks at the cost of the input factors of production. Quality competitiveness is a broad term and encompasses both the structure of an economy and its capabilities. In the past, outcome competitiveness was defined as the ability to deliver high gross domestic product (GDP) per capita,

employment or export quotas. Recently, this has been supplemented by new perspectives that also value beyond-GDP goals like life expectancy, happiness, fairly distributed incomes, work-life balance or environmental quality.

While Aiginger et al.'s (2013) work is a good starting point to categorize the different concepts of competitiveness, some adaptations need to be made. On the one hand, we will from this point on think of these “facets of competitiveness” as central elements of competitiveness concepts. Proponents of different definitions of competitiveness value and interpret these elements differently, but they are always part of the debate. On the other hand, we will use the term “institutional elements” instead of “quality elements”. Hence, we distinguish between *price*, *institutional* and *outcome* elements. These are defined as follows:

Price elements: Describe the ability of a country/industry to produce cheaper goods and services than their competitors. They include the costs for labour, capital and resources, but also the tax level and regulatory costs. Labour and capital productivity are also important, as actors that can use these factors more efficiently can also sell goods and services cheaper.

Institutional elements: Describe the structures and institutions that a country/industry operates within and that determine the quality of production. They include governance institutions, laws, norms and regulations. For example, both a lack of necessary regulations and a plethora of ill-targeted regulations can make it harder for industries to compete internationally. Industries also need access to affordable finance, in particular patient capital for longer-term investment. The existence of institutions to govern industrial relations, manage labour market demands and mediate relations between employers and workers are similarly important. The ability of a country/industry to produce goods and services of better quality than their competitors requires, amongst other things, innovation, i.e. sufficient research and development and the translation of research and development spending into improved technology and consequently productivity. The education level of the workforce and the quality of the infrastructure to which firms have access also depend on institutional elements.

Outcome elements: Describe the ability of a country/industry to deliver the outcomes demanded by society. These are wide-ranging. From a mainstream perspective, they include GDP per capita, profits and capital accumulation of firms and shareholders, trade balances and financial stability. From a progressive perspective, this list has to be extended to include full employment, high and fairly distributed incomes, decent living conditions, health, happiness, a good work-life balance and a healthy natural environment.

2.2 Conceptualizations of competitiveness

Over time, scholars and policymakers not only included different elements within their definitions of competitiveness, but also interpreted these elements and their importance differently. Revisiting this debate, we categorized different concepts since the 1980s. Our tracking of the changes in the debate resulted in a classification that distinguishes three concepts of competitiveness: *Market share-focused competitiveness*, *productivity-focused competitiveness* and *beyond-GDP competitiveness*. This classification is not intended to be a complete mapping of all views expressed within the competitiveness debate. Instead, its purpose is to give a representative overview of how competitiveness was defined by influential authors both from academia and the policymaking community at different times.

2.2.1 Market share-focused competitiveness

Delgado et al. (2012) argue that in the case of the United States the term competitiveness first became prominent in the context of globalization and fears about the rise of the Japanese economy in the 1980s. Competitiveness was therefore defined as the ability of a country and its firms to be successful on global markets. We call this definition *market share-focused competitiveness*. As authors like Camagni (2002) put it, globalization led to a situation where not just companies but also nations compete with each other on the basis of absolute advantage, thus contrasting Krugman's view on competitiveness. Competition is seen less as a dynamic process generating benefits for all but as one that creates winners and losers. This view was shared by the OECD (1992), which defined the competitiveness of a nation as “the degree to which it can, under free and fair market conditions, produce goods and services which meet the test of international markets, while simultaneously maintaining and expanding the real incomes of its people over the longer term”. Moving another step further, the IMD (International Institute for Management Development), which started releasing its *World Competitiveness Yearbook* in 1989, defined “world competitiveness” as “the ability of a country or a company to, proportionally, generate more wealth than its competitors in the global markets” (IMD 1994). Competitiveness is thus interpreted as a relative concept, as not all countries together can gain from increasing competitiveness. There must be both winners and losers.

This also necessitates a specific view on the enablers of competitiveness. Quality-related elements of competitiveness are seen as important, and policies boosting R&D investment are advocated (de Buck/Strube 2004). However, stronger demands are placed on price and institutional competitiveness. Some scholars emphasize the importance of low labour unit costs for the competitiveness of a nation and its companies (Beyfuß et al. 2002; Brück et al. 2004). Put simply, they argue that “high labour costs diminish competitiveness, whereas low costs improve it” (Beck 2020).

Others like Blanchard (2004) or Saint-Paul (2004) argued in the context of European competitiveness debates for deregulating labour market institutions, lowering unemployment benefits or employment protections. Business leaders highlighted the importance of competitiveness as the guiding principle for European economic policy. While intensified trade liberalization was demanded, unilateral European policies to tackle climate change were seen as a risk to competitiveness, as they generate additional costs for companies compared to those countries that pursue no or weaker climate policies (Seillière 2006). Lower working times in Europe compared to Japan and the US were also viewed critically (de Buck/Strube, 2004). Recently, industry-friendly lobby groups have stressed the importance of lowering energy prices to maintain the EU's competitiveness (BusinessEurope 2024).

2.2.2 Productivity-focused competitiveness

Although discussions on the topic had started before, Michael Porter's book *The Competitive Advantage of Nations*, first published in 1990, is often seen as a major impetus for accelerating the modern debate on competitiveness (Aiginger 2006). Porter argues that it is productivity and innovation-induced productivity gains that determine the ability of a nation to create and maintain high standards of living. Porter can therefore be seen as one of the first proponents of *productivity-focused competitiveness*. Reducing competitiveness to low unit labour costs or trade surpluses is viewed as short-sighted by Porter. He proposes the concept of "competitive advantage", which is a country's ability to create an environment where industries can innovate, improve productivity and compete successfully in international markets. This ability is determined by the "diamond of national advantage" which includes (i) factor conditions, such as skilled labour and infrastructure; (ii) demand conditions; (iii) related and supporting industries, i.e. the presence or absence of supplier industries or clusters; (iv) company strategy, structure and rivalry, which shape how companies are created, organized, make strategic decisions, and position themselves on both domestic and international markets. Accordingly, there is no "one-size-fits-all" approach to achieve competitiveness; rather, countries can gain competitive advantages in different industries with different combinations of factors, as exemplified by various case studies in the book (Porter 1998). Innovation capacities and access to capital markets are viewed as enablers of competitiveness (Porter 2004). Later work within the same framework has stressed that governments cannot improve competitiveness through fiscal and monetary policy, but can do so by creating social infrastructures and strong institutions such as rule of law, property rights, education or public safety (Delgado et al. 2012). Other scholars whose definition of competitiveness falls into the same category include Oughton and Whittam (1997) or partially Boltho (1996), who argue that in the short term relative cost differentials are a significant constituent of competitiveness, but in the long term productivity based on institutional elements is central.

Around the time that the initial concepts of productivity-focused competitiveness were developed, international institutions started publishing regular reports on the competitiveness of nations. Starting in 1979 and lasting until 2020, the World Economic Forum (WEF) published annual reports under the title *Global Competitiveness Report*. Influenced by Porter, from 2004 until 2019 the report defined competitiveness as “the set of institutions, policies and factors that determine the level of productivity of a country” (Schwab 2019; Voinescu/Moisoiu 2015).

2.2.3 Beyond-GDP competitiveness

Against the backdrop of the debate on environmental sustainability, other authors, including Karl Aiginger, have argued in favour of an even broader and more comprehensive definition. Here, competitiveness is seen either as the “ability of a country or location to create welfare” (Aiginger 2006), or more holistically as the ability of a country “to deliver the Beyond-GDP goals for its citizens, today and tomorrow” (Aiginger et al. 2013).¹ Therefore, in this paper this approach to the concept of competitiveness is called *beyond-GDP competitiveness*. Proponents of this approach do not argue that price factors are completely irrelevant to a country’s competitiveness. Instead they argue that low- and middle-income countries can be successful with a “low-road path” focused on lower costs and prices, while high-income countries should prioritize “high-road paths” focusing on high-quality education, technology and social structures (Aiginger/Vogel 2015). Fundamental to this approach is the centrality of outcome indicators for assessing overall competitiveness, including poverty rates, (youth and long-term) unemployment, resource productivity or greenhouse gas emissions (Aiginger et al. 2013).

In their 2013 paper, Aiginger et al. not only develop an improved concept of competitiveness but also discuss how competitiveness can be evaluated. They conclude from this analysis that focusing solely on price elements risks neglecting other relevant enablers of competitiveness. Additionally, by comparing European with US indicators, they find that with a more broadened outcome perspective, the EU is, at least partially, in a comparatively better position.

1 In parallel to the debate on sustainable development and the UN Agenda 2030 including the Sustainable Development Goals, the beyond-GDP definition of competitiveness was adopted as the basis for various conceptualizations of “sustainable competitiveness”, as used e.g. by the Austrian Productivity Council (Produktivitätsrat 2023).

2.2.4 Comparing the three concepts of competitiveness

Table 1: A classification of different concepts of competitiveness

	Market share-focused competitiveness	Productivity-focused competitiveness	Beyond-GDP competitiveness
Context	Increasing globalization, newly emerging industrialized countries	End of Cold War, increasing globalization	Increasing globalization, climate crisis, eurozone crisis
Price elements	Low labour costs, low tax rates, low energy costs	Low labour costs can only boost competitiveness in the short term	Low costs important only for low-income countries, productivity more important for high-income nations
Institutional elements	Business-friendly regulatory environment, weak labour and environmental standards, liberal trade policy, strong business-science relationships, educated workforce	Strong institutions, presence of clusters and supplier industries, correct identification of markets and strategies, educated workforce, good infrastructure, high rates of innovation	Strong social institutions, clusters, social systems, sufficient demand, educated workforce, high-quality goods and services, innovation
Outcome elements	High export market shares and GDP per capita	Increasing productivity as main outcome	Relevance of not only GDP per capita, but also social and ecological indicators
Proponents	Beyfuß et al. 2002; Blanchard 2004; de Buck/Strube 2004	Delgado et al. 2012; Porter 1998	Aiginger 2006; Aiginger et al. 2013; Aiginger/Vogel 2015

Source: own elaboration

To provide a concise overview, Table 1 compares the discussed definitions with respect to the key elements mentioned above. All three concepts discuss competitiveness within the context of an increasingly globalizing world economy, while the beyond-GDP definition also attaches importance to the climate crisis. The question whether price elements – including low labour costs – drive competitiveness is discussed by all concepts. However, only the market share-focused competitiveness scholars view low labour costs as a crucial factor in determining competitiveness. In contrast, the other concepts typically view a narrow focus on labour costs as short-sighted. Regarding the institutional facets of competitiveness, the market share-focused approach explicitly highlights the importance of a business-friendly regulatory environment, especially in the context of the EU. While proponents

of beyond-GDP competitiveness value strong social institutions and social systems, proponents of a market share-focused concept consider lower levels of labour and environmental protections to be relevant. Both productivity-focused and beyond-GDP competitiveness scholars discuss the relevance of identifying and creating markets and demand for goods and services. All concepts discuss the importance of a highly educated workforce and of a modern infrastructure. Arguably the largest differences exist regarding outcome competitiveness. The market share-focused concept of competitiveness views high GDP per capita and high export market shares as important. In contrast, proponents of a productivity-focused definition of competitiveness see high productivity not just as an enabler of competitiveness, but as the key indicator and outcome variable. The beyond-GDP scholars advocate a more holistic approach and highlight the importance of social and ecological indicators.

What becomes clear from this analysis is that a concise and consensual definition of what constitutes competitiveness does not exist. This underscores the importance of clearly defining what is meant when discussing competitiveness in public policy debates.

3. The state of the EU's competitiveness

Following the classification of competitiveness concepts elaborated above, indicators for the three different concepts are presented below, benchmarking the competitiveness of the EU against that of the US. It must be stated that the discussion of an indicator with respect to a concept of competitiveness does not mean that this indicator is only relevant for this specific concept. On the contrary, some indicators are relevant for multiple or all concepts, though different weights may be assigned to them. Wherever possible, indicators are presented on major economic activity level as well as detailed economic activity level for key high-tech sectors. As a result, the strengths and weaknesses of the EU economy can be more precisely identified. Unfortunately, statistical offices, especially Eurostat, often do not provide statistics such as unit labour costs (ULCs) or labour productivity on a disaggregated level. Hence, the authors were forced to conduct their own calculations. These indicators are then compared to Draghi's (2024c) empirical results. We will argue that Draghi's conclusions are somewhat abridged, as they do not do justice to the complexity of the presented statistics and neglect some relevant statistics entirely.

3.1 Market share-focused indicators

Following the market share-focused concept of competitiveness presented above, several relevant indicators for assessing an economy's competitiveness can be

identified. Unit labour costs and energy costs are utilized to assess competitiveness regarding price elements from a market share-focused perspective. Activity profitability statistics are used to assess outcome elements from a market share-focused perspective.

3.1.1 Input-related price elements: Labour costs and energy prices

In the introduction of the market share-focused concept of competitiveness, we showed that multiple authors (Beck 2020; Beyfuß et al. 2002; Brück et al. 2004) explicitly argue that there is a negative correlation between rising labour costs and competitiveness. To compare the competitiveness of the EU and the US in this regard, the following figures show the development of unit labour costs in both economies from 2010 to 2024. Unit labour costs are defined as the ratio between the compensation of employees from national accounts statistics and total output in the respective sector, both at basic prices. For the EU’s main economic activities, data was acquired from Eurostat (2026c) national accounts statistics. This was not possible for detailed activities, as Eurostat national accounts data is incomplete on a disaggregated industry level. Hence, Eurostat (2026e) symmetric input-output tables had to serve as a replacement. For the US, the Bureau of Economic Analysis’s industry economic (BEA 2025b) and national income accounts (BEA 2025d) were used.

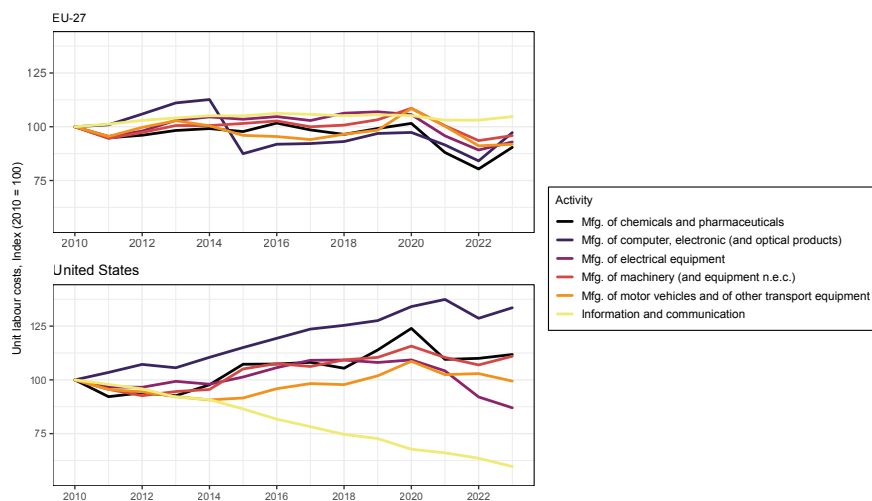
Figure 1: Unit labour costs, main economic activities



Note: Unit labour costs = Compensation of employees/Output
Own calculations; Sources: Eurostat, BEA

Figure 1 shows the development of ULCs on the main activity level. It can be observed that, generally speaking, on a total economy level ULCs are slightly below 2010 values for both economies, with the decrease being slightly (0.29pp) more pronounced in the United States. Because of the figure's starting point, relatively higher ULC increases in the EU compared to the US before 2010 cannot be seen. In both economies a period of rising ULCs before the Covid-19 pandemic and a sudden increase during the pandemic – caused by lower output due to lockdowns – can be noted. Since 2022, however, an increase in ULCs in the US of 2.59pp can be observed; in the EU this increase amounted to 6.54pp. Differences arise when developments regarding ULCs in the manufacturing and service industries are analysed. In EU manufacturing, ULCs were 2.13% lower in 2024 than in 2010; in the US they increased by 12.86% in the same period. In contrast, in US service industries, ULCs decreased by 6.58% between 2010 and 2024, while in the EU they decreased by a mere 1.49%.

Figure 2: Unit labour costs, key detailed economic activities



Note: Unit labour costs = Compensation of employees/Output
Own calculations; Sources: Eurostat, BEA

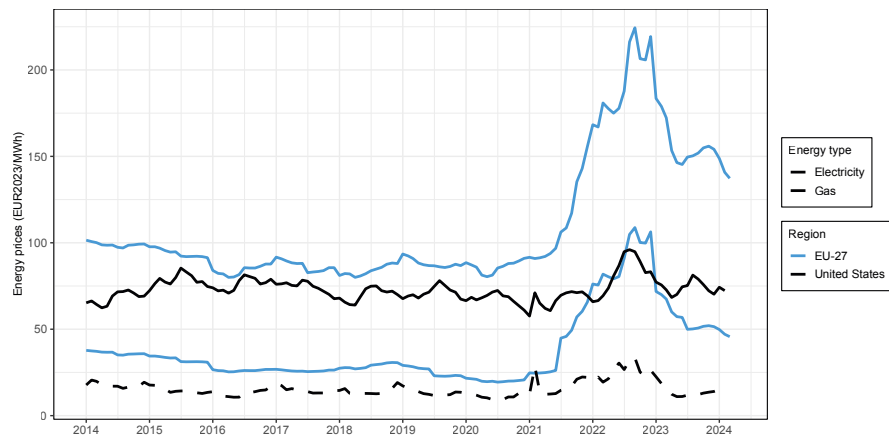
Figure 2 shows the development of ULCs for specific high-tech activities that the innovation literature typically considers key to determining competitiveness. The time period is 2010 until 2023, as more recent data were not available. Some differences exist between EU and US nomenclature, as indicated in parentheses. However, mostly the same activities are included. In contrast to the European NACE classification, the North American NAICS classification does not recognize the manufacture of pharmaceutical companies as a 3-digit subsector (Office of Management and Budget 2022). For the case of the EU, pharmaceutical and chemical manufacturing

were combined. Observing Figure 2, significant differences between the EU and US become evident. In all included manufacturing activities, European firms saw decreases of ULCs in the range of 9.58% (chemicals and pharmaceuticals) and 2.74% (computer, electronic and optical products). In contrast, ULCs in *Information and communication* activities have increased by 4.71%. As in Figure 1, a period of increasing ULCs can be observed since 2022. It is therefore possible that the trend of decreasing ULCs is starting to reverse. Meanwhile, sectoral heterogeneity in the US is larger. While ULCs in *Information and communication* activities have decreased by 40.29%, the ULCs of most selected manufacturing activities increased. Only in the *Manufacture of electrical equipment* was a significant decrease of 13% observed. Activities such as the *Manufacture of chemicals and pharmaceuticals* (+11.7%) and the *Manufacture of computer, electronic (and optical) products* (+33.54%) witnessed significant increases of ULCs.

All in all, according to the calculations presented here, neither the EU nor the US was able to gain wide-reaching price competitiveness over each other as far as ULCs are concerned. While there were some gains for the EU in manufacturing activities, these were offset by gains for the US in service activities.

However, labour costs are not the only input price component that is relevant from a market share-focused perspective. In recent years, especially following the war in Ukraine and ongoing decarbonization efforts, the competitiveness of EU energy prices became a talking point. Since 2014, the EU Commission has published six reports on energy prices and costs, accompanied by external studies. Additionally, the Commission provides five visualization tools concerning energy costs and prices for EU industries and households in comparison with major trading partners (European Commission 2025b). Figure 3 shows the development of EU and US energy retail prices for industry in 2023 prices from January 2014 to February 2024. The data is provided by the dashboard for energy prices in the EU and main trading partners (European Commission 2025a). It can be observed that while both electricity and natural gas prices were higher in the EU even before the energy price crisis, the gap has grown significantly since 2021. In January 2020, the natural gas prices paid by EU industry were 67.6% higher than those paid by their US counterparts. In January 2024 they were 228.6% higher, meaning the ratio more than tripled in size. Electricity retail prices paid by EU industry in January 2020 were 33% higher than US prices. This gap also increased by around a factor of three and by January 2024 prices were 100.3% higher in the EU than in the US. Not only did the energy price crisis affect the EU much more strongly at the time, but it has also had impacts that last to the present day.

The 2024 study on energy prices and costs discusses the impact of rising energy costs on the EU's competitiveness on a detailed industry level (Trinomics 2025). Unfortunately, data on a sufficiently comprehensive scale is only available up to 2021.

