

# INVESTMENT ZUKUNFT

Juni 2026 | Ausgabe 48

## GLOBALER HANDEL

**SEITE 04**

## HANDELS- ABKOMMEN

**SEITE 10**

## ÖSTERREICHS ABHÄNGIGKEIT VON LIEFERKETTEN

**SEITE 14**



# INHALT

Raiffeisen Capital Management ist die Dachmarke der Unternehmen:  
Raiffeisen Kapitalanlage GmbH (kurz: Raiffeisen KAG)  
Raiffeisen Immobilien Kapitalanlage GmbH

## IMPRESSUM

Medieninhaber: Zentrale Raiffeisen Werbung  
1030 Wien, Am Stadtpark  
Herausgeber, erstellt von: Raiffeisen Kapitalanlage GmbH  
Mooslackengasse 12, 1190 Wien  
Für den Inhalt verantwortlich: Raiffeisen Kapitalanlage GmbH  
Mooslackengasse 12, 1190 Wien  
Hersteller: Druckerei Odysseus-Stavros Vrachoritis Ges.m.b.H.,  
2325 Himberg  
Verlagsort: Wien  
Herstellungsort: Himberg

[www.investment-zukunft.at](http://www.investment-zukunft.at)  
[www.raiffeisenfonds.at/nachhaltigkeit](http://www.raiffeisenfonds.at/nachhaltigkeit)  
Newsletter-Registrierung unter [www.raiffeisenfonds.at/newsletter](http://www.raiffeisenfonds.at/newsletter)

Grundlegende inhaltliche Richtung: Informationen zu den Themenbereichen Investmentfonds, Wertpapiere, Kapitalmärkte und Veranlagung; zusätzliche Angaben nach dem österreichischen Mediengesetz entnehmen Sie bitte dem Impressum auf [www.rcm.at](http://www.rcm.at).

Projektkoordination: Mag.<sup>a</sup> Irene Fragner, Mag.<sup>a</sup> Sabine Macha  
Autor:innen: Mathias Forstreiter, Mag. Jürgen Maier, Mag.<sup>a</sup> Pia Oberhauser, Herbert Perus, Mag. Wolfgang Pinner, Mag.<sup>a</sup> Magdalena Quell  
Fotos: gettyimages (S. 06, S. 09, S. 22, S. 27), iStockphoto (S. 17), AK Wien, Alexander Müller, David Payr, Roland Rudolph (S. 14, S. 17), Raiffeisen KAG (S. 03, S. 05, S. 11, S. 13, S. 14, S. 20, S. 25), Renée Del Missier (S. 28)  
Grafik-Design: [WORX] Multimedia Consulting GmbH  
Lektorat: Mag. Josef Weilguni

Redaktionsschluss: 8. Juni 2026

Das ist eine Marketingmitteilung der  
Raiffeisen Kapitalanlage GmbH.

## Rechtlicher Hinweis

Veranlagungen in Fonds sind mit höheren Risiken verbunden, bis hin zu Kapitalverlusten. Die vorliegende Information wurde erstellt und gestaltet von der Raiffeisen Kapitalanlage-Gesellschaft m. b. H., Wien, Österreich („Raiffeisen Capital Management“ bzw. „Raiffeisen KAG“). Die darin enthaltenen Angaben dienen, trotz sorgfältiger Recherchen, lediglich der unverbindlichen Information, basieren auf dem Wissensstand der mit der Erstellung betrauten Personen zum Zeitpunkt der Ausarbeitung und können jederzeit von der Raiffeisen KAG ohne weitere Benachrichtigung geändert werden. Jegliche Haftung der Raiffeisen KAG im Zusammenhang mit dieser Unterlage, insbesondere betreffend Richtigkeit oder Vollständigkeit, ist ausgeschlossen. Ebenso stellen allfällige Prognosen bzw. Simulationen einer früheren Wertentwicklung in dieser Information keinen verlässlichen Indikator für künftige Wertentwicklungen dar. Die Inhalte dieser Unterlage stellen weder ein Angebot, eine Kauf- oder Verkaufsempfehlung noch eine Anlageanalyse dar. Sie dienen insbesondere nicht dazu, eine individuelle Anlage- oder sonstige Beratung zu ersetzen. Sollten Sie Interesse an einem konkreten Produkt haben, stehen wir Ihnen gerne neben Ihrem Bankbetreuer zur Verfügung, Ihnen vor einem allfälligen Erwerb den Prospekt bzw. die Informationen für Anleger gemäß § 21 AIFMG zur Information zu übermitteln. Jede konkrete Veranlagung sollte erst nach einem Beratungsgespräch und der Besprechung bzw. Durchsicht des Prospektes bzw. der Informationen für Anleger gemäß § 21 AIFMG erfolgen. Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass Wertpapiergeschäfte zum Teil hohe Risiken in sich bergen und die steuerliche Behandlung von den persönlichen Verhältnissen abhängt und künftigen Änderungen unterworfen sein kann. Die Vervielfältigung von Informationen oder Daten, insbesondere die Verwendung von Texten, Textteilen oder Bildmaterial aus dieser Unterlage, bedarf der vorherigen Zustimmung der Raiffeisen Kapitalanlage GmbH.