Figure 3: Industry energy retail prices

Note: EU and US industry energy retail prices, excluding recoverable taxes and levies

Source: European Commission

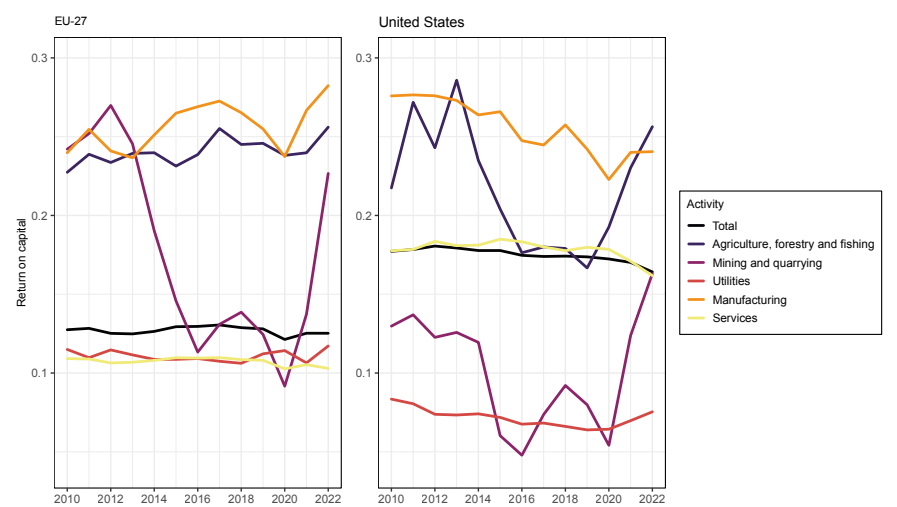
The authors of the study show that for most European activities – and for all activities that we previously defined as key to EU competitiveness – the share of energy costs in total production costs either decreased or stayed constant in the period 2014–2021. However, unsurprisingly this trend was reversed in 2021 with the full extent of the energy price crisis' effect not yet visible in the data available. In general, during this period energy cost shares within the EU tend to be lower or comparable to other G20 countries. To investigate recent developments, Trinomics (2025) supplement data collected directly from 81 plants across ten industrial sectors in 2023. These mainly include energy-intensive industrial activities, but also the strategic *Batteries* and *Automotive* activities. They find that in activities such as *Aluminium*, *Ferro alloys and silicon*, or *Chemicals*, energy costs are significantly lower in competitor countries. These price increases did correlate with production and profitability decreases. However, for the *Batteries* and *Automotives* activities this impact on competitiveness was lower due to lower energy intensity.

By way of summary, labour costs within the EU do not appear to develop in a manner that would be harmful to industrial competitiveness. Quite the contrary: the calculations presented in this chapter present the EU favourably in this regard. However, rising energy prices could constitute a danger to the competitiveness of especially energy-intensive manufacturing in the EU.

3.1.2 Assessing output elements using profitability

As argued in section 2.2.1, competitiveness by proponents of what we call a market share-focused perspective first defined competitiveness as the ability of a country and its companies to be successful on global markets (Delgado et al. 2012). In this regard, examining the profitability of individual industries seems warranted. Several methods exist to calculate activity-wide profitability using national accounts data. A common way is to calculate profit shares, e.g. the ratio of gross operating surplus and gross value added. In this case, this is not a suitable method as the profit share shows the distribution of value added between capital and workers and says little about the profitability of an activity. Instead, we decided to calculate the gross return rate on capital, dividing an activity’s gross operating surplus by its total fixed assets. Gross operating surplus is again obtained from industry-by-industry symmetric input-output tables provided by Eurostat (2026e) and from the BEA’s industry economic accounts (BEA 2025a). Data on capital stocks by economic activities are also provided by Eurostat (Eurostat 2025b) and the BEA (BEA 2025a).

Figure 4: Profitability, main economic activities



Note: Profitability = Gross operating surplus/Total net fixed assets
Own calculations; Sources: Eurostat, BEA

Unfortunately, Eurostat’s fixed assets data are incomplete: for some activities data are not available for every member state. Hence, calculations could only be performed on a major sector scale. Data are also only available until 2022. Results are shown in Figure 4. Between 2010 and 2022, both economies witnessed small overall decreases in return rates on capital. In the EU for the sum of all industries, they decreased from 12.66% to 12.32%, in the US from 16.45% to 15.22%. Both in the EU

and the US the construction and manufacturing industries are the most profitable as far as return rates on capital are concerned. Construction in the US (88.47% in 2022) has especially high return rates on capital, also compared to the EU (30.7%). As the construction sector is a significant outlier compared to the other activities, it was excluded from the figure to increase readability. In manufacturing activities (EU: 27.01% in 2022, US: 24.11%) higher return rates can be observed in the EU. The fact that return rates on capital in total are higher in the US is mainly influenced by the return rates observed in the very large services sector (EU: 10.29% in 2022, US: 16.18%).

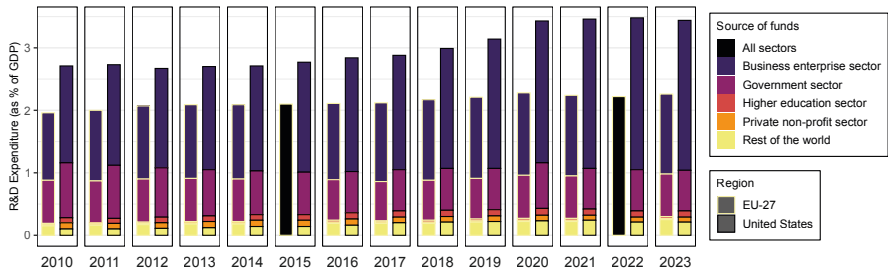
3.2 Productivity-focused indicators

In section 2.2.2, we argued that proponents of what we defined as a *productivity-focused* concept of competitiveness view productivity as the key outcome element of competitiveness. Hence, in this section we will discuss and compare productivity indicators for EU and US industries. Before that, however, it is also of relevance to examine the enablers of productivity and consequently competitiveness from the perspective of a *productivity-focused* concept of competitiveness. As Porter (2004) views innovation as an enabler of competitiveness, we will focus on the topic of R&D. Additionally, Draghi (2024b) argues that closing the innovation gap with the EU’s competitors is pivotal for European competitiveness.

3.2.1 Research and development indicators

To assess the innovation abilities of the EU in comparison with the US, we will consult statistics on the topic of R&D expenditures and outcomes.

Figure 5: R&D expenditure by source of funds



Sources: Eurostat/OECD

Figure 5 shows gross domestic expenditure on R&D by source of funds in the EU and the US as a percentage of GDP for the years 2010 to 2022.² Data are obtained from Eurostat and the OECD (Eurostat/OECD 2025). In the sub-plot for each year, the stacked bar on the left shows EU R&D expenditure, the stacked bar on the right shows US R&D expenditure. For the years 2015 and 2022 the data for the EU was incomplete; therefore, no disaggregation by source of funds can be provided. Three observations can be made. First, over the entire period gross domestic R&D expenditure was higher in the US than in the EU. Second, this gap increased over time. In 2010, R&D expenditure in the EU amounted to 1.96% of GDP, in the US it amounted to 2.71% – a gap of 0.77pp. By 2022 this gap increased to 1.26pp. Third, this gap is mainly driven by the R&D expenditure of the business enterprise sector. The business enterprise sector includes both private and public enterprises, as long as they operate on a market basis (OECD 2015). In 2021, the US business enterprise sector recorded R&D expenditure amounting to 2.39% of GDP. In contrast, the EU business enterprise sector only recorded R&D expenditure amounting to 1.29% of GDP. Regarding the provision of financial resources for innovation, an inferior performance of the EU compared to the US can hence indeed be determined. Following on from this, an investigation of R&D expenditure by economic activity would be warranted. Unfortunately, while Eurostat (2025) does in theory provide data on business enterprise expenditure on R&D by economic activity, the data are very incomplete. For example, it is not possible to obtain data for EU-wide R&D expenditure in the information and communication technology (ICT), manufacturing or pharmaceutical activities. This again emphasizes the difficulty of providing a nuanced analysis of the EU's state of competitiveness.

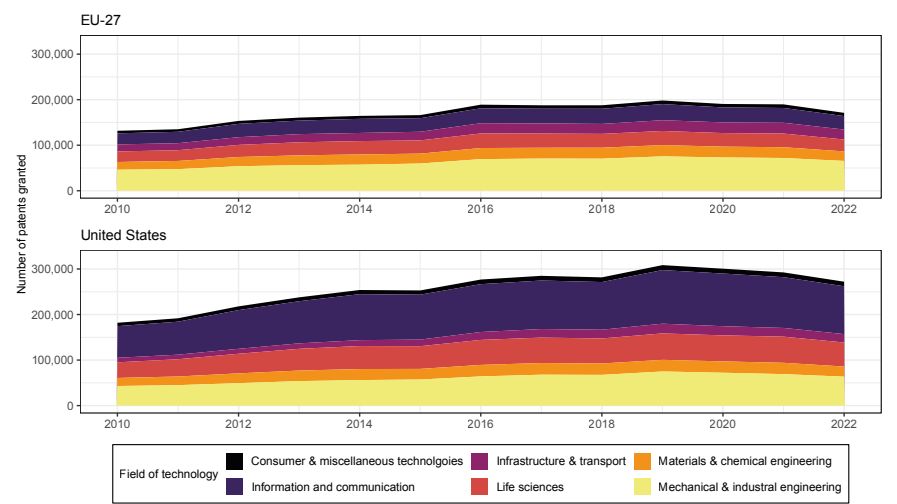
To assess the outcome of R&D endeavours, Figure 6 depicts patent grants by technology and applicant's origin. Data are obtained from the World Intellectual Property Organization's (WIPO) intellectual property statistics data centre (WIPO 2024). Data were aggregated by larger fields of technology.³ Again, it can be observed that through the entire depicted period, the number of patents granted to US applicants was higher than those granted to EU applicants. The gap between

2 Publications such as the Frascati Manual (OECD 2015) discuss how R&D is organized differently in the EU and the US. More frequent extramural R&D in the US and the capitalization of development costs in the EU can influence statistics and make R&D intensity in the US appear comparatively higher than it is.

3 Consumer technologies consist of furniture/games and other consumer goods. Infrastructure & transport consist of transport and civil engineering. Materials & chemical engineering consists of macromolecular chemistry/polymers, basic materials chemistry, surface technology/coating, chemical engineering, and environmental technology. Information and communication technology includes audiovisual technology, telecommunications, digital communication, basic communication processes, computer technology, IT methods for management, semiconductors, and optics. Life sciences consist of analysis of biological materials, medical technology, organic fine chemistry, biotechnology, pharmaceuticals, and food chemistry. Finally, mechanical & industrial engineering consists of electrical machinery/apparatus/energy, measurement, control, microstructural and nanotechnology, handling, machine tools, engines/pumps/turbines, textile and paper machines, other special machines, thermal processes and apparatus, and mechanical elements.

patents granted to EU and US applicants increased in both absolute and relative terms. Heterogeneity exists between different fields of technology. In 2022, the EU applicants had slight surpluses within the fields mechanical & industrial engineering, as well as infrastructure & transport, compared to US applicants. US applicants had slightly more patents granted in the materials & chemical engineering and consumer technology fields. Dramatic differences can be observed when the fields information and communication technology and life sciences are examined, which roughly correlate with the key, high-tech economic activities defined above. In 2022, 113,726 patents were granted to US applicants in the field of information and communication technology. Only 29,851 patents were granted to EU applicants in the same field – around a quarter of the US amount. In the field of life sciences, 52,966 patents were granted to US applicants in 2022. In contrast, 25,301 life sciences patents were granted to EU applicants, roughly half the US amount.

Figure 6: Patent grants by technology and applicant’s origin



Source: WIPO

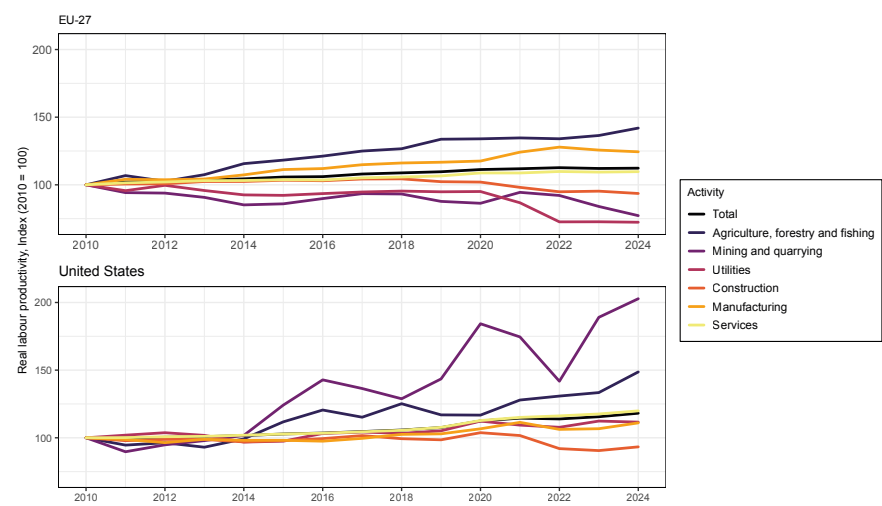
Putting both figures together, it appears as if there indeed is an “innovation gap”, as was argued by Draghi (2024b). This gap seems to be driven by relatively low R&D expenditure by EU business enterprises. As far as the number of patents granted is concerned, there appears to be no sizeable difference in technology fields such as consumer technologies, infrastructure & transport or materials, chemical, mechanical, and industrial engineering.

3.2.2 Labour productivity

Labour productivity is one of the most discussed indicators in the context of comparing the competitiveness of different economies. However, labour productivity statistics are often only shown on the national economy level. One notable exception is the Draghi Report, which provides labour productivity statistics for a selected number of industries and a selected sample of EU countries (Draghi 2024a).

Comparing readily available labour productivity statistics is difficult. On the one hand, definitions are inconsistent. Both measures that define productivity as GDP (or GVA) per one hour worked and gross output per hour worked are common. On the other hand, data on disaggregated activity level are hard to come by, especially for the European Union. In this paper, we define labour productivity as real gross value added per hour worked. Figure 7 shows the development of labour productivity for the EU and US by main economic activities. Data were obtained from Eurostat national accounts statistics (Eurostat 2026b, 2026c), the BEA (2025e) and the BLS (2025).

Figure 7: Labour productivity, main economic activities



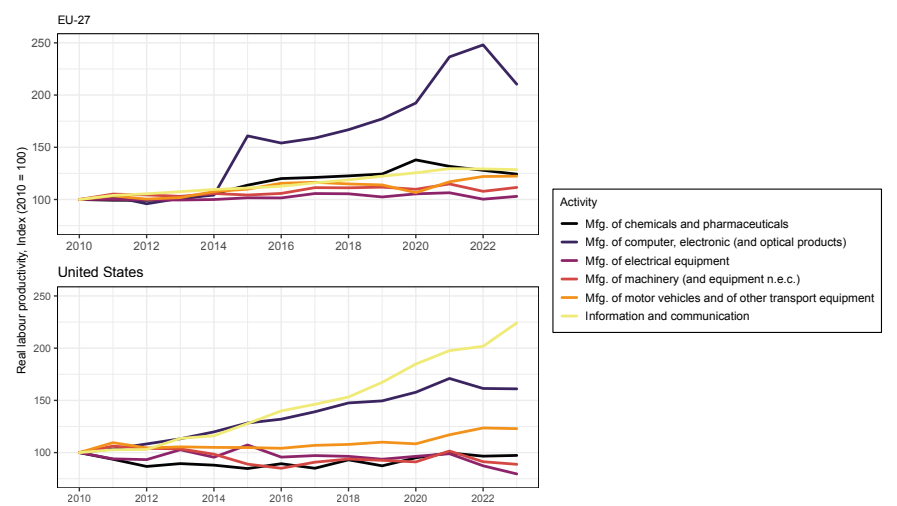
Note: Labour productivity = Real gross value added / Hours worked
Own calculations; Sources: Eurostat, BEA, BLS

In Figure 7 it can be observed that in total, labour productivity in the EU increased by 12.3% between 2010 and 2024, while in the US it increased by 18.15%. Up until 2020, both economies were on a similar trajectory regarding productivity growth. Since then, productivity growth in the EU has stagnated, whereas it has continued to increase in the US. EU manufacturing activities recorded higher productivity

gains (24.41% vs. 11.01%) than their US counterparts. However, the entirety of this growth again occurred before 2020, with small productivity declines in EU manufacturing activities since then. In contrast, labour productivity in service activities increased by 19.89% in the US between 2010 and 2024 and by only 9.72% in the EU. Furthermore, mining and quarrying, as well as utilities activities, recorded productivity gains in the US and losses in the EU.

Figure 8 shows labour productivity statistics for the same selected detailed economic activities as above. There was no available Producer Price Index (PPI) for the activity *Computer programming, consultancy, and information service activities*, only for the activities *Computer programming, consultancy and related activities* and *Information service activities*. Therefore, the average of the two activities was taken to convert gross value added into real prices for the activity *Computer programming, consultancy, and information service activities*. Hours worked by activity are obtained from Eurostat population and employment in national accounts statistics (Eurostat 2025c). Finally, we calculated labour productivity by dividing GVA by hours worked by activity and subsequently converted this into an index with 2010 as 100. Calculating labour productivity for US activities was more straightforward, as we were able to obtain both hours worked by activity and real GVA by activity from the BEA’s (2025b) industry economic accounts.

Figure 8: Labour productivity, selected detailed economic activities



Note: Labour productivity = Real gross value added / Hours worked
Own calculations; Sources: Eurostat, BEA, BLS

Figure 8 shows labour productivity for the detailed activities selected for the purpose of this paper. Parentheses again indicate that activities have slightly different,

albeit still comparable, definitions within the NACE and NAICS classifications. Sufficient data for the activity *Manufacture of pharmaceuticals* were only available for the EU; for the US, only data for the larger *Manufacture of chemical products* activity, which incorporates the manufacture of pharmaceuticals, were obtainable. For the EU, data for gross value added by activity were obtained from Eurostat symmetric input-output tables (Eurostat 2026e). As the input-output statistics are constructed in current prices, they first needed to be converted to real prices. For the manufacturing activities, producer price indexes were used (Eurostat 2026d). For the activity *Information and communication*, it was possible to calculate the implicit deflator by comparing real and current price GVA from regular national account statistics (Eurostat 2026c). Data regarding hours worked by activity were obtained from Eurostat national account statistics as well (Eurostat 2026b). For the US, data were again obtained from the BEA (2025e) and the BLS (2025).

Based on the constructed dataset, it can be observed that the EU-27 gained a productivity advantage in the *Manufacture of computer, electronic, and optical products*. Between 2010 and 2023, productivity in the sector increased by 110.37% in the EU and by 61.05% in the US. In contrast, productivity gains in the *Information and communication* service activities were much higher in the US (124.19%) than in the EU (~28.57%). Labour productivity in EU chemical manufacturing activities increased by ~24.26%, while in the US they decreased by 2.70%.

At this point, issues regarding data availability, comparability, and consistency need to be discussed. As stated above, there are various ways to define labour productivity. Additionally, differences regarding the conversion from current to real prices can create inconsistencies, which could be a potential caveat of this paper's approach. On the one hand, these issues may explain why productivity analyses at the detailed economic activity level were not conducted frequently in the past. This again highlights the need for better statistics on the activity level. On the other hand, these issues also show that productivity indicators need to be taken with caution and do not suffice to assess competitiveness alone.

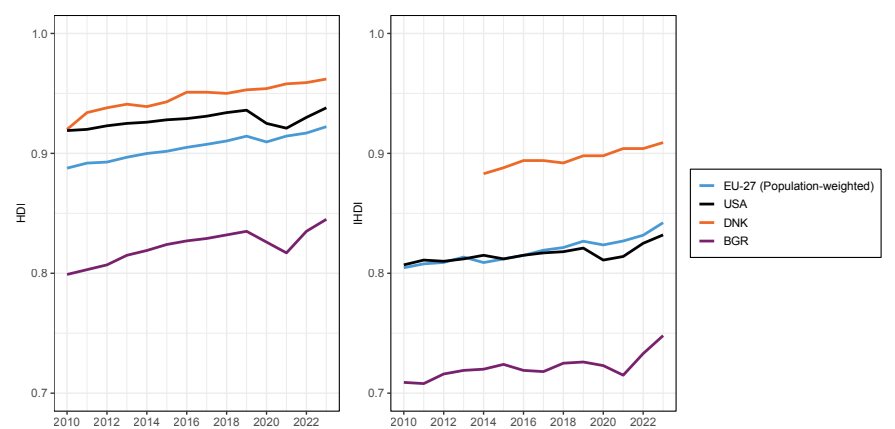
3.3 Beyond-GDP indicators

To finish the assessment of European competitiveness from the perspective of three different conceptualizations of the term, we now address the beyond-GDP notion of competitiveness. Aiginger et al. (2013) show that there is a plethora of indicators suitable for discussions from a beyond-GDP perspective that exceeds the scope of this paper. In the following, we focus on human development, GDP and resource efficiency indicators.

3.3.1 Comparing HDI trajectories

A commonly used indicator to assess economic development from a beyond-GDP perspective is the Human Development Index (HDI) provided by the UN Development Programme. It includes indicators on life expectancy, education and GNI. Less known is the inequality-adjusted HDI (IHDI) introduced in 2010, which accounts for inequality in health, education and income. Figure 9 shows both indicators. Data were obtained from the UNDP (2025).