03	<b>EDITORIAL</b>
04	<b>LEITARTIKEL</b>
04	GLOBALER HANDEL
10	<b>SPEZIAL</b>
10	HANDELSABKOMMEN
12	SCHIFFFAHRT IM WANDEL
14	ÖSTERREICHS ABHÄNGIGKEIT VON LIEFERKETTEN
20	<b>RESEARCH</b>
20	UNTERNEHMENSSTIMMEN ZUM THEMA EUROPÄISCHER HANDEL MIT SÜDAMERIKA
24	UNTERNEHMEN IM FOKUS
28	BUSINESS UND SOZIALE WIRKUNG VERBINDEN
29	BUCHTIPP
30	<b>RAIFFEISEN-ESG-INDIKATOR</b>

INHALT



gedruckt nach der Richtlinie „Druckerzeugnisse“  
des österreichischen Umweltzeichens.  
Druckerei Odysseus Stavros Vrachoritis GmbH, UW-Nr. 830



Druckprodukt mit finanziellem  
**Klimabeitrag**  
ClimatePartner.com/114512501-1001



# EDITORIAL



**Mag. (FH) Dieter Aigner**

Geschäftsführer der Raiffeisen KAG,  
zuständig für Fondsmanagement  
und Nachhaltigkeit



Besuchen Sie uns  
auf unserer Webseite  
[investment-zukunft.at!](http://investment-zukunft.at)

*Liebe Leserinnen  
und Leser,*

internationale Lieferketten stehen 2026 erneut unter erheblichem Druck. Wieder einmal zeigt sich, wie verletzlich ein System ist, das auf just in time global verteilte Produktion und billige Transportwege setzt. Die aktuellen Spannungen rund um die Straße von Hormus, einen der wichtigsten Engpässe des weltweiten Energiehandels, führen vor Augen, wie abhängig Wirtschaft und Kapitalmärkte von wenigen kritischen Routen und Akteuren sind. Wenn Tanker aus Sicherheitsgründen umgeleitet werden müssen, Lieferzeiten nach oben schnellen und Energiepreise innerhalb weniger Tage explodieren, können nicht nur Industrieunternehmen, sondern ganze Volkswirtschaften ins Wanken geraten.

Unternehmen reagieren darauf mit einem Mix aus kurzfristigem Krisenmanagement und langfristiger Neuaufstellung. Nach den Schocks der Pandemie und nun den geopolitischen Verwerfungen setzen viele verstärkt auf Diversifizierung: alternative Lieferanten, neue Transportkorridore, zusätzliche Lagerkapazitäten und digitale

Instrumente zur Echtzeitüberwachung der eigenen Lieferketten. Was früher als ineffizienter „Fettgürtel“ galt, wird heute als notwendige Resilienzprämie verbucht.