Figure 9: Human Development Indexes



Note: EU-27 = own aggregation; Source: UNDP

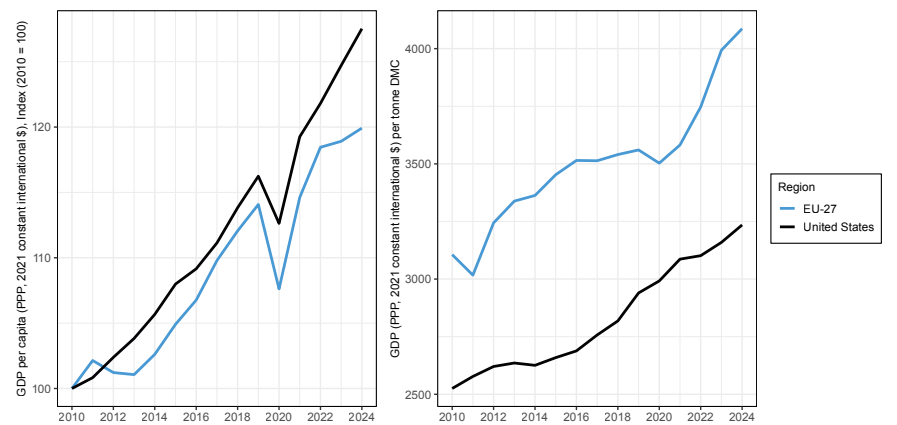
As there is significant heterogeneity within the EU regarding (I)HDI, the two plots show the values for a population-weighted EU-27 average, the United States, as well as the EU countries with the highest (Denmark) and lowest (Bulgaria) HDI values in 2023. Population weighting was performed using OECD (2025a) population data. The left-hand plot shows the standard Human Development Index. It can be observed that on average, the HDI of the US is higher than that of the EU-27. However, in the years 2010–2023 it must be noted that the EU-27 caught up, driven by both the upper and lower tail of the member states distribution. In 2010, the population-weighted EU-27 average HDI was 0.887, while the US’s HDI was 0.919. In 2022, the population-weighted EU-27 average HDI was 0.922, while the US’s HDI was 0.938. The right-hand side of the plot shows the inequality adjusted HDIs. Data for Denmark were only available for years from 2014 onwards. Adjusting for inequality visibly reduces both the EU-27’s and the US’s HDI by around 10%. However, this reduction is stronger for the US, leading to the EU-27 surpassing the US in terms of IHDI in 2017.

3.3.2 GDP and resource productivity

Finally, from an outcome perspective the beyond-GDP conceptualization of competitiveness advocates – as the name implies – for including other indicators besides GDP, not necessarily excluding it (Aiginger et al. 2013). In this section, the paper focuses on relating GDP to ecological concerns by presenting statistics on resource productivity, i.e. GDP per tonne of domestic material consumption (DMC). The plot on the left of Figure 10 shows indexed GDP per capita (Purchasing Power Parity – PPP) in constant 2021 international USD. Data were obtained from the World Bank (n.d.). As far as level GDP per capita is concerned, as early as 2010 there was a gap between the two economies. The US recorded a GDP of US \$59,789.41 per capita, while the EU recorded a GDP of US \$45,250.39 per capita. As Figure 10 shows, this gap has widened between 2010 and 2024, as GDP grew by 26.26% in the US and by only 20.08% in the EU. The growth trajectories of both economies diverged especially since the pandemic.

The plot on the right of Figure 10 shows the resource productivity of both economies, defined as GDP per tonne of domestic material consumption. Again, World Bank GDP data were used; statistics on DMC were obtained from OECD material flow accounts (2025b). It can be observed that in 2024, resource productivity in the EU-27 was US \$3,783.40 per tonne of DMC while in the US it was only US \$3,101.25 per tonne. Between 2010 and 2024, resource productivity increased by 30.29% in the EU and by 28.40% in the US.

Figure 10: GDP and resource productivity



Resource productivity = Own calculation; Sources: World Bank, OECD

From this perspective, higher nominal GDP in the US is the outcome of a different economic structure, based on largely privatized public services and social systems

with inflated expenditure dynamics that deliver inferior results compared to the European welfare system. The EU-27 provide more equal living standards and require less resources to do so. In times of the climate crisis and the increased importance of supply chain resilience due to changing geopolitical conditions, the latter point seems especially relevant.

3.4 Summary: Fearmongering unwarranted, but challenges remain

Section 3 tried to systematically assess indicators corresponding to the different strands of competitiveness conceptualizations defined in Section 2. Subject to limits on data availability and comparability, the objective was to benchmark the state of the EU-27's competitiveness in comparison to the US. By no means does this paper profess to provide a completely comprehensive analysis. With a term as multifaceted as competitiveness, this would be a bold claim. However, a few important conclusions can indeed be drawn. First, and perhaps foremost, results vary considerably across different conceptualizations. An assessment based on a market share-focused concept of competitiveness comes to very different conclusions than one based on productivity. Thus, the choice of concept largely predetermines the outcome. To arrive at both a more comprehensive and nuanced assessment, a fuller picture based on a combination of different conceptualizations is needed. Adopting this perspective, the following observations are warranted:

First, labour costs in the EU-27 did not develop in a way that should have harmed competitiveness with the US between the years 2010 and 2024, even though post-pandemic increases in labour costs in the EU have accelerated. Second, while productivity in the EU-27 grew relatively strongly in manufacturing activities, this is not the case for services activities. Third, there is – as Draghi (2024b) prominently stated – an innovation gap that can be observed in both R&D expenditure and patent grant statistics. This gap is especially pronounced in key sectors such as ICT and life sciences. Fourth, EU companies fall behind their US competitors in terms of profitability, which is closely connected to the high profitability of the US tech giants. Fifth, high energy prices pose a risk to the competitiveness of the EU-27's manufacturing activities. Sixth, by employing a beyond-GDP perspective on outcome indicators, one can conclude that the EU-27 provides more equal living standards and requires less resources to do so.

All in all, the state of EU competitiveness does not appear as bleak as insinuated by both the Draghi Report and the recent public discourse. Nevertheless, specific challenges, especially with respect to energy and innovation, need to be addressed. Whether the policy approach suggested by the Draghi Report and adopted by the Commission is fit for purpose, will be discussed in the subsequent section.

4. What EU policy agenda on competitiveness is needed?

With the Draghi Report (2024a) and the EC's Competitiveness Compass, the debate on the EU's competitiveness returned to the centre of economic policy discussions from mid-2024. This was at least partially induced by geopolitical conflicts such as the war in Ukraine and the trade conflicts started by the second Trump administration. The exposure of strategic dependencies during the Covid-19 pandemic surely also played a part, as did the comeback of industrial policy in the US during the Biden administration and China's development from being a producer of cheap consumer goods to an economy with large high-tech and ICT sectors. Both the Draghi and Letta Reports on the future of the single market and its competitiveness address these new geopolitical challenges (Draghi 2024a; Letta 2024).

Notably, and in contrast to e.g. the Lisbon Agenda of 2000, the Draghi Report puts a strong focus on productivity growth as the central objective of a new competitiveness agenda. In his definition of competitiveness, he rejects the market share-focused view of competitiveness, that is, viewing international trade as a zero-sum game with the goal of maximizing export shares. Also, the report rejects a narrow focus on lowering labour costs, though it acknowledges that the currently high energy costs for European industries are of serious concern and should be tackled via a reform of the EU energy markets and accelerated decarbonization. Instead, Draghi argues that nowadays the major drivers of competitiveness are knowledge and skills embodied in the labour force as well as innovation and technological progress (Draghi 2024a). Similar to Porter (1998), productivity is seen as the key goal of competitiveness strategies. However, due to the changing geopolitical landscape, Draghi (2024b) also views security and resilience as relevant for competitiveness. In the context of the Twin Transformation, access to critical raw materials, for instance, is seen as critical. In addition, high levels of human development, health, education, good governance and environmental protection are emphasized, though for Draghi social well-being and environmental protection can only be achieved and maintained through a dynamic and wealth-generating economy. Such a causal understanding of the relation between economic growth and the natural environment is of course problematic, as the overall productivity of an economy (i.e. total factor productivity) will be negatively affected by a deteriorating environment, in particular if environmental tipping points are not respected (Lenton et al. 2023). Also, the underlying assumption that there is a trade-off between economic growth and environmental protection, is not supported by much recent research (Stern/Stiglitz 2023), while the economic costs of implementing environmental policies tend to be overestimated, as estimations often rely on the wrong counterfactuals (Pilat 2024). Thus, while the Draghi Report bears some similarities to the beyond-GDP approach advocated by Aiginger et al. (2013) as well as the concept of sustainable competitiveness as first introduced by the World Economic Forum and later taken up by the European Commission, its conceptualization of

the relationship between economic growth and environmental protection is problematic. Hence, we argue that by and large the Draghi Report should be viewed as a proponent of a renewed, though conventional, productivity-focused definition of competitiveness.

Without a doubt, the Draghi Report has been of fundamental importance for shaping recent EU economic policy, as can be seen e.g. in the EC's (2025a) communication on *A Competitive Compass for Europe* and the *2025 Communication on the Single Market* (European Commission 2025d). These documents are explicitly based on the analysis in the Draghi Report, in particular on the three “transformational imperatives” identified by Draghi to strengthen EU competitiveness. These are (i) closing the innovation gap, (ii) developing a joint roadmap for decarbonization and competitiveness, and (iii) reducing excessive dependencies and increasing security. More in line with the market share-focused competitiveness definition, the Draghi Report considers a more simplified and less burdensome regulatory environment and a deepening of the common market as indispensable for a thriving high-tech sector in particular, including through the establishment of a 28th regulatory regime for start-ups and scale-ups. With respect to industrial and innovation policies, Draghi (2024c) proposes setting up an “ARPA-type” innovation agency, the development of an R&I action plan, and a host of specific policy instruments for high-tech sectors. But Draghi goes beyond a conventional supply-side agenda and strongly emphasizes the provision of financial resources for R&D and investments, with €800 billion per annum seen as the minimum needed for a ten-year period. Both public funding, in particular via the issuance of an EU common safe asset, and the establishment of a savings and investment union to mobilize private finance are proposed in this regard.

While the Draghi Report includes a host of pertinent policy proposals, it also suggests problematic measures such as the securitization of loans, or the introduction of the 28th regime of corporate governance. The latter would exempt start-up and scale-up companies from having to comply with the respective national regulatory environment, thus potentially leading to a race to the bottom for national standards in corporate law, labour law or taxation (Meyer-Erdmann/Hoffmann 2025). The main problem associated with the Draghi Report, however, has to do with its selective and biased implementation by European policymakers. More specifically, the host of recent implementation initiatives proposed by the European Commission as well as many national governments, is almost exclusively focused on across-the-board deregulation. To be sure, the Draghi Report speaks at length about the need for regulatory simplification, but its strategic trajectory focuses on improving the business environment for innovative start-ups by leveraging the scale of the European single market. It does not argue in favour of dismantling the social and environmental acquis. Yet, this appears to be precisely what the European Commission is doing with the Omnibus initiatives, the overall goal of which is

to achieve at least a 25% reduction in administrative burdens for businesses, and at least 35% for small and medium-sized enterprises until 2029. For the year 2025, nine Omnibus Packages have been announced (Ey 2025), focusing on a broad range of issues, in particular sustainability standards (Omnibus I), investment facilitation (Omnibus II), digital issues, chemicals regulation, agriculture, etc. What has been proposed so far, however, is not confined to reducing the administrative burden attached to a particular regulation (e.g. reporting requirements) but extends into the core substance of existing EU regulations. For instance, with respect to the EU corporate due diligence directive (EUCS3D), the EC has proposed reducing the scope of the regulation to only very large companies, limiting due diligence obligations to direct suppliers, and removing civil liability against companies in the case of infringements, all of which constitute core aspects of the regulation. In effect, instead of regulatory simplification, it appears that a significant dilution of social, environmental and consumer protection standards will be the outcome of what is publicly presented as a reduction in administrative burdens for companies.

Whatever its true intentions, it is important to underline that this deregulatory agenda's contribution to fostering the EU's competitiveness will be minimal, if not counterproductive. The Commission's argument that the cost savings for companies will free up resources for investment in new technologies and products, is hardly corroborated by the evidence. For instance, the Commission has presented estimates that Omnibus Packages I and II will lead to annual administrative cost savings of around €6.3 billion or 0.04% of EU GDP (European Commission 2025e). As most of the respective regulations have not yet been implemented, the estimated cost savings are purely fictitious. What is more, the (expected) social benefits of these regulations have been excluded from the estimation exercise, as the Omnibus Packages have not been subjected to a regulatory impact assessment, which is otherwise mandatory under EU law. But even assuming that this deregulatory agenda will lead to cost savings for companies, it is not clear a priori that companies will use the free resources for investment and innovation purposes. Given the EU's dire economic outlook, it might well be the case that these resources are saved or used for shareholder payouts.

Moreover, there is a plausible argument to be made that in the long term, the deregulatory agenda will actually undermine European competitiveness. The original logic for e.g. introducing corporate sustainability measures such as the CS3D and CSRD was to leverage the size of the EU market – representing a full 20% of global consumption – to raise labour and environmental standards worldwide. In the absence of multilateral institutions powerful enough to enforce compliance with, for instance, ILO Core Labour Standards or the Paris Climate Agreement, the EU wanted to level the global playing field by requiring private companies and their extensive supply chains to impede the social and environmental dumping that damages

European producers (Duval 2025). Similar arguments apply with respect to other Omnibus initiatives, for instance on chemicals or data protection.

Devoid of sound economic logic, the prevailing deregulatory agenda of the EC will do little to contribute to increasing the EU's competitiveness as outlined by the Draghi Report. In fact, Draghi's recent pronouncements have been rather critical of the lack of substantive action by EU policymakers to implement the agenda he proposed in his report (see e.g. Draghi 2024c). Notably, not only for Draghi but more recently also for other prominent EU policymakers like ECB President Christine Lagarde,⁴ it has become clear that the future sources of growth for the European economy will not come from exports but must come from catalysing domestic sources of growth. If this is the case, then the current agenda's focus on lowering EU regulatory standards vis-à-vis international competitors is simply beside the point.

In contrast, EU policymakers would be well advised to tackle the innovation deficit and the energy issue with a targeted set of measures. With respect to the innovation deficit, innovation policies should be based on a transformative mission-oriented approach (Edler et al. 2025). The policy focus should be oriented towards high-tech and key enabling technologies (KETs), as these serve as innovation drivers and provide the foundation for sustained competitiveness, prosperity and productivity gains across sectors. By investing in KETs, such as advanced manufacturing, nanomaterials, life sciences, microelectronics, photonics and quantum technologies, Europe would not only foster the emergence of future general-purpose technologies (GPTs), but also strengthen technological sovereignty and resilience in the face of global competition. Given recent experience with mission-oriented approaches in the EU (Mazzucato/Kattel 2025), it will be of critical importance to strengthen state capacity and capabilities, as they provide the strategic foresight, policy coherence and implementation power needed to properly plan, fund, regulate, monitor and adjust the many interdependent initiatives that KETs and GPTs require. Governments could also use public procurement to proactively stimulate market demand for new technologies and products in a more systematic fashion (Mazzucato et al. 2025). Targeted public support should be coupled with strong performance standards and social conditionalities for companies (Mazzucato/Rodrik 2023). It is also crucial that policies ensure broad and socially balanced access to high-tech benefits, addressing risks of inequality, digital divides and social exclusion through education, infrastructure and inclusive frameworks.

The energy issues in the European Union relate both to security of supply and high prices. The Draghi Report proposes a reform of the EU energy markets, where the

4 See Christine Lagarde's speech at the European Banking Forum on 21 November 2025 (<https://orf.at/stories/3412232/>; accessed 15 May 2026).

merit order principle leads to inflated prices, and accelerated decarbonization. Though both proposals are straightforward in their economic logic, implementation is progressing too slowly. We agree that the only long-term solution to effectively resolve both problems is the accelerated shift to renewables, though we think the report's confidence in the private sector supplying the necessary investment is not supported by the facts (Christophers 2025). Economic remedies, such as the recently implemented “Industriestrompreis” in Germany (also planned in Austria), i.e. a subsidized cap on energy prices for energy-intensive industries, will bring short-term relief at best, but will not solve the underlying problem (Südekum/Weichenrieder 2023). Instead, a massively scaled-up EU investment programme for renewable energy, with a focus on solar, wind, geothermal and green hydrogen, will be pivotal. At the same time, the electricity grids must be expanded quickly and the gas grids must be dismantled or converted. Battery and pumped storage, flexibilities and digitalization must be systematically integrated in the energy system. Energy storage, smart grids, e-mobility with the integration of charging infrastructure and vehicles as flexible storage, as well as flexibly controllable power plants and digital platforms for intelligent networking and control, must be enforced. Given the higher prices for renewable energy in Europe and because of private capital's insufficient and declining interest in investing in renewables and transforming the energy system, a public funding preference should be given to not-for-profit companies, e.g. public companies or energy cooperatives at local, regional or national levels, while preferential guarantees and loans should be provided widely through the EIB. The next EU financial framework should provide greater support for trans-European energy grids (Raza et al. 2026). The shift to renewable energy sources will not only lower energy prices, but also provide the basis for the sustainable transformation of energy-intensive industries (such as steel, cement or chemicals).

5. Conclusion

In this paper, we have scrutinized the recent debate on the need for promoting European competitiveness, as prominently diagnosed by the Draghi Report. By disaggregating the overall academic and policy-oriented debate on competitiveness into three distinct strands – market share-focused competitiveness, productivity-focused competitiveness, and beyond-GDP competitiveness – we then performed a descriptive statistical analysis of competitiveness indicators for both the European Union and the United States. Our assessment concludes that by and large the state of EU competitiveness does not appear as bleak as is insinuated by both the Draghi Report and the recent public discourse. Nevertheless, specific challenges, particularly with respect to innovation and energy, need to be addressed.

Notwithstanding its conceptual flaws and partially problematic policy proposals, the main problem with the Draghi Report is in our view its selective interpretation and one-sided implementation by European policymakers. Instead of a productivity-oriented competitiveness agenda, the prevailing focus on across-the-board deregulation, aiming at cost savings for companies, adheres to an outdated market share-focused view and will do little to increase economic productivity and foster innovation in the European economy. Instead, what is needed is a policy agenda focused on promoting domestic sources of productivity and innovation, without neglecting sustainability and beyond-GDP competitiveness. This will have to involve both supply-side and demand-side measures. On the supply side, structural reform steps towards leveraging the continental size of the European market must be combined with the upward convergence of social and environmental standards and a much more comprehensive industrial policy agenda (see e.g. Raza et al. 2025). On the demand side, massive public investment in the green and digital transformation will be indispensable (Heimberger/Lichtenberger 2023; Skyrman 2024). Not only will this necessitate the issuance of common European public debt and a substantial increase in the EU budget, but it must be implemented via a system of public development banks in the EU. Given rampant financialization, short-termism and the risk aversion of private financial markets, we disagree with the Draghi Report in that we believe a fully integrated European capital markets union will do little to meet investment needs, while potentially exacerbating systemic financial risks by e.g. reintroducing large-scale securitization (see also Bezemer/Sanders 2026).

Considering the long-time resistance of the corporate and, in particular, the financial sector to a more fundamental reform of the fiscal and financial framework, and the mounting opposition to the European Green Deal, the return of European politics to a competitiveness agenda may not be surprising. Paradoxically, the EU has returned to a market share-focused view of competitiveness that prioritizes regulatory cost-cutting. Yet the geopolitical shifts towards protectionist trade policies render such a strategy self-defeating. Prominent policymakers like Mario Draghi and Christine Lagarde have apparently understood this. The question is, if and when European politics will follow.

ACKNOWLEDGEMENTS

We are grateful to two anonymous reviewers for helpful comments and valuable suggestions.

REFERENCES

- Aiginger, Karl (2006).** Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities. *Journal of Industry, Competition and Trade* 6 (2), 161–177. <https://doi.org/10.1007/s10842-006-9475-6>
- Aiginger, Karl/Bärenthaler-Sieber, Susanne/Vogel, Johanna (2013).** Competitiveness under New Perspectives. WWForEurope Working Paper.
- Aiginger, Karl/Vogel, Johanna (2015).** Competitiveness: from a misleading concept to a strategy supporting Beyond GDP goals. *Competitiveness Review* 25 (5), 497–523. <https://doi.org/10.1108/CR-06-2015-0052>
- Barden, Nicolas/Beran, Sarah/Ertl, Michael/Witzani-Haim, Daniel (2024).** Wie geht's dem Standort? Wettbewerbsfähigkeit und Wohlstand in Österreich. *Wirtschaft und Gesellschaft* 50 (2), 5–17. <https://doi.org/10.59288/wug502.257>
- BEA (2025a).** Components of Value Added by Industry. <https://apps.bea.gov/iTable/?reqid=1603> (5.2.2026).
- BEA (2025b).** Gross Output by Industry. <https://apps.bea.gov/iTable/?reqid=1603> (5.2.2026)
- BEA (2025c).** Table 3.1ESI. Current-Cost Net Stock of Private Fixed Assets by Industry. <https://apps.bea.gov/iTable/?ReqID=10&step=2> (5.2.2026).
- BEA (2025d).** Table 6.2D. Compensation of Employees by Industry. <https://apps.bea.gov/iTable/?reqid=19> (5.2.2026).
- BEA (2025e).** Value added by Industry. <https://apps.bea.gov/iTable/?reqid=1603> (5.2.2026).
- Beck, Martin (2020).** Arbeitskosten und Wettbewerbsfähigkeit im EU-Vergleich 2000 bis 2019. *WISTA – Wirtschaft und Statistik* 2020 (5), 19–32.
- Beyfuß, Jörg/Grömling, Michael/Schäfer, Holger (2002).** Konjunkturprognose 2003. *IW-Trends* 2002 (4), 1–37.
- Bezemer, Dirk/Sanders, Mark (2026).** Eine andere Sichtweise auf die europäische Kapitalmarktunion. *Makroskop*. <https://makroskop.eu/112026/eine-andere-sichtweise-auf-die-europaische-kapitalmarktunion/> (15.5.2026)
- Blanchard, Olivier (2004).** The Economic Future of Europe. *Journal of Economic Perspectives* 18 (4), 3–26. <https://doi.org/10.1257/0895330042632735>
- BLS (2025).** Annual hours worked and employment: detailed industries. <https://www.bls.gov/productivity/tables/hours-employment-detailed-industries.xlsx> (5.2.2026).
- Boltho, A. (1996).** The assessment: international competitiveness. *Oxford Review of Economic Policy* 12 (3), 1–16. <https://doi.org/10.1093/oxrep/12.3.1>
- Brück, Tilman/Uhlendorff, Arne/Woweries, Malte (2004).** Lohnkosten im internationalen Vergleich. *DIW Wochenbericht* 71 (14), 161–169.
- BusinessEurope (2024).** Energy and Climate Transition: How to Strengthen the EU's Competitiveness. https://www.busineurope.eu/wp-content/uploads/2025/02/2024-07-04_-_business-europe_policy_recommendations_energy_and_climate_transition-1c0-1.pdf (08.05.2026).
- Buzan, Barry/Wæver, Ole/Wilde, Jaap de (1998).** *Security: a new framework for analysis*. Boulder, CO: Lynne Rienner.
- Camagni, Roberto (2002).** On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading? *Urban Studies* 39 (13), 2395–2411. <https://doi.org/10.1080/0042098022000027022>
- Christophers, Brett (2025).** *The price is wrong: why capitalism won't save the planet*. London/New York: Verso.
- Collignon, Stefan (2008).** *Forward with Europe: A democratic and progressive reform agenda after the Lisbon Strategy*. Internationale Politikanalysen, Berlin: Friedrich Ebert Foundation.

Copeland, Paul/Papadimitriou, Dimitris (eds.) (2012). The EU's Lisbon strategy: Evaluating success, understanding failure. Palgrave Studies in European Union Politics. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

de Buck, Philippe/Strube, Jürgen (2004). Play to Win. Brussels: UNICE.

Delgado, Mercedes/Ketels, Christian/Porter, Michael/Stern, Scott (2012). The Determinants of National Competitiveness. In: NBER Working Paper Series.

Draghi, Mario (2024a). Europe: Back to Domestic Growth. CEPR Policy Insight No. 137.

Draghi, Mario (2024b). The future of European competitiveness. Part A | A competitiveness strategy for Europe. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Draghi, Mario (2024c). The future of European competitiveness. Part B | In-depth analysis and recommendations. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Duval, Guillaume (2025). Europe's Self-Inflicted Wound: The Corporate Responsibility Retreat. Social Europe. <https://www.socialeurope.eu/europes-self-inflicted-wound-the-corporate-responsibility-retreat> (15.12.2025).

Edler, Jakob/Matt, Mireille/Polt, Wolfgang (eds.) (2025). Transformative Mission-Oriented Innovation Policies: Revisiting the Role of Science, Technology and Innovation in Society. 1st ed. Eu-SPRI Forum on Science, Technology and Innovation Policy Series. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

European Commission (2025a). A Competitiveness Compass for the EU. Communication from the European Commission, COM(2025) 30 final.

European Commission (2025b). Dashboard for energy prices in the EU and main trading partners 2024. https://energy.ec.europa.eu/data-and-analysis/energy-prices-and-costs-europe_en (19.06.2025).

European Commission (2025c). Energy prices and costs in Europe. https://energy.ec.europa.eu/data-and-analysis/energy-prices-and-costs-europe_en (15.12.2025).

European Commission (2025d). The Single Market: Our European home market in an uncertain world. A Strategy for making the single market simple, seamless and strong. Communication from the European Commission, COM(2025) 500 final.

European Commission (2025e). Commission simplifies rules on sustainability and EU investments, delivering over €6 billion in administrative relief. Press release, 26 Feb 2025. Brussels.

Eurostat (2026a). Capital stocks by industry (NACE Rev.2) and detailed asset type. https://doi.org/10.2908/NAMA_10_NFA_ST

Eurostat (2026b). Employment by detailed industry (NACE Rev.2) – national accounts. https://doi.org/10.2908/NAMA_10_A64_E

Eurostat (2026c). Gross value added and income by detailed industry (NACE Rev.2). https://doi.org/10.2908/NAMA_10_A64

Eurostat (2026d). Producer prices in industry, total – annual data. https://doi.org/10.2908/STS_INPP_A

Eurostat (2026e). Symmetric input-output table at basic prices (industry by industry). https://doi.org/10.2908/NAIO_10_CP1750

Eurostat (2025). BERD by NACE Rev. 2 activity. https://doi.org/10.2908/RD_E_BERDINDR2

Eurostat/OECD (2025). GERD by sector of performance and source of funds. https://doi.org/10.2908/RD_E_GERDFUND

Ey, Frank (2025). EU-Binnenmarktstrategie: Rückbau von Beschäftigten- und Verbraucher:innenstandards droht. A&W Blog. <https://www.awblog.at/Europa/EU-Binnenmarktstrategie> (15.12.2025).

Heimberger, Philipp/Lichtenberger, Andreas (2023). RRF 2.0: A Permanent EU Investment Fund in the Context of the Energy Crisis, Climate Change and EU Fiscal Rules (Policy Notes and Reports No. 63). Vienna: Vienna Institute for International Economic Studies.

IMD (1994). IMD World Competitiveness Yearbook 1994. Lausanne.

Kaczmarczyk, Patrick (2025). The Competitiveness Obsession. Questioning promises of growth. Bonn: Friedrich Ebert Foundation.

Krugman, P. (1996). Making sense of the competitiveness debate. *Oxford Review of Economic Policy* 12 (3), 17–25. <https://doi.org/10.1093/oxrep/12.3.17>

Krugman, Paul (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs* 73 (2), 28. <https://doi.org/10.2307/20045917>

Lenton, Timothy M./Armstrong MacKay, David I./Loriani, Sina/Abrams, Jessy F./Lade, Steven J./Donges, Jonathan F./Milkoreit, Manjana/Powell, Tom/Smith, Steven R./Zimm, Caroline/Buxton, Joshua E./Bailey, Emma/Laybourn, Laurie/Ghadiali, Ashish/Dyke, James G. (2023). The Global Tipping Points Report 2023. Exeter: University of Exeter. <https://report-2023.global-tipping-points.org/> (15.5.2026).

Letta, Enrico (2024). Much more than a market – Speed, Security, Solidarity: Empowering the Single Market to deliver a sustainable future and prosperity for all EU Citizens. <https://www.consilium.europa.eu/media/ny3j24sm/much-more-than-a-market-report-by-enrico-letta.pdf> (15.05.2025).

Mazzucato, Mariana/Kattel, Rainer (2025). Mission-oriented innovation policies in Europe: From normative to epistemic turn? London: UCL Institute for Innovation and Public Purpose.

Mazzucato, Mariana/Rodrik, Dani (2023). Industrial Policy with Conditionalities: A Taxonomy and Sample Cases. Working Paper Series. UCL Institute for Innovation and Public Purpose.

Mazzucato, Mariana/Spanó, Eduardo/Wainwright, Dan (2025). Rethinking the economics of public procurement: Towards a mission-oriented economic approach (Working Paper Series (IIPP WP 2025-08)). London: UCL Institute for Innovation and Public Purpose.

Meyer-Erdmann, Marcus/Hoffmann, Aline (2025). How a 28th company law regime jeopardises workers' rights (ETUI Policy Brief 2025.05). Brussels: European Trade Union Institute.

OECD (2025a). Historical population data. <https://data-explorer.oecd.org/> (16.1.2026).

OECD (2025b). Material flow accounts. <https://data-explorer.oecd.org/> (17.1.2026).

OECD (2015). Frascati Manual 2015: Guidelines for Collecting and Reporting Data on Research and Experimental Development. The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities. Paris: OECD.

OECD (1992). Technology and the economy: The key relationships. Paris: OECD.

Office of Management and Budget (2022). North American Industry Classification System: United States, 2022.

Oughton, Christine/Whittam, Geoff (1997). Competition and Cooperation in the Small Firm Sector. *Scottish Journal of Political Economy* 44 (1), 1–30. <https://doi.org/10.1111/1467-9485.00042>

Pilat, Dirk (2024). Climate Change and Productivity: Exploring the Links. Productivity Insights Paper No. 032, The Productivity Institute.

Porter, Michael E. (2004). Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index. In: *The Global Competitiveness Report 2003–2004*. New York: Oxford University Press, 29–56.

Porter, Michael E. (1998). The competitive advantage of nations. Riverside: Free Press.

Porter, Michael E./Delgado, Mercedes/Ketels, Christian/Stern, Scott (2008). Moving to a New Global Competitiveness Index. In: Porter, Michael E./Schwab, Klaus (eds.): *The Global Competitiveness Report 2008–2009*. Geneva: World Economic Forum, 43–64.

Produktivitätsrat (2023). Produktivitätsbericht 2023: Nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit Österreichs. Vienna.

Raza, Werner/Schlager, Christa/Skyrman, Viktor/Soder, Michael (eds.) (2026). Progressive Industrial Policy in the European Union. London: Routledge, Taylor & Francis Group.

Raza, Werner/Schlager, Christa/Skyrman, Viktor/Soder, Michael (2025). Industrial Policy in the European Union: Towards A Progressive Agenda. Brussels: Austrian Foundation for Development Research and Social Europe.

Saint-Paul, Gilles (2004). Did European Labor Markets Become More Competitive in the 1990s? Evidence from Estimated Worker Rents. In: IZA Discussion Papers 1067.

Seillière, Ernest-Antoine (2006). Delivering on Trade & Competitiveness. <https://www.businesseurope.eu/sites/buseur/files/media/imported/2006-01625-EN.pdf> (19.3.2025).

Skyrman, Viktor (2024). Industrial Policy, Progressive Derisking, and the Financing of Europe's Green Transition (Working Paper No. 78). Vienna: Austrian Foundation for Development Research. <https://doi.org/10.60637/2024-wp78>

Stern, Nicholas/Stiglitz, Joseph E. (2023). Climate change and growth. *Industrial and Corporate Change* 32 (2), 277–303. <https://doi.org/10.1093/icc/dtad008>

Südekum, Jens/Weichenrieder, Alfons (2023). Pro: Was für den Industriestrompreis spricht. *Wirtschaftsdienst* 103 (8), 506–507. <https://doi.org/10.2478/wd-2023-0142>

Trichet, Jean-Claude (2008). Current challenges for the euro area. *BIS Review*. <https://www.bis.org/review/r081030b.pdf> (19.3.2025).

Trinomics (2025). Study on energy prices and costs: Evaluating impacts on households and industry: 2024 edition. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

UNDP (2025). Human Development Report: All composite indices and components time series (1990–2023). https://hdr.undp.org/sites/default/files/2025_HDR/HDR25_Composite_indices_complete_time_series.csv (21.8.2025).

Voinescu, Razvan/Moisoiu, Cristian (2015). Competitiveness, Theoretical and Policy Approaches: Towards a More Competitive EU. *Procedia Economics and Finance* 22, 512–521. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00248-8](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00248-8)

von der Leyen, Ursula (2024). Europe's Choice: Political Guidelines for the Next European Commission 2024–2029. Strasbourg.

WIPO (2026). Intellectual property rights: Patent grants by technology. <https://www3.wipo.int/ipstats/ips-search/patent> (16.1.2026).

World Bank (n.d.). GDP, PPP (constant 2021 international US \$). <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.KD> (17.1.2026).

Wirtschaftswunder oder Keynes?

REZENSENT:IN

Ewald Nowotny*

WERK

Backhaus, Jürgen G./Chaloupek, Günther/Frambach, Hans A. (Hg.) (2025).
Post-war Keynesianism in Germany and Western Europe.

Cham, Switzerland, Springer Nature. 225 Seiten. Gebundenes Buch. 186,99 EUR.

ISBN 978-3-032-00497-0

ZUSAMMENFASSUNG

Das Buch ist erschienen in der Reihe „The European heritage in economics and social sciences“, die sich die Aufgabe stellt, deutschsprachige wirtschaftswissenschaftliche Entwicklungen englisch-sprachigen Interessierten zugänglich zu machen. Der vorliegende Band gibt einen Überblick über die Rezeption der Ansätze von Keynes in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg in den deutschsprachigen Ländern sowie in Norwegen. Dies wird dargestellt anhand des Wirkens wichtiger Ökonomen dieser Zeit, wie Erich Schneider, Andreas Paulsen und Karl Schiller in Deutschland, Kurt Rothschild in Österreich und Gottfried Bombach in der Schweiz, wobei im Falle Österreichs auch speziell auf Ökonomen eingegangen wird, die aus dem erzwungenen Exil zurückkehrten.

DOI

10.59288/wug522.127-134

* **Ewald Nowotny:** Univ.-Prof. i. R., Gouverneur der OeNB 2008–2019
Kontakt: ewald.nowotny@gmail.com

Der obige Titel orientiert sich am Buchtitel des 1963 erschienenen Werkes „Wirtschaftswunder oder keines?“ des damaligen AK-Ökonomen Teddy Prager, der nach dem erzwungenen Exil eine neue geistige Heimat in der volkswirtschaftlichen Abteilung der AK gefunden hatte. Die zentrale Aussage dieses Buches war, dass – entgegen der allgemeinen Einschätzung – der Wirtschaftsaufschwung der Nachkriegszeit eben nicht (primär) der Freisetzung unternehmerischen Denkens im Rahmen der „Sozialen Marktwirtschaft“ zu verdanken war, sondern der raschen Umsetzung keynesianischer Konzepte.

Das vorliegende Buch, mit herausgegeben von Günther Chaloupek, dem verdienstvollen früheren Leiter der volkswirtschaftlichen Abteilung der AK, hat eine Vielzahl von Ökonomen in Erinnerung gebracht, darunter eben auch heute weitgehend vergessene Personen wie den liebenswürdigen und bescheidenen Teddy Prager.

Ich selbst hatte das Glück, in den 1960er- und 1970er-Jahren als Assistent von Professor Kurt Rothschild mit den im rezensierten Buch geschilderten Entwicklungen persönlich eng verbunden zu sein. Ich habe das vorliegende Buch daher mit großen Erwartungen in Empfang genommen – und meine Erwartungen wurden nicht enttäuscht. Das Buch liefert einen fundierten Überblick über Entwicklung und Einfluss des keynesianischen Denkens im Europa der Nachkriegszeit, wobei vor allem die Entwicklung in Deutschland und Österreich behandelt wird, mit einem kleinen Exkurs zu Skandinavien (insofern ist der Titel des Buches „Postwar Keynesianism in Germany and Western Europe nicht ganz glücklich gewählt). Wohl aber ist der Ansatz, die Rolle des Keynesianismus anhand von Leben und Wirken wichtiger akademischer Forscher darzustellen, klug und weiterführend. Zum einen zeigt sich die Vielfalt der Formen, in denen Keynesianismus in Forschung und Lehre rezipiert wurde. Zum anderen gibt die Darstellung der persönlichen Entwicklung der angeführten Ökonomen (es handelt sich dabei – mit einer Ausnahme – der Zeit entsprechend nur um Männer) auch Hinweise auf die vielfältigen geschichtlichen und politischen Einflüsse, die in der akademischen Welt der Nachkriegszeit gewirkt haben.

Die Herausgeber des Bandes sehen das Ende der „keynesianischen Periode“ mit dem Zusammenbruch der Bretton-Woods-Ordnung um die Jahre 1971/72 und den damit zum Teil verbundenen Ölshocks der Jahre 1973 und 1979/80. In der Folge kam es dann international zu lang anhaltenden Stagflationsentwicklungen. Dies habe den Weg geöffnet für die Dominanz alternativer wirtschaftswissenschaftlicher und politischer Konzeptionen, insbesondere in Form des Monetarismus.

Nun ist es richtig, dass eine Stagflationskonstellation – ein gleichzeitiges Auftreten von hoher Arbeitslosigkeit und hoher Inflation – einer simplen Sicht eines keynesianischen Modells strikt widerspricht. Diese simple Sicht sieht Inflation als ausschließlich nachfragebestimmtes Phänomen. Eine angebotsbestimmte Inflation, wie einen Ölpreisschock, durch restriktive Nachfragepolitik, speziell restriktive Geldpolitik zu bekämpfen bedeutet einen „langen Bremsweg“ und führt daher über erhebliche Zeiträume zu Stagflation – mit den entsprechenden hohen

gesamtwirtschaftlichen Kosten. Keynes (1940) selbst ist auf diese Problematik speziell in seiner Studie „How to Pay for the War“ eingegangen und hat für direkte Eingriffe auf der Angebotsseite, speziell durch Rationierung, plädiert. In Österreich ist dies in der Phase des „Austro-Keynesianismus“ zum Teil auch befolgt worden, z. B. durch Einführung autofreier Tage oder Formen der Energieeinsparung. Eine kleine offene Volkswirtschaft ist aber selbstverständlich primär extern bestimmt.

Bei den im vorliegenden Band behandelten „keynesianischen“ Ökonomen werden Erich Schneider (Chapter 2), Andreas Paulsen (Chapter 3) und Erich Preiser (Chapter 6) für den akademischen Bereich als speziell einflussreich hervorgehoben. Ich muss allerdings gestehen, dass ich als Student den anregenden Paul Samuelson dem staubtrockenen Erich Schneider vorgezogen habe. Aus enger fachlicher und auch persönlicher Verbindung mit Kurt Rothschild ergab sich für die Ökonomen der Uni Linz ein enger Austausch mit den „Baslern“. Der im Buch besprochene Hajo Riese (Chapter 7) kam ja von der Uni Basel als Ordinarius nach Linz (und zog dann weiter an die FU Berlin). Vor allem fruchtbar war aber der Austausch mit dem im Buch eingehend geschilderten Professor Gottfried Bombach (Chapter 5). Bombach brachte in die keynesianische Diskussion vor allem die Wachstumsperspektive ein und zeigte die möglichen Zielkonflikte zwischen hohem Wirtschaftswachstum, Preisstabilität und „fairer“ Einkommensverteilung. Für ihn ergab sich daraus die Notwendigkeit, dass sich die Gewerkschaften neben Fragen der Lohnpolitik auch für eine stärkere Kapitalbeteiligung der unselbstständig Beschäftigten einsetzen sollten (siehe z. B. Bombach 1959). Die damals, speziell auch in Schweden, intensiv geführte Diskussion über „Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand“ hat freilich zu keinen nachhaltigen Ergebnissen geführt. Immerhin gibt es in Österreich einige wenige Beispiele in dieser Richtung. Von besonderer Bedeutung ist dabei die erfolgreiche – vor allem strategisch orientierte – starke Aktionär:innens-tellung der Arbeitnehmer:innen bei der voestalpine Linz.

Von speziellem – auch weiterführendem – Interesse ist die Studie von Reinhard Neck, Professor an der Universität Klagenfurt, über Karl Schiller als Ökonomen und Politiker (Chapter 4). Schiller war nach Kriegsende Mitglied der SPD geworden und wirkte seit 1947 als Professor am Institut für Weltwirtschaft in Hamburg. Er sah seine Rolle als die eines „aufgeklärten Technokraten“, der sich bemühte, keynesianische Positionen in die wirtschaftspolitische Diskussion einzubringen. Die deutsche Wirtschaftspolitik der Nachkriegszeit war ja dominiert vom – zunächst durchaus erfolgreichen – Konzept der „Sozialen Marktwirtschaft“ (mit großem „S“, d. h. „Sozial“ als Aufgabe, nicht als Charakterisierung der Marktwirtschaft). Theoretische Grundlage war das von der „Freiburger Schule“ unter Walter Eucken entwickelte, stark legalistisch orientierte Konzept der „Ordnungspolitik“.