Für Investoren verändert sich damit das Risikoprofil ganzer Branchen. Geschäftsmodelle, die auf billiger Energie, fragilen Transportwegen oder hochkonzentrierten Zulieferstrukturen basieren, wirken plötzlich weniger attraktiv. Gefragt sind Unternehmen, die geopolitische Risiken aktiv managen, ihre Beschaffung breiter aufstellen und Transparenz über ihre Wertschöpfungsketten schaffen. Resilienz wird zur neuen Kennziffer: Wer seine Lieferketten versteht, Szenarien durchspielt und im Ernstfall schnell umsteuern kann, verschafft sich einen Vorsprung – und rechtfertigt aus Investorensicht möglicherweise auch eine höhere Bewertung.

Bleibt die Frage, ob wir aus vergangenen Krisen – allen voran aus Covid-19 – wirklich gelernt haben. Die Pandemie hat drastisch gezeigt, wie schnell globale Netzwerke kollabieren können, wenn Häfen schließen,

Fabriken stillstehen und Nachfrage sich sprunghaft verschiebt. Vieles, was damals als „Weckruf“ galt, scheint heute wieder in den Hintergrund zu rücken, sobald der Druck nachlässt. Doch jede neue Krise – ob Pandemie, Krieg oder Blockade – legt offen, wo Versäumnisse fortbestehen: fehlende Transparenz, einseitige Abhängigkeiten, geringe Flexibilität.

In dieser Ausgabe von INVESTMENT ZUKUNFT wollen wir den Blick auf strukturelle Fragen lenken: Wie viel Globalisierung verträgt ein System, das immer häufiger von Schocks erschüttert wird? Welche Verantwortung tragen Unternehmen – und welche die Anleger, die ihre Strategien finanzieren? Und vor allem: Wie schaffen wir Lieferketten, die nicht nur effizient, sondern auch krisenfest und zukunftsfähig sind?

Ich wünsche Ihnen eine inspirierende Lektüre und hoffe, dass diese Ausgabe Sie dazu anregt, gemeinsam mit uns den Weg hin zu einer nachhaltigeren und verantwortungsvollen Welt zu gehen.

# GLOBALER HANDEL

Der globale Handel weist eine komplexe Historie auf, die sich über die letzten Jahrhunderte entwickelt hat. Bereits in der Antike tauschten Händler Waren zwischen verschiedenen Kulturen aus, römische Münzfunde wurden bis an die Südspitze Indiens nachgewiesen. Einer der bekanntesten Handelswege, die Seidenstraße, förderte den Austausch von Gütern und Ideen zwischen Asien und Europa. Mit der Zeit nahmen Kolonialmächte wie Spanien, Portugal und England eine führende Rolle ein, indem sie neue Seewege erschlossen und den Handel auf globaler Ebene etablierten. Dies leitete die Ära des Merkantilismus ein, in der der Handel als Schlüssel zur nationalen Stärke angesehen wurde.

## VORTEILE UND HERAUSFORDERUNGEN DES GLOBALEN HANDELS

Ein zentraler Gedanke in der ökonomischen Geschichte des Handels geht auf den berühmten britischen Wirtschaftswissenschaftler David Ricardo zurück, der das Prinzip des durch den Handel erzielbaren komparativen Vorteils entwickelte. Ricardo argumentierte, dass Länder von einer Spezialisierung ihrer Produktion profitieren können. Sein berühmtes Beispiel bezog sich auf Wolle aus England und Portwein aus Portugal. Er erklärte, dass England effizienter Wolle produzieren und Portugal besser Portwein herstellen könne, und daher sollte jedes Land sich auf seine Stärken konzentrieren und die andere Ware importieren. Diese

Theorie hat die Grundlagen des internationalen Handels stark beeinflusst und verdeutlicht die ökonomischen Vorteile der Spezialisierung und des Austauschs.

Ein wichtiges Argument für die Globalisierung der Warenströme ist dementsprechend die Erwartung, dass mehr Handel und eine verstärkte Arbeitsteilung zu Wohlstandsgewinnen führen können. Arbeitsteiliges Wirtschaften und die – manchmal sehr kurzfristig orientierte – Kostenoptimierung der Prozesse haben aber nicht nur Vorteile. Es gibt auch negative Aspekte der Globalisierung, wie die durch Optimierung der Lieferketten hervorgerufene Absiedelung von ganzen Industrien oder Zulieferbetrieben und damit verbundene Arbeitsplatzverluste. >



**Mag. Wolfgang Pinner**  
Leiter Corporate Responsibility  
bei der Raiffeisen KAG



**Mag. Jürgen Maier**  
Fondsmanager Equities Emerging  
Markets bei der Raiffeisen KAG



Im Gegensatz zum internationalen Handel kann lokale Beschaffung eine Antwort auf die übertriebene Komplexität von Lieferketten sein.

Ebenso sind durch erhöhte Transportvolumina negative Umwelteffekte zu erwarten.

Für Konsument:innen bedeutet die Globalisierung, dass sich die Frage nach der wirklichen Herkunft von in mehreren Produktschritten hergestellten Waren kaum mehr beantworten lässt. Rund um Globalisierung und die Optimierung des Produktionsprozesses entstehen Phänomene wie Auslagerungen von Produktionsschritten oder der gesamten Herstellung und eine zunehmende Unübersichtlichkeit der Produktion. Zulieferer auf verschiedensten Ebenen erhöhen die Komplexität der Beschaffung spürbar.

Neben derartigen Beispielen für kaum mehr kontrollierbares Lieferketten-Management führen Auslagerungen von Produktionsprozessen aber auch zu weiteren Risiken. Denn die Entscheidung der Unternehmen, verstärkt auf die Alternativen

des Outsourcings zu setzen und die eigene Fertigung zu reduzieren, basiert auf der Annahme eines freien Warenverkehrs. Handelseinschränkungen etwa durch Umweltkatastrophen – wie bereits vor 15 Jahren beim Vulkanausbruch des Eyjafjallajökull in Island 2010 – zeigen die potenzielle Verwundbarkeit des Systems.

Heute ist der Welthandel durch ein komplexes Netz von Handelsabkommen und internationalen Organisationen wie der Weltbank und der Welthandelsorganisation (WTO) strukturiert. Diese Institutionen sind entscheidend für die Regulierung des Handels und die Förderung des wirtschaftlichen Wachstums, indem sie Handelsbarrieren abbauen und den internationalen Waren- und Dienstleistungsaustausch erleichtern. Mehr dazu auf Seiten 10–11.

## DIE ÖKOLOGISCHE KOMPONENTE

Neben den ökonomischen Aspekten rückt auch die ökologische Perspektive des globalen Handels immer mehr in den Fokus. Der Transport von Gütern über große Distanzen hat signifikante CO<sub>2</sub>-Emissionen zur Folge, die den Klimawandel begünstigen. Die Suche nach nachhaltigen Transportformen und die Förderung lokal produzierter Waren sind zunehmend wichtige Themen im internationalen Handel. Ansätze zur Reduzierung des ökologischen Fußabdrucks des Handels gewinnen an Bedeutung, um eine nachhaltigere und umweltfreundlichere Wirtschaft zu gestalten. Im Gegensatz zum internationalen Handel kann lokale Beschaffung eine Antwort auf die übertriebene Komplexität von Lieferketten sein. Abhängig von der jeweiligen Branche kann „Local Sourcing“ verschiedene Risiken reduzieren helfen, auch wenn damit vielleicht zunächst höhere Kosten verbunden sind. >