Schillers Zielsetzung war nun – in seinen Worten – „die Verbindung der Keynesianischen Botschaft mit dem Freiburger Imperativ“ (Schiller 1964); dies nicht unähnlich der von Paul Samuelson (1948 ff.) in seinem weltweit prägenden Lehrbuch vertretenen „neoklassischen Synthese“, der Verbindung von marktbestimmter Mikroökonomie und keynesianisch stabilisierter Makroökonomie. Schillers große

Stunde kam, als die SPD in Deutschland erstmals in Regierungsverantwortung kam und er als Wirtschaftsminister und später zusätzlich als Finanzminister wirken konnte. Es gelang ihm, die Rezession 1966/67 durch den Einsatz keynesianischer Instrumente zu überwinden. Weiters gelang es ihm 1967, mit dem „Stabilitätsgesetz“ die bis heute wohl direkteste Übertragung keynesianischer Perspektiven durchzusetzen.

Schiller – wie auch später der keynesianisch orientierte Bundeskanzler Helmut Schmidt – bekam freilich zunehmend Schwierigkeiten mit seiner eigenen Partei. Die „Neue Linke“ in den späten 1960er- und frühen 1970er-Jahren führte auch in der SPD im Bereich der Wirtschaftspolitik zu einer neuen Betonung marxistischer Ansätze und erschwerte damit die Bildung einer kohärenten Wirtschaftspolitik. Schiller, persönlich kein einfacher Charakter, reagierte darauf mit seinem Rückzug aus der Politik. Wie Neck in seinem Beitrag zeigt, sind Schillers Erfahrungen nicht untypisch für die Probleme einer empirisch-pragmatisch orientierten sozialdemokratischen Wirtschaftspolitik in Deutschland: eingezwängt zwischen starrer – auch von Sonderinteressen bestimmter – Ordnungspolitik und ideologisch aufgeladenen, aber oft nicht mehrheitsfähigen Positionen.

In einem klugen und fundierten Beitrag (Chapter 8) beschreibt Hagen Krämer, Professor an der Hochschule Karlsruhe und Vorsitzender der Keynes-Gesellschaft, Kurt Rothschild als „innovativen, pluralistischen post-Keynesianischen Ökonomen“ (139 f.). Und in der Tat ist das weite Spektrum von Rothschilds Forschungsinteressen und methodischen Grundlagen nicht einfach in einem einzelnen Beitrag zu erfassen. Als durchgehendes Charakteristikum sieht Krämer die Verbindung von politischen und sozialen Aspekten mit theoretisch und empirisch fundierten volkswirtschaftlichen Analysen.

Krämer stellt diesen Ansatz eingehend dar in Bezug auf Rothschilds Arbeiten zu Lohnentwicklung und Einkommensverteilung. Von besonderer aktueller Bedeutung ist dabei die Verknüpfung von (quasi) monopolistischer Marktmacht und der Tendenz zu massiv wachsender Ungleichheit der Einkommensverteilung. Rothschild war – und ist – ja einer der wenigen Ökonomen, die sich analytisch und empirisch mit unterschiedlichen Dimensionen von wirtschaftlicher Macht beschäftigen.

Ein speziell „keynesianischer“ Aspekt von Rothschilds Arbeit ist die zentrale Beachtung von Unsicherheit im keynesianischen Sinn. Das Wirtschaftsgeschehen wird aus dieser Sicht als eine Abfolge von wirtschaftlichen Ungleichgewichten gesehen – im Gegensatz zum grundlegenden neoklassischen Modell einer „Gleichgewichts-Ökonomie“. Diese keynesianische Perspektive einer – trotz beachtlicher Dynamik – immanenten Instabilität eines „freien“ kapitalistischen Wirtschaftssystems hat auch dazu geführt, dass Rothschild in seinen makroökonomischen Analysen auch stets die Möglichkeit von Wirtschaftskrisen mit in Betracht zog; dies im Gegensatz zu vielen Ökonomen, die immer wieder vom „plötzlichen“ Auftreten von Wirtschaftskrisen überrascht waren – und es in Zukunft wohl auch sind. Ein besonderes Gewicht in Bezug auf Krisenphänomene legt er dabei, motiviert durch

seine gesellschaftspolitische Sensibilität, auf die Entwicklung der Arbeitslosigkeit und verwahrt sich gegen neoklassische Ansätze, Arbeitslosigkeit als mikroökonomisches Phänomen „wegzudefinieren“.

Rothschilds „multiparadigmatischer Ansatz“ war nicht geeignet, eine theoriebezogene „Schule“ zu begründen. Wohl aber hat er nachhaltige Wirkung durch den von ihm vertretenen Problemlösungsansatz, charakterisiert durch fundierte empirische Analyse, verbunden mit der Bereitschaft zu einer gesamtgesellschaftlichen Perspektive.

In diesem Sinn spielt Rothschild auch eine wichtige Rolle in der eingehenden Beschreibung der nach dem Krieg nach Österreich zurückgekehrten vertriebenen Ökonomen, die Günther Chaloupek im vorliegenden Band liefert (Chapter 9). Schon als junger Ökonom im englischen Exil befasste sich Rothschild mit der Frage der „wirtschaftlichen Lebensfähigkeit“ Österreichs. Entgegen dem Pessimismus, der die Entwicklung der Ersten Republik vergiftet hatte, sah Rothschild schon früh positive Entwicklungsmöglichkeiten – und ist für diesen Optimismus auch in seiner Lebenspraxis (nicht zur Freude seiner Familie) schon 1947 durch seine Rückkehr ins verarmte und zerstörte Wien eingestanden.

Der überaus interessante Beitrag von Günther Chaloupek gibt zunächst einen Überblick über den in vieler Hinsicht problematischen Stand der Wirtschaftswissenschaft in Österreich vor 1938. Nicht zuletzt war die – obwohl von vielen akademischen Ökonomen empfohlen – mangelnde Bereitschaft, den Wirtschaftskrisen dieser Zeit entgegenzuwirken, eine wesentliche (wenn auch nicht die einzige) Ursache für die mangelnde politische Widerstandskraft Österreichs gegenüber Deutschland, wo – freilich durch Rüstungskonjunktur – bereits Vollbeschäftigung herrschte. Die „keynesianische“ Entschlossenheit des Nachkriegs-Österreich, diesen Fehler nicht zu wiederholen, ist jedenfalls als Beispiel dafür zu registrieren, dass Politik doch manchmal – zumindest für einige Zeit – fähig ist, aus der Geschichte zu lernen.

Etwa 100 Ökonom:innen mussten Österreich verlassen, zum Teil auch schon vor 1938 als Reaktion auf die politische und wirtschaftliche Perspektivlosigkeit des „Ständestaates“. Chaloupek gibt einen verdienstvollen Überblick über das Schicksal vieler dieser Emigrant:innen in den USA und in Großbritannien. Es waren dann überwiegend Emigrant:innen, die nach Großbritannien ausgewandert bzw. geflohen waren, die nach Ende des Weltkrieges bereit waren, nach Österreich zurückzukehren. Chaloupek beschreibt eindrucksvoll das jämmerliche Verhalten der österreichischen Universitäten gegenüber diesen hoch qualifizierten Ökonom:innen. So konnten international anerkannte Ökonomen wie Kurt Rothschild oder Josef Steindl erst sehr spät (1966) oder gar nicht eine Stellung in der akademischen Lehre erlangen.

Eine Wirkungsstätte für diese Ökonom:innen – und damit auch eine seriöse Beschäftigung mit dem Werk von J. M. Keynes – ergab sich zunächst nur im Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung und wenig später dann in der neu aufgebauten Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer. Günther

Chaloupek, selbst ein früherer Leiter dieser Abteilung, gibt einen verdienstvollen Überblick über prägende Persönlichkeiten aus den Pionierzeiten dieser Abteilung. Die eindrucksvolle Liste umfasst den zu Recht speziell gewürdigten Stefan Wirlander, Eduard März, Marika Szecsi, Philipp Rieger, Teddy Prager und eine Reihe anderer Namen.

Die wirtschaftswissenschaftliche Vorreiterrolle der Arbeiterkammer – und damit indirekt auch der Sozialdemokratie – veranlasste dann auch andere Institutionen, wie speziell die Bundeswirtschaftskammer, durch Heranziehen junger Ökonomen:innen nachzuziehen. Im Rahmen der Wirtschafts- und Sozialpartnerschaft war es dabei speziell der Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen, wo Expert:innen aus den Kammern, dem Wifo, den Ministerien und – vereinzelt – aus den Universitäten gemeinsam Konzepte für konkrete wirtschaftspolitische Problembereiche entwickelten.

Daraus (gefördert auch durch gemeinsame Studienreisen) entstand nicht nur gegenseitiges persönliches Verständnis, sondern auch ein gesellschaftspolitischer Grundkonsens – dies ein gewaltiger Fortschritt gegenüber den inhaltlichen und persönlichen Unvereinbarkeiten in der Zwischenkriegszeit. Aus einer Vielzahl von Gründen ist dieser Grundkonsens heute freilich viel schwächer geworden; dies nicht zuletzt, weil sich die wirtschaftspolitische Diskussion zunehmend von gemeinsamen Gremien zu medialen Frontstellungen zwischen „nahestehenden“ Thinktanks verlagert hat.

Beim Vergleich mit Deutschland zeigt Chaloupek die paradoxe Konstellation, dass in Deutschland keynesianisches Denken an den Universitäten stark, in der praktische Politik dagegen schwach verankert war, während in Österreich durch das intellektuelle Zurückbleiben der Universitäten qualifizierte Ökonomen:innen gezwungen waren, in Institutionen außerhalb der Universitäten zu arbeiten, damit aber wesentlich stärkeren Einfluss auf die wirtschaftspolitische Willensbildung gewannen. Ein Höhepunkt dieser Entwicklung war dann – als Reaktion auf die Ölkrisen der 1970er-Jahre – die Etablierung des eigenständigen Konzeptes des „Austrokeynesianismus“ als Synthese von keynesianischer Beschäftigungspolitik, monetaristischer Preisstabilisierung (via DM-Anbindung im Rahmen der „Hartwährungspolitik“) und langfristiger Strukturpolitik in Bezug auf Infrastrukturinvestitionen und Industriepolitik.

Das besprochene Buch enthält noch eine Fülle weiterer interessanter Analysen und Darstellungen, auf die aus Platzgründen hier leider nicht eingegangen werden kann. Als amüsantes Beispiel aus dem norwegischen Beitrag (Chapter 10) sei nur die Darstellung der – erfolglosen – Versuche genannt, John Maynard Keynes für sein Buch „The Economic Consequences of the Peace“ von 1919 den (vom norwegischen Parlament zu vergebenden) Friedens-Nobelpreis zu verschaffen.

Die Herausgeber des Buches haben der Versuchung widerstanden, die eingehende Darstellung des „Nachkriegs-Keynesianismus“ durch eine Analyse der derzeitigen Situation zu ergänzen. Einige kurze Anmerkungen aus meiner Sicht seien aber erlaubt: Hinsichtlich der makroökonomischen Analyse haben sich die in den

1980er- und 1990er-Jahren forcierten Gegenpositionen wie Monetarismus, rationale Erwartungen etc. als nicht überzeugend erwiesen. Wie etwa der frühere Präsident der US-Notenbank und Professor an der Princeton University Ben Bernanke in seinen Memoiren schreibt, stellt die „Neo-Keynesianische Synthese“ heute die grundlegende Position für makroökonomische Analysen dar – sowohl in der akademischen wie in der angewandten (z. B. Notenbank-) Forschung. Das bedeutet die Erkenntnis, dass Märkte auch längerfristige Ungleichgewichte aufweisen können, und die – für Keynes zentrale – Sicht, dass Rezessionen schädlich sind und es eines koordinierten Einsatzes von Geld- und Fiskalpolitik bedarf, um Vollbeschäftigung zu sichern.

In wirtschaftspolitischer Hinsicht war freilich in einem grundlegenden Bereich die „monetaristische Konterrevolution“ siegreich. Entgegen der oben angesprochenen zentralen keynesianischen Position einer wirtschaftspolitischen Gesamtverantwortung für das Erreichen der zentralen Ziele der Wirtschaftspolitik hat sich speziell in Europa eine Sicht der Vereinzelung durchgesetzt: Beschäftigung sei damit Sache der Tarifparteien, Preisstabilität eine ausschließliche Verantwortung der Notenbanken, Fiskalpolitik sei längerfristig unwirksam, weshalb sich die staatliche Wirtschaftspolitik auf Wettbewerbs- und Strukturpolitik zu beschränken habe. In der Weiterfolge der Preisschocks der vergangenen Jahrzehnte hat sich dann aus der Reihe wirtschaftspolitischer Zielsetzungen Preisstabilität als die dominante wirtschaftspolitische Zielsetzung ergeben. Zum Erreichen dieser Zielsetzung wurden dementsprechend die Notenbanken „in die Unabhängigkeit entlassen“.

In den EU-Verträgen und in den EZB-Statuten wird zwar subsidiär auch die Möglichkeit anderer wirtschaftspolitischer Zielsetzungen genannt, es besteht aber eine klare Priorität für die Zielsetzung Preisstabilität. Ebenso ist eine weitgehende Trennung von Geld- und Fiskalpolitik postuliert. In der wirtschaftspolitischen Praxis können sich dabei gerade im Euro-Raum erhebliche strategische Differenzierungen ergeben. Vom internationalen neokeynesianischen Mainstream im Sinn Bernankes geprägte Ökonom:innen – etwa der frühere EZB-Präsident Mario Draghi – bemühten sich innerhalb der vorgegebenen Regelungen um eine wirksame Abstimmung von Geld- und Fiskalpolitik (und verhinderten damit eine neue Weltwirtschaftskrise). Dies fand aber heftige Kritik, speziell von deutschen „ordnungspolitisch“ geprägten Ökonom:innen – bis hin zu Klagen beim deutschen Bundesverfassungsgericht.

Es wäre reizvoll, wenn sich die verdienten Herausgeber der hier besprochenen Publikation der Herausforderung annähmen, nach der instruktiven Darstellung des „Post-war Keynesianism“ auch die Rolle von keynesianischem Denken in späteren Phasen der Wirtschaftspolitik zu analysieren. Wie die interessante Arbeit der von Jürgen Kromphardt gegründeten „Keynes-Gesellschaft“ zeigt, besteht ja auch im deutschen Sprachraum eine Vielzahl von weiterführender akademischer Forschung. Jedenfalls gibt der vorliegende Band nicht nur eine umfassende und solide Darstellung der „Post-war“-Diskussion, er regt auch an, über viele Fragestellungen und Entwicklungen weiter nachzudenken und zu forschen. Das ist wohl das höchste Lob, das man einer akademischen Publikation spenden kann.

LITERATUR

- Bernanke, Ben S. (2015).** The Courage to Act. New York/London, Norton.
- Bombach, Gottfried (1959).** Preisstabilität, wirtschaftliches Wachstum und Einkommensverteilung. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik 95, 1–20.
- Erhard, Ludwig (1957).** Wohlstand für alle. München, Econ-Verlag.
- Keynes John Maynard (1919).** The Economic Consequences of the Peace. London, McMillan.
- Keynes John Maynard (1940).** How to Pay for the War. London, McMillan.
- Nowotny, Ewald (2026).** Austro-Keynesianismus. In: Gabriel Felbermayr (Hg.). 100 Jahre Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO). Festschrift. Wien.
- Prager, Theodor (1963).** Wirtschaftswunder oder keines? Zur politischen Ökonomie Westeuropas. Wien/Köln/Stuttgart/Zürich, Europa-Verlag.
- Samuelson, Paul S. (1948 ff.).** Economics. (Zahlreiche Auflagen, später mit W. D. Nordhaus.) New York, McGraw Hill.
- Schiller, Karl (1964).** Der Ökonom und die Gesellschaft. Das freiheitliche und das soziale Element in der modernen Wirtschaftspolitik. Stuttgart, Gustav Fischer.

Wirtschaftspolitik als „Kunst mit Wissen“

REZENSENT:IN

Stephan Schulmeister*

WERK

Bayer, Kurt (2024).

Wirtschaftspolitik. Kunst mit Wissen.

Herausgegeben von Walter Otto Ötsch.

Kritische Studien zu Markt und Gesellschaft, Band 16.

Marburg, Metropolis Verlag. 363 Seiten. Taschenbuch. 29,80 EUR.

ISBN 978-3-7316-1596-5

ZUSAMMENFASSUNG

Kurt Bayers Sammelband vereint 108 kompakte „Mini-Essays“, in denen der erfahrene Ökonom zentrale wirtschaftspolitische Probleme – von Staatsverschuldung über Klimakrise bis zur Macht der Finanzmärkte – prägnant analysiert. Statt tagesaktueller Themen beleuchtet er systemische Zusammenhänge und macht so Texte aus zwei Jahrzehnten zeitlos lesbar. Die sechs thematischen Kapitel verbindet ein roter Faden: die Dominanz neoklassischer Wirtschaftstheorie und der Finanzlobby als Wurzel wachsender Ungleichheit und ökologischer Krisen. Besonders wertvoll ist der Band für wirtschaftskritische Nicht-Ökonom:innen. Er liefert fundierte, alltagstaugliche Argumente gegen marktgläubige Mainstream-Mantras und zeigt induktiv, wie gute Wirtschaftspolitik gedacht werden kann.

DOI

10.59288/wug522.135–137

* **Stephan Schulmeister:** ehemaliger WIFO-Mitarbeiter
Kontakt: stephan.schulmeister@wifo-pens.at

Seine Bildungs- und Berufslaufbahn konfrontierte Kurt Bayer mit unterschiedlichsten Erfahrungen: Studium in Graz, Bologna und Maryland, wissenschaftlicher Mitarbeiter am WIFO (1971 bis 1995) und im Finanzministerium (bis 2012), dazwischen Executive Director bei der Weltbank in Washington (2002 bis 2004) und der European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) in London (2008 bis 2021).

Seit etwa 20 Jahren verarbeitet Bayer seine Erfahrungen auch in Form von Kurztexten von meist nur zwei bis drei Seiten, die er auf seinem Blog¹ publiziert: Jeder behandelt ein (Grund-)Problem, das in Medien und Politik gerade heftig diskutiert wird – wie etwa Ursache und Bekämpfung steigender Staatsverschuldung, die Herausforderungen der Umweltkrisen, der wachsende (und destabilisierende) Einfluss der Finanzmärkte, die (oft verhängnisvolle) Rolle der Mainstream-Ökonomen:innen, die zunehmende Ungleichheit in der Gesellschaft etc.

Es geht Bayer darum, die Essenz des jeweiligen Problems herauszuarbeiten, die konkreten Anlässe bzw. Umstände der jeweiligen Debatte, die darin verwickelten Personen etc. lässt er weg. Wenn er etwa die Griechenland im Zuge der Eurokrise aufgezwungene Sparpolitik diskutiert, kommen Angela Merkel oder Wolfgang Schäuble gar nicht vor – Bayer konzentriert sich auf das (systemische) Problem eines doppelten Defizits (Staat und Außenwirtschaft) im Rahmen einer Währungsunion, in der das „Leitland Deutschland“ permanent mehr exportiert, als es importiert („Exportweltmeister“).

Dieses Verfahren hat zwei Vorteile: Es ermöglicht eine prägnante Kürze der Texte (anders als der Autor würde ich sie nicht als „Kommentare“ bezeichnen, sondern als „Mini-Essays“), und man kann sie auch noch nach 20 Jahren als Denkanstöße lesen. Letzteres rechtfertigt es auch, diese „Mini-Essays“ in einem Buch von nahezu 300 Seiten zusammenzufassen.

Im Gegensatz zur Chronologie ihres Entstehens sind die 108 Einzelbeiträge im Buch nach inhaltlichen Schwerpunkten in sechs Kapitel gegliedert: Wirtschaftspolitik als Kunst (Kapitel 1), ihr Bezug zu weltweiten Entwicklungen (Kapitel 2) und zur Klimapolitik (Kapitel 3), ihre Verbesserung im Rahmen der EU (Kapitel 4), die Entwicklung der Finanzmärkte „vom Diener zum Herrn“ (Kapitel 5) und schließlich die Erneuerung von Österreichs Wirtschaftspolitik (Kapitel 6).

Da aufklärende Ökonomie die „großen“ Probleme und ihre Entwicklung nie isoliert untersucht, sondern in ihren Wechselwirkungen mit anderen Problemfeldern, stellen die sechs Abschnitte keine klar abgegrenzten „Schubladen“ dar. Auch bei den „Querverbindungen“ arbeitet Bayer bestimmte „rote Fäden“ heraus, welche den gemeinsamen „Nährboden“ für das Heranwachsen (scheinbar) sehr unterschiedlicher Probleme bilden, wie Finanzkrisen, Umweltverschlechterung, wirtschaftspolitischer Populismus, wachsende Ungleichheit und Vereinzelung.

Die wichtigsten dieser „querverlaufenden“ und daher „fundamentalen“ Zusammenhänge sind: der (Wieder-)Aufstieg der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie

1 Siehe <https://kurtbayer.wordpress.com/> (abgerufen am 15.04.2026).

(„Neoklassik“), welche mit der ökonomischen Realität nichts zu tun hat, die daraus abgeleiteten Empfehlungen für die Wirtschaftspolitik, die Vernachlässigung der langfristigen Entwicklung (natürliche Umwelt und sozialer Zusammenhalt) und damit auch der (normativen) Frage: In welcher Gesellschaft wollen/sollen wir leben? Und nicht zuletzt: die sich seit den 1970er-Jahren ausbreitende Macht der Finanzlobby, die auch durch die von ihr selbst verursachten Krisen bisher nicht eingedämmt werden konnte.