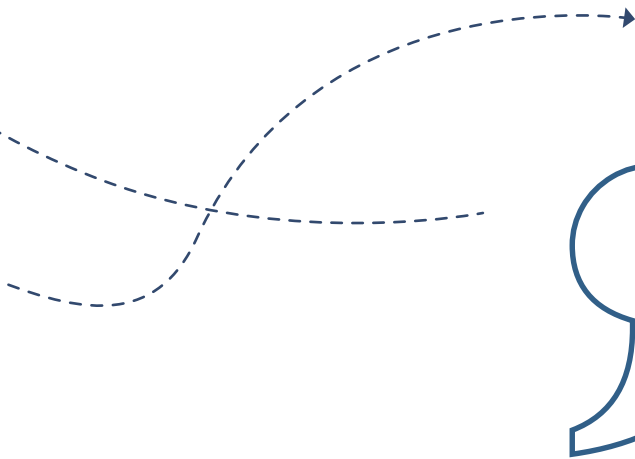
## VORTEILE UND HERAUS- FORDERUNGEN



### STRATEGIEN IN KRISENZEITEN

In Krisenzeiten zeigt sich, dass die enge weltweite Verflechtung von Wertschöpfungsketten nicht nur Wohlstand schafft, sondern auch erhebliche Verwundbarkeiten mit sich bringt. Besonders deutlich wurde dies während der Corona-Pandemie, als Lieferketten für Arzneimittel und medizinische Produkte teils abrupt unterbrochen wurden und viele Länder kurzfristig mit Engpässen konfrontiert waren. Da die Produktion zahlreicher Wirkstoffe – etwa vieler Antibiotika – in den vergangenen Jahrzehnten aus Kostengründen nach Asien verlagert wurde, führte das zeitweilige Stillstehen von Fabriken in China und Indien unmittelbar zu Versorgungsproblemen in Europa. Globale Handelsströme, die in „normalen Zeiten“ als effizient und kostengünstig gelten, können sich in solchen Krisen damit ins Gegenteil verkehren: Staaten konkurrieren um knappe Güter, Lieferungen werden umgeleitet oder gestoppt und die Abhängigkeit von wenigen Lieferanten oder Produktionsstandorten wird als strategisches Risiko sichtbar.

Diese Verwundbarkeit betrifft nicht nur den Gesundheitssektor, sondern auch andere systemrelevante Bereiche wie >



Globale Handelsströme, die in „normalen Zeiten“ als effizient und kostengünstig gelten, können sich in Krisen ins Gegenteil verkehren.

Lebensmittelversorgung, Energie oder Hightech-Industrien. Der Ukraine-Krieg hat etwa gezeigt, wie stark bestimmte Branchen – von der Lebensmittelproduktion bis zur Halbleiterfertigung – von Rohstoffen und Vorprodukten aus wenigen Ländern abhängig sind, was bei Handelsstörungen zu Preisschocks und Produktionsausfällen führen kann. Vor diesem Hintergrund gewinnt die Diskussion um Resilienz und strategische Souveränität an Bedeutung. Staaten und Unternehmen beginnen, kritische Produktionskapazitäten wieder näher an den Heimatmarkt zu holen, Lieferketten zu diversifizieren und Mindestvorräte für essenzielle Güter wie Medikamente oder Schutzausrüstung aufzubauen. Lokale oder regionale Produktion wird dabei nicht mehr nur unter Kostenaspekten bewertet, sondern als Bestandteil der Daseinsvorsorge und als Beitrag zur Krisenfestigkeit ganzer Volkswirtschaften verstanden.

## TRANSPORTMITTEL UND ROUTEN

Ein wesentlicher Aspekt des Handels ist die Vielfalt der Transportformen. Die Seeschifffahrt ist die am weitesten verbreitete Methode, da sie große Mengen an Gütern zu niedrigen Kosten über wei-

te Distanzen transportieren kann. Mit Containerschiffen hat sich die Effizienz erheblich gesteigert, da sie auf standardisierte Container setzen, die leicht verladen und transportiert werden können. Luftfracht ist ideal für den Versand von hochwertigen, kleinen oder zeitkritischen Produkten. Obwohl sie teurer ist, bietet sie Geschwindigkeit, die für bestimmte Branchen und Güter attraktiv ist. Der Straßenverkehr bietet Flexibilität für den Binnen- und Kurzstreckentransport, ermöglicht direkte Lieferung an Endverbraucher und ist ideal für die „letzte Meile“, während der Schienenverkehr eine umweltfreundlichere Alternative für den Großtransport über Land darstellt, insbesondere in Gebieten mit gut ausgebauten Eisenbahnnetzen.

Ebenso entscheidend sind die historischen und strategischen Handelsrouten. Die Seidenstraße war eine der ersten großen Handelsrouten, die Asien und Europa verbanden und den kulturellen Austausch förderten. Der Suezkanal, ein künstlicher Wasserweg, verbindet das Mittelmeer mit dem Roten Meer und ist kritisch für den Handel zwischen Europa und Asien, da er die Reisezeit erheblich verkürzt und die Umrundung Afrikas wegfällt. Der Panamakanal, welcher den Atlantik mit dem

Pazifik verbindet, spielt eine zentrale Rolle im maritimen Handel zwischen Ost und West, da er den langen und gefährlichen Weg um Südamerika überflüssig macht. Die Straße von Hormus ist eine der wichtigsten Meerengen der Welt, besonders für den globalen Öl- und Gastransport. Sie verbindet den Persischen Golf mit dem Golf von Oman und damit auch mit dem Arabischen Meer. Diese Meerenge ist der Zugang zu den Ölförderstaaten am Persischen Golf, einschließlich Saudi-Arabien, Iran, Vereinigte Arabische Emirate, Kuwait und Irak. Ein großer Teil des weltweiten Öl- und Flüssiggastransportes passiert diese Meerenge, was sie strategisch äußerst bedeutsam macht. Schätzungsweise ein Fünftel des weltweit gehandelten Erdöls wird durch die Straße von Hormus transportiert.

Die Nord-West-Passage in der Arktis gewinnt durch das Schmelzen der Eiskappen an Bedeutung, da sie die Reisezeiten und Kosten zwischen Europa und Asien weiter verkürzen könnte. Schließlich sind die transatlantischen und transpazifischen Routen maßgeblich für die Handelsverbindungen zwischen Amerika, Europa und Asien, die den Großteil des internationalen Handels umfassen. >

## VORTEILE UND HERAUS- FORDERUNGEN



**Fazit:** Insgesamt bleibt der globale Handel eine treibende Kraft der Globalisierung, die nicht nur wirtschaftliche, sondern auch kulturelle und soziale Dimensionen umfasst. Trotz der Herausforderungen, die sich durch Handelskonflikte

und geopolitische Spannungen ergeben, sowie der Notwendigkeit ökologischer Verantwortung bleibt der internationale Handel ein wesentlicher Bestandteil der weltweiten Wirtschaft und der internationalen Zusammenarbeit.

### ESG-BEWERTUNG

Die Bedeutung des Themas globaler Handel für die Nachhaltigkeitsdimensionen ESG

#### **E (Umwelt):**

Die Umweltdimension ist beim Thema globaler Handel besonders stark betroffen. Es geht zunächst um die Art und die Örtlichkeit der Produktion – das heißt: Welche Umweltbelastungen entstehen etwa durch den Anbau (wie durch den Maschinenpark, Düngemittel oder Spritzmittel), welche durch den Transport zu Verbraucher:innen? Die Wahl des Transportmittels ist für die ökologische Einschätzung oft wesentlich, aber auch der ökologische Fußabdruck der Produktion selbst muss für einen fairen Vergleich miteinkalkuliert werden.

#### **S (Soziales):**

Durch eine Verlagerung der Produktion wird die Wertschöpfung quasi exportiert, es kann Druck auf Teile des Arbeitsmarkts entstehen. Die Qualität von Produkten und Dienstleistungen kann durch Auslagerungen in Richtung von Billigproduktionen negativ beeinflusst sein. Beispielsweise können bei Lebensmitteln die gesundheitliche Unbedenklichkeit und der Gesundheitsaspekt in einzelnen Fällen infrage gestellt werden.

#### **G (Governance):**

Vom Standpunkt der Governance stellt sich die Frage der Regeln im Rahmen des internationalen Handels und des Erfolges von Handelsabkommen und den Handel fördernden und regulierenden internationalen Organisationen.