Wer würde/könnte/sollte von einer Lektüre des „Mini-Essay-Bands“ von Kurt Bayer am meisten profitieren? Profi-Ökonom:innen eher nicht: Die meisten von ihnen folgen dem Mainstream und werden sich nicht auf Bayers Sichtweisen und die damit verbundenen „kognitiven Dissonanzen“ einlassen. Viel größer ist die wachsende Zahl jener Nicht-Ökonom:innen, die an der Relevanz der herrschenden „Marktgläubigkeit“ grundsätzlich zweifeln oder sie sogar für die systemische Hauptursache der langfristigen Ausbreitung und Vertiefung der ökonomischen, sozialen, politischen und ökologischen Krisen halten.

Diesen Menschen fehlen vielfach konkrete Erklärungen der wichtigsten Probleme und umsetzbare Vorschläge zu ihrer Bekämpfung, gewissermaßen „stamm-tischtaugliche“ Argumente gegen die „Mantras“ der „Expert:innen“ über die Verbesserung des Wirtschaftsstandorts, die Verschlankung des Staates oder die Stärkung individueller Leistungsanreize. Genau das bietet Bayers Sammelband: Jeder „Mini-Essay“ geht von einem wichtigen Problem aus, erklärt in Grundzügen seine Entstehung und leitet daraus Vorschläge zu seiner Überwindung ab.

So lässt sich ökonomisches Denken und Argumentieren auf induktivem Weg erlernen (= vom Konkreten ausgehend), im Gegensatz zum deduktiven Ansatz der akademischen Ökonomie (= Ableitung von Aussagen aus abstrakten Modellen, ohne die empirische Relevanz ihrer Annahmen zu prüfen).

Kurt Bayers „Mini-Essays“ über Entstehung und Bekämpfung der Hauptprobleme der Wirtschaftspolitik öffnen Zugänge zu einer „guten“ Wirtschaftspolitik – also auch „Kunst mit Wissen“.

Broligarchie

REZENSENT:IN

Miriam Frauenlob*

WERK

Jaff, Aya (2026).

Broligarchie. Die Machtspiele der Tech-Elite und wie sie Fortschritt verhindert.

Berlin, Econ Verlag. 240 Seiten. Gebundenes Buch. 25,50 Euro.

ISBN 978-3-430-21212-0

ZUSAMMENFASSUNG

„Broligarchie“ befasst sich mit der Macht der Tech-Konzerne, den dahinterliegenden Ideologien sowie möglichen Alternativen. Im Zentrum stehen dabei vor allem die unsichtbare Herrschaft, die Unternehmen wie Amazon, Microsoft oder OpenAI durch ihre allumfassende Präsenz in der Bereitstellung digitaler Infrastruktur erreicht haben, und die vermeintliche Alternativlosigkeit privat verwalteter digitaler Infrastruktur. Aya Jaff schreibt dabei aus ihrer Rolle als „former Tech Bro“, wie sie sich selbst bezeichnet. Als Programmiererin verbrachte sie Jahre in der Tech-Branche und in der Welt des Silicon Valleys. Während sie vor wenigen Jahren selbst noch Tipps gab, wie man die Börse für sich entdecken kann, und als Gründerin bekannt war, liefert sie nun mit „Broligarchie“ eine Fundamentalkritik aus der Innenperspektive.

DOI

10.59288/wug522.139–143

* **Miriam Frauenlob:** Universität Duisburg-Essen
Kontakt: miriam.frauenlob@gmail.com

Im Maschinenraum der Tech-Industrie

Wenn Aya Jaff über die Tech-Industrie schreibt, dann macht sie das nicht mit der Distanz, die man von kritischen Sozialwissenschaftler:innen kennt, wenn sie sich mit einem Gegenstand befassen, den sie zu weiten Teilen kritisieren. Ganz im Gegenteil: Jaff schreibt über eine Industrie, in der sie selbst als junge Frau sozialisiert wurde und in der sie Karriere gemacht hat. „Broligarchie“ ist somit nicht nur eine Analyse, sondern auch eine Biografie. Mit diesem Teil steigt Jaff auch gleich ein und nimmt ihre Leser:innen mit in den Maschinenraum der Tech- Industrie.

„Broligarchie“ beginnt im Herzen der Tech-Branche, im Silicon Valley. Aya Jaff, aufstrebende Programmiererin, kommt mit einem Stipendium zu einem Bootcamp nach San Mateo, Kalifornien. Dort lernt sie unter anderem, wie sie mit einem „Pitch Deck“ Ideen für neue Start-ups Investor:innen schmackhaft macht. Neben Übungen, Vorträgen und Coding-Sessions stehen aber auch Initiierungsrituale auf dem Programm. Jeden Morgen werden Schwüre aufgesagt, am Ende soll man ein Huhn töten. Schnell wird klar: Hier geht es nicht nur darum, den jungen Menschen einige nützliche Skills beizubringen, sondern ihnen das „Mindset“ der Branche mitzugeben: groß denken, schnell agieren, Risiken eingehen, niemals aufgeben. Was beim Lesen zunächst wie ein seltsames, aber doch harmloses schlechtes Feriencamp wirkt, verbindet Jaff erfolgreich mit ihren späteren Erfahrungen in der Tech-Branche. Aya Jaffs Mentoren der 2010er-Jahre traten wenige Jahre später mit antidemokratischen Vorschlägen auf – etwa Steuersümpfe zu erschaffen –, trugen Bitcoin-Krawatten und näherten sich rechten und rechtsextremen Positionen an.

Jaffs Erfahrungen und ihr Einblick in die Tech-Branche zeigen eine Entwicklung, die vielen von uns erst in den letzten Jahren ins Bewusstsein gekommen ist. Seit Elon Musks „DOGE“ ist das Machtstreben der Tech-Milliardäre in aller Munde. Die Erfahrungen, die Jaff als junge Frau in den 2010er-Jahren im Silicon Valley machte, zeigen umso deutlicher, dass vieles davon schon lange angelegt war. „Broligarchie“ zeichnet diesen Aufstieg sehr genau nach.

Effizienz statt Demokratie

Freiheit, Fortschritt und Effizienz: Das sind die Schlagworte der „Tech-Bros“. Jaff gibt einen präzisen Einblick in das Mindset der „Broligarchen“. Schnell wird klar, wo ihre Einstellungen mit den grundlegenden Werten der Demokratie kollidieren – und dass diese Einstellungen immer schon eine gewisse Nähe zum Faschismus beinhalteten. Mit „Cyberlibertarismus“ bezeichnet Jaff die Ideologie, die hinter dem Machtstreben und der Faschisierung des Silicon Valleys steckt. Dabei bezieht sie sich auf den Literatur- und Kulturwissenschaftler David Golumbia, dessen posthum erschienenes Werk „Cyberlibertarianism“ sich genauer mit dieser Verbindung rechter Politik und Technologiebegeisterung befasst (Golumbia 2024).

Die Ideologie ist gekennzeichnet durch eine „fast religiöse Technikbegeisterung“ sowie ein Misstrauen gegenüber demokratischen Strukturen. Während anfangs – Jaff sieht den Ursprung der Ideologie in den 1960ern – ein subversives Element, geprägt von Hippie-Kultur, involviert war, entwickelte sich die ideologische

Basis der „Tech-Bros“ immer stärker in eine radikal-individualistische Richtung. Technik verspricht die Welt der Zukunft, während staatliche Kontrolle und Regulation als Feindbild dienen. Als Deckmantel dient dabei der Fortschrittsgedanke: Alles soll erlaubt sein und freies Geleit bekommen, solange es dem Fortschritt dient und neue Lösungen – effizientere Lösungen – bietet. Jaff beschreibt überzeugend, wie die Logiken, die im Cyberlibertarismus verankert sind, nicht weit weg sind von faschistischen Losungen. Dennoch differenziert sie zwischen Cyberlibertarismus, Faschismus und Endzeit-Libertarismus. Der genaue Faschismus-Begriff bleibt hier jedoch vage – ebenso die Frage der gesellschaftlichen Relevanz des Endzeit-Libertarismus auf der gleichen Ebene mit den anderen beiden Phänomenen. Dieser beschreibe einen „Rückzug ins Private und eine Ablehnung jeder kollektiven Verantwortung“. Allen drei Ideologien gemein ist jedoch – und hier ist Jaff überzeugend – das gemeinsame Feindbild von Staat, Demokratie und Regulierung.

„Broligarchie“ bleibt auf der Ebene der Ideologie eher Überblickswerk als eine tiefenpsychologische oder soziologische Analyse. Das ist auch gar nicht der Anspruch des Buches, dennoch bleiben Fragen offen – wie zum Beispiel, was denn nun den rapiden Aufstieg der cyberlibertären Ideologie begründet und was die präzisen Unterschiede zu anderen Ideologien ausmacht. Hier liefern andere Bücher, die sich in den letzten Jahren mit dem Thema befasst haben, befriedigendere Antworten – so etwa Quinn Slobodians und Ben Tarnoffs „Muskismus“ (Slobodian/Tarnoff 2026), das versucht, Elon Musk als Symbol eines neuen politischen Projekts und einer politökonomischen Entwicklung zu verstehen.

Von öffentlicher zu privater Infrastruktur

Während das Machtstreben Musks oder auch die antidemokratischen Aussagen von Peter Thiel heute vielen ein Begriff sind, liefert Jaff eine relevante Analyse der Mechanismen dahinter, die vielleicht weniger präsent, aber nicht weniger relevant sind. Besonders zentral ist dabei unser Umgang mit digitaler Infrastruktur – und der Einfluss, den sich die „Tech-Bros“ hier in den letzten Jahren geschaffen haben. Überzeugend ist „Broligarchie“ darin, ein zusammenhängendes Bild zu schaffen, das zeigt, wie abhängig wir alle von der digitalen Infrastruktur sind, die die „Tech-Bros“ geschaffen haben, und wie diese Risiken sozialisieren und Gewinne privatisieren. Das beginnt schon mit dem Verhältnis zwischen KI-Konzernen und Cloud-Services. Der KI-Hype steigert die Nachfrage nach Rechenzentren, deren Stromverbrauch jenem einer Kleinstadt nahekommt. Nur wenige große Firmen betreiben solche Rechenzentren. Gleichzeitig sind KI-Konzerne die einzigen, die die Leistung der Rechenzentren in diesem Umfang nachfragen. Dementsprechend groß ist die gegenseitige Abhängigkeit. Falls die Nachfrage einbricht, zahlen Haushalte und kleine Unternehmen die teure Infrastruktur. Die Rechenzentren haben oft nur kurzfristige Verträge mit den Energieanbietern und wälzen das Risiko somit auf diese ab.

Aber auch andere drastische Beispiele zeigen die Macht, die sich Tech-Konzerne in den letzten Jahren aufgebaut haben. Auch hier sind die Probleme ähnlich:

Intransparenz, Machtkonzentration und fehlende Verantwortung. Aya Jaff beschreibt den Einsatz von KI in der Kriegsführung, wo auf Grundlage eines unbekannten Algorithmus vermeintlich „objektive“ Ziele gewählt werden. Ähnlich ist die Situation beim Einsatz von KI im Bildungsbereich, wo in den USA ein Algorithmus Schüler:innen als unterschiedlich „gefährdet“ einsortiert, ohne die individuelle Situation zu betrachten. Die Anbieter solcher Algorithmen sind große Tech-Konzerne, oft mit Private-Equity-Firmen im Hintergrund. Auch der in Österreich eingesetzte „AMS-Algorithmus“ hat seinen Weg in Aya Jaffs kritische Analyse von digitalen Tools mit fehlender Kontrolle gefunden. Besonders die fehlende demokratische Kontrolle beim Einsatz solcher Programme sowie deren Black-Box-Charakter sind der Autorin ein Dorn im Auge. Durch ihren weit verbreiteten Einsatz haben Tech-Konzerne auch Einfluss im Bereich der kritischen und datenschutzrechtlich höchst heiklen Infrastruktur gefunden. So übernahm etwa 2023 der US-Konzern Oracle die Gesundheitsdateninfrastruktur des britischen National Health Service und hat damit Zugriff auf Daten von Millionen Patient:innen.

Nach dem Lesen von „Broligarchie“ hat man einen guten, aber auch beängstigenden Überblick über die Rolle milliardenschwerer Tech-Konzerne in der öffentlichen Verwaltung, betraut mit höchst vertraulichen Daten und Aufgaben. Das für viele wohl aktuellste Beispiel ist der Algorithmus, den die US-Behörde ICE verwendet, um „potenziell verdächtige Personen“ ausfindig zu machen. Von der Schule über das Sozialamt bis hin zu Kriegsführung und Migrationspolitik: Tech-Konzerne stellen Infrastruktur und Entscheidungstools bereit, auf deren Basis undemokratische Entscheidungen getroffen werden – oft mit tödlichen Folgen.

Digitale Commons

„Broligarchie“ bleibt aber nicht bei einer pessimistischen Abrechnung eines früheren „Tech-Bros“ stehen. Jaff diskutiert in ihrem Buch auch konkrete Alternativen zur vermeintlich undurchdringlichen Macht der Tech-Konzerne. Da der überzeugendste Teil ihres Buches die unsichtbare Macht thematisiert, die durch private digitale Infrastruktur ausgeübt wird, ist die Auseinandersetzung mit Alternativen dazu umso zentraler. Die Ebenen, auf denen es Alternativen gibt, sind ganz unterschiedlich. So bringt die Autorin etwa die Stadt Hamburg als Beispiel, die nach einem Volksentscheid die privatisierten Energienetze zurückkaufte, oder Barcelona, wo eigene Open-Source-Plattform entwickelt wurde, um den Einfluss von Microsoft zurückzudrängen. Mit Rückgriff auf das Konzept der Commons zeigt die Autorin, wie digitale Infrastruktur als öffentliches Gut funktionieren und somit einen Schritt hin zur digitalen Souveränität bieten könnte. Jaff zieht hier den Vergleich, dass Plattformen wie ein „öffentlicher Rundfunk für Daten“ organisiert werden könnten.

Einige der möglichen Fallstricke bei der öffentlichen Organisation digitaler Infrastruktur diskutiert die Autorin selbst: ineffiziente Bürokratie oder politischer Missbrauch, der um nichts besser wäre als die aktuelle Kontrolle durch private Konzerne. Als eindrucksvolles Beispiel hierfür dient Polen, wo der Staat digitale

Register über Abtreibungen führt. Während die Auseinandersetzung mit diesen Fallstricken keinesfalls irrelevant ist, wirkt sie stückweise dennoch wie eine Rechtsfertigung, als würde die Autorin ihrer alten Szene signalisieren, dass sie deren Sprache nicht verlernt hat.

Wo „Broligarchie“ etwas schwach bleibt, ist die Frage der Macht. Zwar zeigt Jaff gut auf, welche Parallelen zur notwendigen Regulierung von Tech-Konzernen es in anderen, längst regulierten Bereichen gibt. So spricht sie etwa von einem „digitalen TÜV“, den Unternehmen durchlaufen und dabei ihre Algorithmen offenlegen müssten, bevor sie zugelassen werden. Die Autorin verfängt sich hier ein wenig darin, zu argumentieren, warum solche Prozesse nicht zu Ineffizienzen führen würden, anstatt sich der Frage zu widmen, welchen handfesten (Kapital-)Interessen man sich hier entgegenstellen müsste – und wer das Subjekt dieser Auseinandersetzung wäre. Zwar bringt sie einige optimistische Gegenbeispiele – etwa die spanische Genossenschaft Mondragón, erfolgreiche Streiks bei Gorillas oder auch die Besetzung der amerikanischen Federal Trade Commission mit Lina Khan, einer Kritikerin von Amazon. Doch während diese Beispiele darlegen, dass es Widerstand und Differenzen im Umgang mit der „Broligarchie“ gibt, sind sie weit weg von einer systematischen Gegenmacht.

„Broligarchie“ ist somit ein gelungenes Werk, das eindrucksvoll zeigt, wie sich die Tech-Industrie ihren Weg in unseren Alltag gebahnt hat. In Kombination mit Jaffs bildlich geschilderten Erfahrungen im Silicon Valley wird einem umso klarer, dass Charaktere wie Peter Thiel oder Elon Musk nur die Spitze des Eisbergs sind und dahinter eine ganze Branche von der Idealisierung solcher Figuren lebt. Gleichzeitig thematisiert „Broligarchie“ zu viele Aspekte auf einmal, um befriedigende Antworten auf die ideologischen oder politökonomischen Fragen des Aufstiegs der Tech-Industrie zu bieten. Doch nach der Lektüre ist man ohnehin motiviert, sich in diesen Bereich noch weiter zu vertiefen.

LITERATUR

Golumbia, David (2024). Cyberlibertarianism. The Right-Wing Politics of Digital Technology. Minneapolis, University of Minnesota Press.

Slobodian, Quinn/Tarnoff, Ben (2026). Muskismus. Aufstieg und Herrschaft eines Technoking. Berlin, Suhrkamp Verlag.

Zerfall der Weltordnung

REZENSENT:IN

Andreas Novy*

WERK

Kaczmarczyk, Patrick (2026).

Zerfall der Weltordnung.

Die Ignoranz des Westens und der Aufstand des Globalen Südens.

Neu-Isenburg, Westend. 224 Seiten. Taschenbuch. 25,50 EUR.

ISBN 978-3-9879134-5-7

ZUSAMMENFASSUNG

Kaczmarczyk analysiert in dem Buch den Zerfall der Weltordnung und kritisiert westliche Doppelstandards in Politik, Handel und Entwicklung. Fortschritte im Globalen Süden werden relativiert, während globale Finanzmärkte als zentrale Krisenursache erscheinen. Gefordert wird eine Abkehr vom Marktliberalismus zugunsten einer multipolaren Weltordnung mit stärkerer staatlicher Rolle und internationaler Kooperation.

DOI

10.59288/wug522.145–149

Das neue Buch von Patrick Kaczmarczyk ist eine Kritik der öffentlichen Debatte über die Krise der aktuellen Weltordnung. Patrick Kaczmarczyk ist Wirtschaftswissenschaftler an der Universität Mannheim und Autor von „Surplus“, dem neuen deutschen Wirtschaftsmagazin. „Der Zerfall der Weltordnung“ schließt an seine früheren Bücher „Kampf der Nationen“ (2022) sowie „Raus aus dem Ego-Kapitalismus“ (2023) an, wobei sich die Analyse in „Zerfall der Weltordnung“ auf globale Zusammenhänge konzentriert.

Nach einem Vorwort von Heiner Flassbeck gliedert sich das Buch in sechs Kapitel. Das einführende analysiert die aktuelle Situation, wobei schon der erste Satz die Ausgangslage formuliert: „Die Weltordnung zerfällt vor unseren Augen“ (11).

* **Andreas Novy:** Wirtschaftsuniversität Wien
Kontakt: andreas.novy@wu.ac.at

Symptome sind COVID-Pandemie, Krieg in der Ukraine und Gaza sowie die durch US-Präsident Trump verursachten Verwerfungen und die dadurch produzierten Reaktionen. Scheinbar ist die Zeit vorbei, in der die westlichen Länder schalten und walten konnten, wie es ihnen gefiel. Das Buch liefert eine systematische Kritik der westlichen „Heuchelei und Doppelstandards“ (19), die die Glaubwürdigkeit des Westens untergraben haben, zum Beispiel beim skrupellosen nationalen Egoismus bei der Verteilung von Impfstoff im Zuge der COVID-Pandemie.

Chang (2010) folgend zeigt Kaczmarczyk die „industriepolitischen Doppelstandards“ (21 ff.) des Westens auf. Er erinnert an Alexander Hamilton, den Begründer des US-Protektionismus, der wiederum vom britischen Premierminister Robert Walpoles inspiriert war, der im 18. Jahrhundert Protektionismus praktizierte. Diese Politik propagierte auch Friedrich List, was in die Schutzzollpolitik Bismarcks mündete. Bezogen auf die US-Wirtschaft beklagte sich ein Zeitzeugen im 19. Jahrhundert: „[D]er Einfuhrzoll [...] lag [...] über 30 Prozent. [...] Ausländische Firmen [...] beklagen sich über Diskriminierung. [...] [G]eistiges Eigentum wird nur unzureichend geschützt“ (22). Selbst die USA und Deutschland wurden durch Protektionismus mächtig: „Der Wohlstand der reichen Staaten fußt auf der Grundlage des Protektionismus“ (25). Doch genau diese Politik versucht der Westen den Staaten des Globalen Südens zu verbieten, ein Musterbeispiel für Doppelstandards, wo doch der Westen bis heute am eigenen Agrarprotektionismus festhält.

Die folgenden Kapitel analysieren zuerst die Entwicklung der globalen Armut, indem gezeigt wird, dass die teilweise durchaus beachtlichen Fortschritte globaler Entwicklung (z. B. steigende Lebenserwartung und sinkende Analphabetenrate) im Wesentlichen vier asiatischen Ländern zu verdanken sind: China, Indien, Indonesien und Vietnam. Wiewohl sich die Länder des Globalen Nordens oftmals als „Samariter der Welt“ inszenieren, wie Kaczmarczyk anhand der deutschen Debatte zeigt, ist Entwicklungshilfe „weder das Problem noch die Lösung“ (86). Vielmehr sind es die globalen Finanzmärkte, die „Krise als Normalzustand“, so der Titel von Kapitel 5, zur Folge haben – und deren Reform überfällig ist. Im abschließenden Kapitel skizziert der Autor die Grundzüge einer neuen Weltordnung, wissend, dass die Umsetzung dieser Vorschläge angesichts der aktuellen Machtverhältnisse unwahrscheinlich ist.

Da die politische Debatte in Deutschland, aber auch in Österreich, durch eine starke Tendenz zur Nabelschau charakterisiert ist, ist die Lektüre dieses faktenreichen Buches über internationale Entwicklungen sehr empfehlenswert, sowohl für Fachleute als auch für Interessierte, die sich rasch mit wichtigen Aspekten dieser Problematik vertraut machen wollen. Genau deshalb habe auch ich das Buch mit Gewinn gelesen. Meine Kritik an diesem Buch bezieht sich nicht auf dessen Inhalte, die ich fast zur Gänze teile. Jedoch orte ich Unschärfen in der Argumentation, die direkte Auswirkungen auf Analyse und politische Praxis haben. Diese zu thematisieren soll zur Belebung der deutschsprachigen Debatte über globale Entwicklungen beitragen. Aufzeigen möchte ich meine Kritik anhand von zwei Begriffen aus dem Untertitel des Buches: „Ignoranz“ und „Westen“.

Für mich persönlich ist die größte Erkenntnis aus diesem Buch, dass ich den Begriff „Westen“ aus meinem Vokabular streichen möchte, wenn der Begriff ein Subjekt bezeichnet, also jemanden, der handeln soll. In diesem Sinne ist meiner Meinung nach der „Westen“ tot, und dieser Tod der transatlantischen Allianz ist keinesfalls eine schlechte Nachricht. Ein Gutteil der empirischen Analyse Kaczmarczyks untermauert dies. Das gilt zuallererst für die globale Finanzarchitektur und die damit verbundene finanzielle Abhängigkeit des Globalen Südens durch Verschuldung, sowohl Staatsverschuldung als auch Verschuldung gegenüber dem Ausland. Abhängigkeiten verstärkende Akteure sind hierbei der Internationale Währungsfonds (IWF) und die Weltbank, in denen die NATO-Staaten Nordamerikas und Europas die Mehrheit haben, obwohl sie nur einen kleinen Teil der Weltbevölkerung repräsentieren. Der „Westen“ als Subjekt, das sind hier die reichen und militärisch dominanten Nationen.

Tatsächlich ist der IWF bis heute handlungsfähig, wie die großzügige Förderpolitik gegenüber Javier Milei, Argentiniens marktliberalem Präsidenten, zeigt. Doch diese Politik dient nicht dem „Westen“, sonst hätte nicht ein Gutteil des vom Westen dominierten IWF-Direktoriums massive Bedenken gehabt (163). Die Stützung Mileis war vor allem im Interesse Donald Trumps. Ohne IWF-Kredit wäre Milei heute vermutlich nicht mehr Präsident, und die USA hätten einen Verbündeten in Südamerika weniger. Umgekehrt wäre, wie Kaczmarczyk herausarbeitet, vielleicht Imran Khan, der populäre Premierminister Pakistans, weiter im Amt, gegen den – so der Vorwurf Khans – mit Unterstützung der USA durch Militärs geputscht wurde. Der „Westen“, insbesondere die USA, wollte Khans neutrale Position im Ukrainekrieg nicht akzeptieren (175). Die Nachfolgeregierung wurde mit einem großzügigen IWF-Kredit belohnt, der Gläubiger schützt und der Bevölkerung viel abverlangt durch Kürzungen bei Bildung, Gesundheit und Sozialem.

Dieses Subjekt „Westen“, die stabile Interessengemeinschaft aus USA und seinen reichen Verbündeten, aufzubrechen, ist daher durchaus wünschenswert. Doch kann dieses Aufbrechen eben nur durch Subjekte erfolgen, die sich nicht länger als „Westen“, sondern als Mitglieder der internationalen Staatengemeinschaft in einer multipolaren und multilateralen Weltordnung verstehen. Das hat der kanadische Premier Mark Carney in seiner viel zitierten Rede in Davos im Jänner 2026 benannt, in der er beschreibt, dass die alte Ordnung immer nur vermeintlich eine regelbasierte Ordnung war, wiewohl er vermutlich nicht so weit gehen würde wie Kaczmarczyk, der – aus meiner Sicht treffend – von einem „darwinistischen Verständnis des Internationalismus“ (29) spricht, das den Westen kennzeichnet. Carney, Kaczmarczyk und ich teilen aber vermutlich mit vielen, dass diese Welt einer „regelbasierten Ordnung“ nicht zurückkehrt und es daher notwendig ist, dass die Länder bewusst eine eigenständige und pragmatische Politik der internationalen Zusammenarbeit forcieren sollten – auch und gerade mit Staaten des Globalen Südens. Statt des „Westens“ wären dann die Mitgliedsstaaten der EU sowie die EU selbst die Akteure, die handeln müssten.

Damit komme ich zum zweiten Begriff, den ich problematisieren möchte:

„Ignoranz“. Mit Ignoranz benennt Kaczmarczyk den aus seiner Sicht bedeutsamen Fehler, kurzfristige Eigeninteressen vor langfristige Vorteile zu stellen. Dem stimme ich zu, wiewohl ich dies anders begründen würde. Für Kaczmarczyk führt die Doppelmoral des Westens dazu, dass seine Glaubwürdigkeit in der internationalen Zusammenarbeit schwindet und damit auch die Unterstützung für deutsche und europäische Interessen in der internationalen Politik. Dafür liefert er zahlreiche Beispiele, von der schwachen Unterstützung der EU-Ukrainepolitik bis hin zur französischen neokolonialen Politik. Für letztere liefert Kaczmarczyk zwei wichtige, aber wenig bekannte Beispiele: Haiti, ein brutales Beispiel von Schuldknechtschaft, und den Währungsverbund Franc-CFA, der die Währung afrikanischer Staaten zuerst an den französischen Franc und dann an den Euro gekoppelt hat (127 ff.).

Doch die Doppelmoral geht in Deutschland, Frankreich und Europa einher mit einer Dogmatik, die diese Doppelmoral gar nicht mehr wahrhaben kann, weil sie an dieser Politik auch dann festhält, wenn sie einem selbst schadet. Dies gilt heute für den Marktliberalismus. Dieser steht – zu Recht – im Zentrum der Kritik Kaczmarczyks, wiewohl unklar bleibt, warum er diesem gerne Adjektive wie „primitiv“ (31), „exportiert“ oder „krud“ (148) voranstellt. Was wäre im Unterscheid dazu ein „reiner“ Marktliberalismus? Eindrucksvoll analysiert er jedoch die fatalen Konsequenzen marktliberaler Politik im Globalen Süden. Er zeigt das Leid, das IWF-Kredite für die Bevölkerung bedeuten (z.B. in Kenia) und wie dies autoritäre Strukturen schafft (z.B. in Simbabwe). Doch all dies ist nicht „ignorant“, denn bei dieser marktliberalen Politik gibt es immer auch rational kalkulierende Gewinner:innen. Dazu zählen allen voran die Gläubiger:innen, das heißt Vermögensbesitzer:innen in Nord und Süd, deren Vermögen durch marktliberale Politik wachsen. Der „Kulturkampf gegen Entwicklungshilfe“ (50), den rechte Parteien führen, ist daher nicht „ignorant“, sondern interessengeleitet und ergibt sich aus einem sozialdarwinistischen Weltbild, das mit dem Marktliberalismus bestens vereinbar ist (Ibled 2023).

Kaczmarczyk zieht den sich aus seinen eigenen Argumenten ergebenden Schluss nicht, dass es aktuell eben nicht um wie immer definierte „Kulturkämpfe“ geht, sondern um eine Auseinandersetzung für und gegen den Marktliberalismus im Globalen Norden und Süden. Aktuell stehen die wirtschaftlich und politisch Mächtigen in Europa auf der Seite des Marktliberalismus, doch seine „liberale Utopie“ ist, wie Karl Polanyi (2001) für die 1930er-Jahre zeigte, eine Illusion, die scheitern muss. Hierin liegt auch einer der wenigen Punkte, wo ich Kaczmarczyks Einschätzung nicht teile: Das Friedensprojekt des Völkerbunds, dem Kaczmarczyks nachzuweinen scheint (12), war in der Zwischenkriegszeit das gleiche illusionäre Projekt wie das Friedensprojekt der neoliberalen Globalisierung am Ende des 20. Jahrhunderts. Der Völkerbund propagierte Frieden und setzte brutale „Strukturanpassungsprogramme“ durch, mit Konsequenzen, die Polanyi sarkastisch schon für die Völkerbundanleihe an Österreich in den 1920er-Jahre so kommentierte: „Vienna became the Mecca of liberal economists on account of a brilliantly

successful operation on Austria's krone which the patient, unfortunately, did not survive" (Polanyi 2001, 25). Ludwig von Mises, ein Doyen des Marktliberalismus, war in diese Verhandlungen mit dem Völkerbund eingebunden; seine Schüler Haberler und Machlup sahen den wirtschaftsliberalen Kosmopolitismus des Völkerbunds als Vorbild bei der Schaffung der Welthandelsorganisation WTO.

Ein solidarischer Kosmopolitismus kann davon wenig lernen, ebenso wenig eine solidarische Wirtschaftspolitik. Realistische wirtschaftspolitische Programme, solidarisch oder nicht, müssen heute alle dem Staat eine Schlüsselrolle geben – wie in den 1930er-Jahren. In Europa führt dies aktuell zu immer autoritäreren Formen des Neoliberalismus, die jedoch einer pragmatischen Wirtschafts- und Industriepolitik, wie sie vor allem China praktiziert, auch im kapitalistischen Wettbewerb unterlegen scheinen. Selbst wer heute den europäischen Kapitalismus retten will, sollte sich schleunigst vom Marktliberalismus verabschieden. Ob Europas Eliten dazu willens und imstande sind, wird sich zeigen.

Davon unabhängig sollten Gewerkschaften und Umweltbewegung, linke und grüne Parteien eine tragfähige Alternative zum Marktliberalismus entwickeln. Für so eine neue internationale Weltwirtschaftsordnung braucht es bessere historische Vorbilder als den Völkerbund: zum einen die Bretton-Woods-Nachkriegsordnung von kontrollierten Finanzmärkten und nationalem Wohlfahrtskapitalismus, zum anderen die Neue Internationale Weltwirtschaftsordnung (NIEO), wie sie seit der asiatisch-afrikanischen Konferenz in Bandung 1955 gefordert wurde. An diese Traditionen anschließend, fordern Gabor und Sylla für das 21. Jahrhundert ein „Green Bandung Woods“ (Gabor/Sylla 2023), eine Kombination des Klassenkompromisses der Nachkriegsordnung mit einer neuen Kooperation auf Augenhöhe zwischen Globalem Norden und Globalem Süden. Dies scheint eine Vision zu sein, die viel mit der von Patrick Kaczmarczyk geforderten neuen Weltordnung gemein hat.

LITERATUR

Chang, H.-J. (2010). 23 Things They Don't Tell You about Capitalism. Penguin.

Gabor, D./Sylla, N. S. (2023). Derisking Developmentalism: A Tale of Green Hydrogen. *Development and Change* 54 (5), 1169–1196. <https://doi.org/10.1111/dech.12779>.

Ibied, C. (2023). The 'Optimistic Cruelty' of Hayek's Market Order: Neoliberalism, Pain and Social Selection. *Theory, Culture & Society* 40 (3), 81–101. <https://doi.org/10.1177/02632764221126305>.

Kaczmarczyk, P. (2022). Kampf der Nationen: Wie der wirtschaftliche Wettbewerb unsere Zukunft zerstört. Westend Verlag.

Kaczmarczyk, P. (2023). Raus aus dem Ego-Kapitalismus: Für eine Wirtschaft im Dienste des Menschen. Westend Verlag.

Polanyi, K. (2001). The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Times. Beacon Press.

Jenseits des Privateigentums? Eine soziologische Bestandsaufnahme

REZENSENT:IN

Julia Hofmann*

WERK

van Dyk, Silke/Reitz, Tilman/Rosa, Hartmut (2024).

Nach dem Privateigentum? Güter, Infrastrukturen und
Weltverhältnisse im Kapitalismus des 21. Jahrhunderts.

Frankfurt/Main, Campus Verlag. 248 Seiten. 39,00 EUR.

ISBN 9783593517667

ZUSAMMENFASSUNG

Wem gehört eigentlich der Wind? Die Frage klingt auf den ersten Blick absurd, doch genau solche Fragen stehen im Zentrum einer der wichtigsten politischen Debatten der Gegenwart. Denn wenn ein Windpark einen benachbarten Windpark auf „Windklau“ verklagt, weil dessen Anlagen dem eigenen Projekt den Wind entziehen, dann zeigt sich exemplarisch, wie weit die Eigentumslogik in Bereiche vorgedrungen ist, die eigentlich als für alle verfügbar gelten. Das 2024 erschienene Buch „Nach dem Privateigentum? Güter, Infrastrukturen und Weltverhältnisse im Kapitalismus des 21. Jahrhunderts“ der Soziolog:innen Silke van Dyk, Tilman Reitz und Hartmut Rosa nimmt solche Entwicklungen zum Ausgangspunkt, grundlegend über Eigentumsfragen zu reflektieren.

DOI

10.59288/wug522.151–155

* **Julia Hofmann:** Arbeiterkammer Wien
Kontakt: julia.hofmann@akwien.at

Der Band ist im Kontext des Sonderforschungsbereichs (SFB 294) „Strukturwandel des Eigentums“ entstanden, der seit Jänner 2021 von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) gefördert wird und im Jänner 2025 in seine zweite Förderphase gestartet ist. In rund 20 Teilprojekten forschen hier Wissenschaftler:innen aus Soziologie, Politikwissenschaft, Ökonomie, Geschichte, Philosophie, Rechts- und Religionswissenschaften gemeinsam zu Fragen des Eigentums. Der SFB gibt seit 2023 zudem eine eigene Buchreihe beim Campus Verlag unter dem gleichnamigen Titel „Strukturwandel des Eigentums“ heraus, in der bislang zehn Bände erschienen sind, darunter Arbeiten zu Verschuldung, zu Kants Eigentumstheorie oder zu Wissen als Eigentumsgegenstand. Bemerkenswert und programmatisch zugleich: Alle Bände der Reihe sind frei zugänglich, man muss die Bücher über Eigentum also nicht besitzen, um sie lesen zu können.

„Nach dem Privateigentum?“ ist ein konzeptionell eher breit und theoretisch ambitioniert angelegtes Werk aus dieser Buchreihe. Die drei Autor:innen entfalten darin aber keine Utopie einer Welt „nach dem Privateigentum“ – das stellen sie schon zu Beginn des Buches ausdrücklich klar: „Wenn wir den Wandel und die Dynamik des Privateigentums in der Gegenwart problematisieren, wollen wir zum einen nicht eine vergangene Zeit loben [...]. Zum anderen glauben wir auch nicht, dass ein Bedeutungsverlust des Privateigentums notwendig in eine bessere Zukunft führt“ (13). Die titelgebende Frage des Buches zielt nicht auf ein Jenseits des Privateigentums als normatives Ideal, sondern auf eine nüchterne Diagnose: Wo und in welchen Bereichen gerät das Privateigentum gegenwärtig unter Druck? Und was könnte (nicht unbedingt Besseres, aber dennoch Anderes) an seine Stelle treten? Die Frage „Was kommt nach dem Privateigentum?“ wird also theoretisch wie empirisch offen gestellt. Dass ein „Nach dem Privateigentum“ auch Refeudalisierung, Oligarchisierung oder die Konzentration politischer Macht auf der Grundlage ökonomischer Macht bedeuten kann, gehört damit auch zur analytischen Stärke dieses Ansatzes.

Der Band beinhaltet drei eigenständige Perspektiven auf die Frage, die jeweils in einem eigenen Kapitel beschrieben werden. Hartmut Rosa fragt in seinem Kapitel etwa nach dem Weltverhältnis von Eigentum: Was macht Eigentum mit uns als Subjekten? Wie verändert sich die Verfasstheit des Selbst, wenn wir beispielsweise weniger besitzen und mehr teilen? Tilman Reitz stellt die Produktionssphäre in den Mittelpunkt und fragt, was überhaupt alles Gegenstand von Eigentum sein kann. Neben dem klassischen Privateigentum an Land und Produktionsmitteln rücken dabei immaterielle Güter, wie etwa Daten, Algorithmen oder genetische Informationen, in den Vordergrund. Silke van Dyk befasst sich schließlich aus einer politischen Perspektive mit der Frage, was es für das Kollektive und die soziale Reproduktion bedeutet, wenn immer mehr privater Profit akkumuliert wird und der Allgemeinheit kollektives Eigentum entzogen wird. Sie stellt in ihrem Beitrag auch die Frage nach einer „Rückgabe des Enteigneten“ an die Eigentumslosen.

Die Autor:innen beschreiben ihre Beiträge in der Einleitung als komplementär zueinander und versuchen in einem gemeinsamen Schlusskapitel, ihre drei

Perspektiven zu integrieren, was angesichts der doch recht unterschiedlichen Fokusse (Konsum, Produktion, soziale Reproduktion) eher kursorisch ausfällt. Allerdings zeigt sich in den Beiträgen doch so etwas wie ein „common ground“: So betonen alle die Bedeutung von Infrastrukturen für die Herstellung von Eigentum und die Notwendigkeit der Kontrolle dieser. Einig scheinen sie sich auch darin zu sein, dass die Konzentration von Privateigentum zunehmend gesellschaftliche Probleme hervorbringt.

Hartmut Rosa, der vielen für seine Resonanztheorie bekannt sein dürfte, entwickelt in seinem Kapitel eine eigentumstheoretische Erweiterung seiner Überlegungen zu Fragen der Weltbeziehung von Subjekten in Bezug auf die Konsumverhältnisse. Der Beitrag beginnt mit philosophischen Überlegungen zu den Formen des Eigentums. Dieses habe mehrere Dimensionen: Sozial-, Ding- und Selbstbeziehungen, die sich im Zuge des Strukturwandels des Eigentums im 21. Jahrhundert alle zunehmend wandeln. Dieser Wandel der Beziehungen von Eigentum gefährde den Sorgecharakter von Gütern: „Mit Blick auf die [...] Dingbeziehungen bedeutet es, dass die Sorgebeziehung zu Dingen fast vollständig verschwindet“ (32–34). In der Sharing Economy werden beispielsweise Autos, Musik oder Filme nicht mehr besitzen, sondern vermehrt geliehen bzw. abonniert und damit weniger gehegt und gepflegt. An die Stelle einer Schallplatte als Geschenk trete das Verschenken eines unpersönlicheren Spotify- oder Netflix-Abos. Damit gelte für die Konsumsphäre zunehmend das, „was für die kapitalistische Produktionssphäre konstitutiv war: [...] nämlich die Entbettung oder Entpflichtung des Eigentums aus jeglicher Sorgebeziehung gegenüber Menschen und Dingen“ (230).

Tilman Reitz legt in seinem Beitrag sein Augenmerk auf eben diese Produktionssphäre. Er arbeitet heraus, dass das Industriezeitalter durch vermehrbare materielle Güter (klassische Industriegüter) geprägt war, die in den letzten Jahrzehnten einen relativen Bedeutungsverlust erlangt haben, während heute zum einen Wissen und Information als Güter immer wichtiger werden. Deren Charakter unterscheide sich allerdings stark von klassischen Industriegütern, da sie prinzipiell unbegrenzt teilbar wären, aber zugleich stark eingehegt sind durch Patente, Urheber:innenrechte oder proprietäre Plattformen und dadurch für einige wenige hohe Renten erzielen: „Wer nicht nur (Anteils-)Eigentum an austauschbaren Anlagen, Beschäftigten und Produkten, sondern auch an einzigartigen Produktbeziehungen, Zugriffsrechten, Kontakten usw. hält, kann besonders hohe Renditen erwarten“ (110). Zum anderen nehmen Dienstleistungsgüter weiter zu, wo weniger handelbare als vielmehr interpersonale Beziehungen relevant wären und eine Steigerung der Produktivität ohne Qualitätsverlust nur schwer möglich ist. Um der zunehmenden Konzentration von Profiten in den Händen einiger weniger in diesen Bereichen etwas entgegenzuhalten, schlägt Reitz in seinem Beitrag vor, „bei nichtknappen oder absolut limitierten Gütern wie auch bei vielen zeitintensiven Leistungen das Profitziel selbst aus[zu]schalten“ (111).

Während Reitz die Produktionssphäre in den Blick nimmt, wendet sich van Dyk einer Dimension zu, die in eigentumstheoretischen Debatten bislang noch

eher selten beleuchtet wird: der Analyse von Infrastrukturen als Formen kollektiven Eigentums. Damit liefert die Autorin nach Einschätzung der Rezensentin den analytisch stärksten Beitrag des Bandes. Infrastrukturen – darunter fasst van Dyk Wasser- und Energiesysteme, Verkehrsnetze, aber auch Pflegeeinrichtungen, Kindergärten oder öffentliche Räume – wären Speicher vergangener kollektiver Entscheidungen, materialisierte Ergebnisse sozialer Kämpfe und zugleich unverzichtbare Voraussetzung kapitalistischer Akkumulation. In dieser Doppelrolle liegt ihr analytisches Potenzial: Infrastrukturen machen sichtbar, dass im vermeintlich Privaten stets viel Kollektives steckt.

Van Dyks Kernargument ist ebenso schlicht wie folgenreich: Es gibt kein strikt privates Eigentum. Jedes Vermögen baut auf kollektiver Vorleistung auf – auf öffentlicher Infrastruktur, auf gesellschaftlich organisierter Reproduktionsarbeit, auf dem Wirken von Gemeinschaften. Wer heute als Privateigentümer:in Gewinn erzielt, steht van Dyk zufolge damit in einer – freilich unsichtbar gemachten – Schuldenbeziehung zur Gesellschaft: „Privateigentümer:innen [...] sind Schuldner:innen der Gesellschaft [...]: die Eigentumslosigkeit der Vielen hängt ursächlich mit der privaten Aneignung durch wenige zusammen“ (136). Die Eigentumslosen sind für van Dyk folglich nicht mehr als Begünstigte der Umverteilung zu begreifen, sondern als Gläubiger:innen, die eine Rückzahlung fordern können. Umverteilung ist für sie eine Form der (Wieder-)Aneignung des enteigneten kollektiven Anteils. Diese Perspektivverschiebung hat weitreichende Konsequenzen für Verteilungsdebatten. Sie zielt nicht allein auf die Umverteilung von oben nach unten, also das bekannte Terrain von Formen der Besteuerung und Sozialtransfers, sondern auf die Sichtbarmachung einer alltäglichen, strukturellen Umverteilung in umgekehrter Richtung: von unten nach oben.

Van Dyk stellt sich dabei selbst in die Tradition des französischen Solidarismus des späten 19. Jahrhunderts, der Eigentum als stets zugleich individuell und sozial bestimmt verstand. Was sie daraus ableitet, ist vor allem der Ruf nach einer demokratischen Wiederaneignung kollektiver Infrastrukturen: „Da der Anteil der Vielen durch das Privateigentum enteignet wird, sollte der kollektive Anteil [...] ‚niemandes Eigentum‘ sein, sondern kollektives Eigentum“ (203). Diese wären die passendste institutionelle Form, in der der kollektive Anteil an privatem Reichtum angemessen abgesichert werden kann. Universale, öffentliche, kollektiv gestaltete Infrastrukturen erscheinen ihr dabei aber nicht als Rückkehr zum fordistischen Wohlfahrtsstaat, sondern als zukunftsfähige Alternative zu einem Privateigentumsregime, das seine eigenen Voraussetzungen systematisch untergräbt.

Insgesamt ist „Nach dem Privateigentum?“ ein anregender und konzeptionell mutiger Beitrag zu einer Debatte, die in der (deutschsprachigen) Sozialwissenschaft lange zu wenig Aufmerksamkeit erhalten hat. Der Band leidet gelegentlich an der Heterogenität seiner drei Perspektiven – ein stärkerer Dialog zwischen den Kapiteln neben dem gemeinsamen Abschlusskapitel hätte dem Werk gutgetan. Doch gerade diese Heterogenität macht das Buch auch zu einem produktiven Ausgangspunkt: Es ist eben keine geschlossene Theorie des Eigentums, sondern eine

Einladung, Eigentumsfragen dort zu stellen, wo sie allzu lange vergessen wurden. Man darf auf viele weitere Bände aus dem Sonderforschungsbereich „Strukturwandel des Eigentums“ gespannt sein.

Das Offensichtliche fordern

REZENSENT:IN

Luise Wimmeler*

WERK

Zucman, Gabriel (2026).

Reichensteuer. Aber richtig!

Berlin, Suhrkamp. 63 Seiten. Taschenbuch. 12,40 EUR.

ISBN 978-3-518-00138-7

ZUSAMMENFASSUNG

Gabriel Zucman ist einer der bekanntesten Vermögensforscher unserer Zeit und bringt seine Forschung aktiv in die wirtschaftspolitische Debatte ein. Während seine bisherigen Werke das globale System von Steuervermeidung beleuchten, widmet er sich in diesem Büchlein voll und ganz der *einen* steuerpolitischen Forderung, die sich zwingend aus seiner Arbeit ergibt: der Besteuerung von Überreichen.

In elf sehr kurzen Kapiteln fasst er zusammen, welche Erkenntnisse er im Zuge seiner Forschung gewonnen hat und worauf seine Forderung nach einer Mindestbesteuerung für Überreiche basiert. Er zeigt, dass in Frankreich wie auch andernorts Milliardär:innen (fast) keine Einkommensteuer zahlen und sich damit einige wenige dem Gleichheitsgrundsatz im Steuersystem entziehen. Schlüssig begründet er seinen konkreten Vorschlag und räumt zugleich mit populären Mythen und Ängsten der Gegner:innen einer solchen Steuer auf.

DOI

10.59288/wug522.157-161

* **Luise Wimmeler:** Gewerkschaft vida
Kontakt: luise.wimmeler@vida.at

Überreiche zahlen keine Steuern

Zucman beginnt sein Plädoyer mit der Feststellung, dass Steuerflucht von Überreichen – von ihm als Ultrareiche bezeichnet – entgegen einer verbreiteten Annahme weniger durch internationale Steueroasen ermöglicht wird als durch nationale Steuersysteme, die große Vermögen strukturell unzureichend erfassen.

Er zeigt, dass die Abgabenquote in Frankreich im Schnitt bei 51 % liegt und für alle großen Bevölkerungsgruppen gilt – sie also entsprechend ihrer Leistungsfähigkeit einen ähnlichen Anteil beitragen. Frankreich zählt zu jenen Ländern mit einer besonders hohen Abgabenquote, auch Österreich weist mit einer Quote von 44 % (Wehsely 2025)¹ eine ähnliche Struktur auf. Zucman konstatiert somit eine insgesamt hohe Belastung, wobei sich die Frage stellt, ob es denn wirklich eine „Last“ ist, mit der eigenen Erwerbstätigkeit zur sozialen Sicherung und zur nationalen Solidarität beizutragen. Nichtsdestotrotz: Diese relativ hohe Quote zeigt sich mit geringen Abweichungen über alle sozialen Hauptgruppen hinweg: Auf die unteren 50 % der Einkommensverteilung entfällt eine Abgabenquote von 45 %, im obersten Zehntel der Einkommensverteilung steigt sie auf etwas über 50 %. Eine vergleichbare, leicht progressive Struktur findet sich auch in Österreich (Rocha-Akis et al. 2023). Die Einzigen, die sich nicht im gleichen Maße an der nationalen Solidarität und dem Gemeinwesen beteiligen, sind Milliardär:innen.

Hier könnten ökonomisch geschulte Leser:innen über diesen Begriff stolpern, denn auch wenn im Text von Einkommen die Rede ist, liegt der Schluss nahe, dass sich die Bezeichnung „Milliardär:innen“ auf Vermögen bezieht. Tatsächlich sind Einkommensmilliardär:innen sowohl in Frankreich als auch in Österreich die absolute Ausnahme; selbst der mit Abstand reichste Österreicher² – Mark Matschitz – erzielte im Jahr 2022 ein geschätztes Einkommen von „nur“ 1,3 Milliarden Euro (Schuster 2024). Doch selbst wenn diese begriffliche Unschärfe nicht explizit aufgelöst wird, bleibt die Kernaussage unberührt: Die Spitze der Überreichen zahlt deutlich weniger Steuern und Abgaben als die restliche Bevölkerung, nämlich weniger als 25 %³ ihres Einkommens – davon außerdem nur die Hälfte im Inland (rund 13 %).

Überreiche haben offiziell kein Einkommen

Wie kommt es zu dieser Ungleichbehandlung im Steuersystem? Es liegt vor allem daran, dass die Einkommensteuer an der Spitze versagt und Milliardär:innen nur einen winzigen Bruchteil ihres Einkommens verkonsumieren, sodass sie kaum Konsumsteuern zahlen. Das Versagen der Einkommensteuer hängt damit zusammen, dass Überreiche ihre Einkommen über Unternehmen beziehen, deren Eigentümer:innen sie sind. Diese Unternehmen sind meist als Holdingstrukturen

1 Die Abgabenquote für Österreich bezieht sich dabei auf das Bruttoinlandsprodukt, nicht auf das Nationaleinkommen wie im gegenständlichen Text, weshalb die Quote grundsätzlich niedriger ist.

2 Lt. trend-Reichstenliste 2023 (Lampl/Voss 2024).

3 Zucman hält darüber hinaus fest, dass dieser Wert seit 2016 deutlich gesunken sein muss, da er überwiegend von der Körperschaftsteuer bestimmt ist, die in zahlreichen Ländern seither gesenkt wurde.

organisiert, wobei Dividendenausschüttungen innerhalb des Konzerns – etwa von Tochtergesellschaften an die Holding – in Frankreich grundsätzlich steuerfrei sind. Auch in Österreich existiert mit dem sogenannten „Schachtelprivileg“ eine vergleichbare Regelung. Die Folge dieser Steuerbefreiung: Die wirtschaftlich Berechtigten dieser Unternehmensgewinne – also die Milliardär:innen – zahlen kaum Einkommensteuer. Zucman stellt dies in den Kontext der französischen Verfassung, die in bürgerlich-liberaler Tradition das Gleichheitsprinzip bei der Besteuerung gebietet, und leitet daraus seine Forderung nach einer Mindestbesteuerung ab.

In den folgenden Kapiteln liefert er eine bemerkenswert klare und kompakte Auseinandersetzung mit gängigen Gegenargumenten und Einwänden. So zeigt er etwa, dass Vermögen in Holdingstrukturen zwar oft nicht „liquide“ ist, die Eigentümer:innen aber dennoch frei darüber verfügen können – sei es für Immobilienkäufe, Diversifikation von Vermögenswerten, Medienbeteiligungen, Parteispenden oder philanthropische Aktivitäten.

Dass Überreiche ihr Gewinneinkommen nicht im klassischen Sinne konsumieren können, ist dabei unerheblich. Dafür greift Zucman auf eine Veranschaulichung zurück, die ironischerweise genauso falsch wie überzeugend ist: Er erklärt, dass die meisten Bürger:innen ihr Einkommen verkonsumieren, Überreiche jedoch nicht, denn „schließlich sind die Summen, die man für Luxusautos oder Schweizer Uhren ausgeben kann, begrenzt“ (36). Diese Ausgaben sind dabei jedoch nicht als Konsum zu werten, sondern als Umschichtung von Finanzvermögen in Anlagevermögen. Tatsächlich ist es für Überreiche dermaßen schwierig, ihre obszönen Einkommen zu verkonsumieren, dass selbst dem besten Vermögensforscher keine geeigneten Beispiele dafür einfallen. Denn kleine Gemeinsamkeiten gibt es doch zwischen Überreichen und allen anderen Menschen: Auch sie haben nur einen Körper, dem Substanzen zugeführt werden können, sowie 24 Stunden am Tag, egal wie schnell der Privatjet fliegt.⁴

Auch andere populäre Einwände gegen die Besteuerung von Überreichtum wie die Berücksichtigung öffentlicher Leistungen oder die angebliche Gefahr von Abwanderung und Steuerschlupflöchern entkräftet Zucman, indem er die Funktionsweise und Vorteile seiner vorgeschlagenen Mindeststeuer detailliert darlegt.

Überreiche hassen diesen Trick

Zucman fordert eine konkrete Vermögensteuer von 2 % auf alle Vermögen über 100 Millionen Dollar. Dieses Instrument versteht er als gänzlich neuen Ansatz, der explizit darauf abzielt, die effektive Abgabenquote der Überreichen an jene der restlichen Bevölkerung anzugleichen. Der Steuersatz von 2 % ist dabei bewusst gewählt: Bei einer durchschnittlichen Vermögensrendite von 6 % für Spitzenvermögen in Frankreich würde die Steuer rund ein Drittel der Erträge abschöpfen – was einem

4 Die rein hypothetische Möglichkeit von Überlichtgeschwindigkeit sei hier einmal außer Acht gelassen.

impliziten Einkommensteuersatz von etwa 33 % entspricht. Zusammen mit der bestehenden Körperschaftsteuer ergäbe sich eine Gesamtbelastung von 50 bis 53 %, also in etwa das gesellschaftliche Mittel. Auch die gewählte Schwelle von 100 Mio. Dollar ist nicht zufällig gewählt, entspricht sie doch jenem Betrag, ab dem die regressive Wirkung des Steuersystems zutage tritt.

Zucman argumentiert abschließend, dass nur eine solche Vermögensteuer in der Lage ist, eine gerechte Besteuerung von Einkommen zu erzielen – und dass sie im Unterschied zu ihren historischen Vorgängerinnen keine Möglichkeiten für Überreiche bietet, sich der steuerlichen Verpflichtung grundsätzlich zu entziehen. Zucman plädiert für die Einführung einer Reichensteuer auch gegen Widerstände – wie sie von Milliardär:innen natürlich zu erwarten sind – und verspricht, dass sie wie die Einkommensteuer früher oder später als Selbstverständlichkeit gesehen werden wird.

Überreiche bleiben (zu) reich

Gabriel Zucmans Schlussfolgerung ist so offensichtlich, so unbestreitbar richtig, dass man sich fragen muss, warum ein solches Instrument bislang nicht existiert. Dass die Forderung, Milliardär:innen sollten zumindest im gleichen Ausmaß zur solidarischen Gemeinschaft beitragen wie alle anderen, als radikal gilt, sagt viel über den Zustand unserer Wirtschaft und Gesellschaft aus.

Eine der wenigen fundierten Kritiken an seinem Vorschlag lautet, dass selbst eine Mindeststeuer von 2 % die Vermögenskonzentration nicht aufhält. Mit einer durchschnittlichen Vermögensrendite von 6 % nimmt die Kapitalakkumulation an der Spitze weiterhin schneller zu als im Rest der Gesellschaft. Zucman selbst beschreibt die Konsequenzen dieser Dynamik (32–34): private Medien, die sich zu 100 % (und nicht wie heute zu 80 %) in den Händen von Überreichen befinden, Privatisierung von bisher öffentlichen Medien, Besitz nicht nur einzelner Straßenzüge, sondern ganzer Stadtviertel und Bezirke großer Städte. Auch andere Autor:innen, wie etwa Julia Cagé in „The Price of Democracy“ (2020), zeigen, wie Vermögenskonzentration demokratische Prozess untergräbt – etwa durch wachsenden Einfluss über Parteienfinanzierung und politische Spenden, Medienbesitz und Philanthropie. Auch in Österreich wurde das beispielsweise 2021 in sichergestellten Chatkonversationen offenbar, in denen die Unterordnung eines Mitgliedes der am längsten regierungsbeteiligten Partei Österreichs unter die Interessen der Reichen explizit angeordnet wurde (ORF 2021).

Die übermäßige Konzentration von Reichtum hat historisch bisher immer einen Kipppunkt erreicht, der den Niedergang von Hochkulturen einleitete (Acemoglu/Robinson 2014). Zucmans Vorschlag kann diese Dynamik zwar bremsen, aber nicht umkehren, sodass wir als Gesellschaft weiterhin auf einen solchen Punkt zusteuern. Er kann also nur als erster notwendiger Schritt interpretiert werden, wenn unser Wunsch nach Demokratie und einer egalitäreren Gesellschaft aufrichtig ist.

Fazit

„Reichensteuer. Aber richtig!“ ist ein lesenswertes Büchlein für jene, die sich noch wenig mit vermögensbezogenen Steuern auseinandergesetzt haben, aber auch für die, die an der tausendsten Wiederholung der unsinnigsten Gegenargumente zu verzweifeln drohen (wie die Autorin dieses Beitrags). Es ist zugänglich geschrieben, kommt mit wenigen gezielt eingesetzten Zahlen und Statistiken aus und bleibt dennoch präzise. Trotz des Fokus auf Frankreich lassen sich die Ergebnisse aufgrund steuerstruktureller Ähnlichkeiten gut auf Österreich übertragen. Und nicht zuletzt: Da es in jede Tasche passt, gibt es wirklich keinen Grund, es nicht zu lesen.

LITERATUR

Acemoglu, D./Robinson, J. A. (2014). Warum Nationen scheitern. Die Ursprünge von Macht, Wohlstand und Armut. Frankfurt am Main, Fischer Taschenbuch Verlag.

Cagé, J. (2020). The Price of Democracy. How Money Shapes Politics and What to Do about It. Cambridge (MA)/London, Harvard University Press.

Lampl A./Voss., V. (2024). Die reichsten Österreicher: Die Milliardäre & Clans [Ranking]. trend v. 11.07.2024. Online verfügbar unter <https://www.trend.at/personen/reichste-oesterreicher> (abgerufen am 29.04.2026).

ORF (2021). Neue belastende Chats in Steuercausa. ORF.at v. 22.12.2021. Online verfügbar unter <https://orf.at/stories/3241154/> (abgerufen am 30.04.2026).

Rocha-Akis, S./Bierbaumer, J./Bittschi, B./Bock-Schappelwein, J./Einsiedl, M./Fink, M./Klien, M./Loretz, S./Mayrhuber, C. (2023). Umverteilung durch den Staat in Österreich 2019 und Entwicklungen von 2005 bis 2019. Wien, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung.

Schuster, B. (2024). Die Steuerschere. Der ungleiche Steuerbeitrag von Durchschnittsfamilien und Superreichen. Wien, Momentum Institut. Online verfügbar unter https://www.momentum-kongress.org/system/files/congress_files/2024/barbara-schuster_die-steuerschere.pdf (abgerufen am 01.05.2026).

Wehsely, M. (2025). Neue Zahlen zur bereinigten Abgabenquote. A&W-Blog v. 11.07.2025. Online verfügbar unter <https://www.awblog.at/Verteilung/bereinigte-Abgabenquote> (abgerufen am 28.04.2026).

„Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft“

Die Working Paper-Reihe der AK Wien

„Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft“ sind unregelmäßig erscheinende Hefte, in denen aktuelle Fragen der Wirtschaftspolitik behandelt werden. Sie sind vorrangig Informationsmaterial und Diskussionsgrundlage für die sozial- und wirtschaftswissenschaftliche Gemeinschaft.

Alle Beiträge online abrufbar unter <http://w.ak.at/mwug>

276	Georg Feigl u. a.	Analyse des Doppelbudgets 2027/28: Die Konsolidierung geht weiter, Juni 2026
274	Peter Bräumann u. a.	Steuerliche Gestaltungsspielräume und ihre ungleiche Verteilung im österreichischen Steuersystem, Mai 2026
273	Josef Zuckerstätter	Mindestlöhne in österreichischen Kollektivverträgen Q4/2025, März 2026
272	Quirin Dammerer u. a.	Ein Jahrhundert wöchentlicher Arbeitszeitverkürzung, April 2026
271	Teresa Griesebner u. a.	Superreiche in Österreich und ihre Netzwerke der Interessensdurchsetzung, Februar 2026
270	Josef Zuckerstätter	Mindestlöhne in österreichischen Kollektivverträgen Q3/2025, Jänner 2026
269	Gerlinde Titelbach	Allgemeine Lohnuntergrenzen für Österreich, Dezember 2025
268	Veronika Adensamer u. a.	AK-Wohlstandsbericht 2025, Oktober 2025
267	Christian Berger u. a.	Wann, wenn nicht jetzt?, September 2025
266	Alexandra Wegscheider-Pichler	Sonderauswertung zur Hitzebelastung, Juli 2025
265	Axel Anlauf u. a.	Who owns the critical digital physical infrastructure? An analysis of transnational ownership, conflicts over public interests and state regulation (2), August 2025
264	Georg Feigl u. a.	Doppelbudget 2025/26: Knappe Mittel und neue Prioritäten, Juni 2025
263	Karoline Mitterer u. a.	Ausrichtung kommunaler Investitionen auf Klimaschutz, April 2025
262	Markus Marterbauer u. a.	The Austrian wage negotiation system in the cost-of-living crisis, Februar 2025
261	Kefa Simiyu	Unpaid work, time use, and time poverty in Kenya, Februar 2025
260	Doris Vogl	Chinas Normungsstrategie und digitalisierte Zukunftstechnologien, November 2024
259	Lia Musitz	Chinas grüne Technologieführerschaft, November 2024
258	Catalina Enrica Renč u. a.	Wem gehört die kritische digitale physische Infrastruktur? Eine Analyse von transnationalen Eigentumsverhältnissen, Konflikten um öffentliche Interessen und staatlicher Regulierung, November 2024
257	Vanessa Lechinger u. a.	AK-Wohlstandsbericht, Oktober 2024