Weiterführende Informationen:  
[www.raiffeisenfonds.at/  
de/maerkte-und-trends/  
zukunftsthemen](http://www.raiffeisenfonds.at/de/maerkte-und-trends/zukunftsthemen)



# HANDELS- ABKOMMEN

Handelsabkommen sind Verträge zwischen Staaten oder Wirtschaftsräumen, die den internationalen Austausch von Waren und Dienstleistungen erleichtern sollen. Sie regeln wirtschaftliche Beziehungen, bauen Handelsbarrieren ab und adressieren meist Bereiche wie Zölle, die Harmonisierung von Standards oder den Schutz geistigen Eigentums.

Laut Welthandelsorganisation waren zu Beginn des Jahres 2026 mehr als 380 Handelsabkommen<sup>1</sup> in Kraft – ein Zeugnis dafür, wie zentral solche Vereinbarungen für die moderne Weltwirtschaft geworden sind. Doch schon im Altertum dienten Handelsabkommen als essenzielle vertragliche Vereinbarungen zwischen frühen Hochkulturen oder Stadtstaaten dazu, den Austausch von Waren zu vereinfachen, Zölle zu regeln und die Sicherheit von Händlern auf wichtigen Handelsrouten wie der Seidenstraße zu gewährleisten.

Die Hanse dominierte im Mittelalter als Verband norddeutscher Kaufleute und Städte mittels Kontoren mit eigener Rechtsordnung und Sonderprivilegien den Handel im Ost- und Nordseeraum. Anfang des 19. Jahrhunderts begann sich die Idee des Freihandels stärker durchzusetzen. Neben der industriellen Revolution und der Ausdehnung imperialer Strukturen trug auch die Abschaffung vieler Zollschränken zu einem starken Wachstum des Welthandels bei. Präferenzabkommen (sogenannte Preferential Trade Agreements, PTAs) wurden als völkerrechtliche Verträge eingesetzt,

um den Handel zwischen Mitgliedsstaaten zollrechtlich zu bevorzugen. Auf die Große Depression Ende des 19. Jahrhunderts sowie den Ersten Weltkrieg folgte eine Ära des Protektionismus, die Handelsbarrieren verstärkte.

Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde die wirtschaftliche Zusammenarbeit systematischer und der weltweite Freihandel erlebte einen erneuten Aufschwung: 1947 wurde das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) gegründet, das 1995 in die Welthandelsorganisation (World Trade Organization, WTO) übergeführt wurde, die eine zentrale Organisation zur Regelung des globalen Handels darstellt und 166 Mitglieder vereint, welche 98 % des Welthandels repräsentieren.

## ARTEN VON HANDELSABKOMMEN

Handelsabkommen können auf unterschiedlichen Ebenen eingeordnet werden, zum Beispiel nach Anzahl der Mitglieder (bi- oder multilateral) oder Integrationsgrad.

– Ein Freihandelsabkommen zielt darauf

ab, Zölle und andere Handelshemmnisse zwischen den Mitgliedern abzubauen oder ganz zu beseitigen, wobei die Staaten in ihren eigenen Handelspolitiken gegenüber Drittländern unabhängig bleiben.

- Hingegen umfasst eine Zollunion nicht nur den Abbau von Zöllen zwischen den Mitgliedern, sondern begründet auch gemeinsame Außenzölle gegenüber Drittstaaten.
- Die Einrichtung eines **gemeinsamen Markts** von Mitgliedsstaaten ermöglicht zusätzlich den freien Verkehr von Personen, Dienstleistungen und Kapital – die Europäische Union ist das prominenteste Beispiel.
- Die **wirtschaftliche Integration** bietet die engste Verflechtung zwischen Mitgliedsstaaten. Neben den vorhin genannten Punkten erstrecken sich die Gemeinsamkeiten hierbei auch auf die Währung sowie wirtschaftspolitische Maßnahmen, wie zum Beispiel innerhalb der Eurozone.

**Fazit:** Handelsabkommen sind ein komplexes und wichtiges Instrument der internationalen Wirtschaftspolitik. Sie können die wirtschaftliche Entwicklung einer Volkswirtschaft positiv beeinflussen, indem sie den Zugang zu Rohstoffen und Vorprodukten sichern, den Import und Export fördern, Unternehmen den Zugang zu neuen Märkten ermöglichen und positive Impulse am Arbeitsmarkt bewirken. ➤



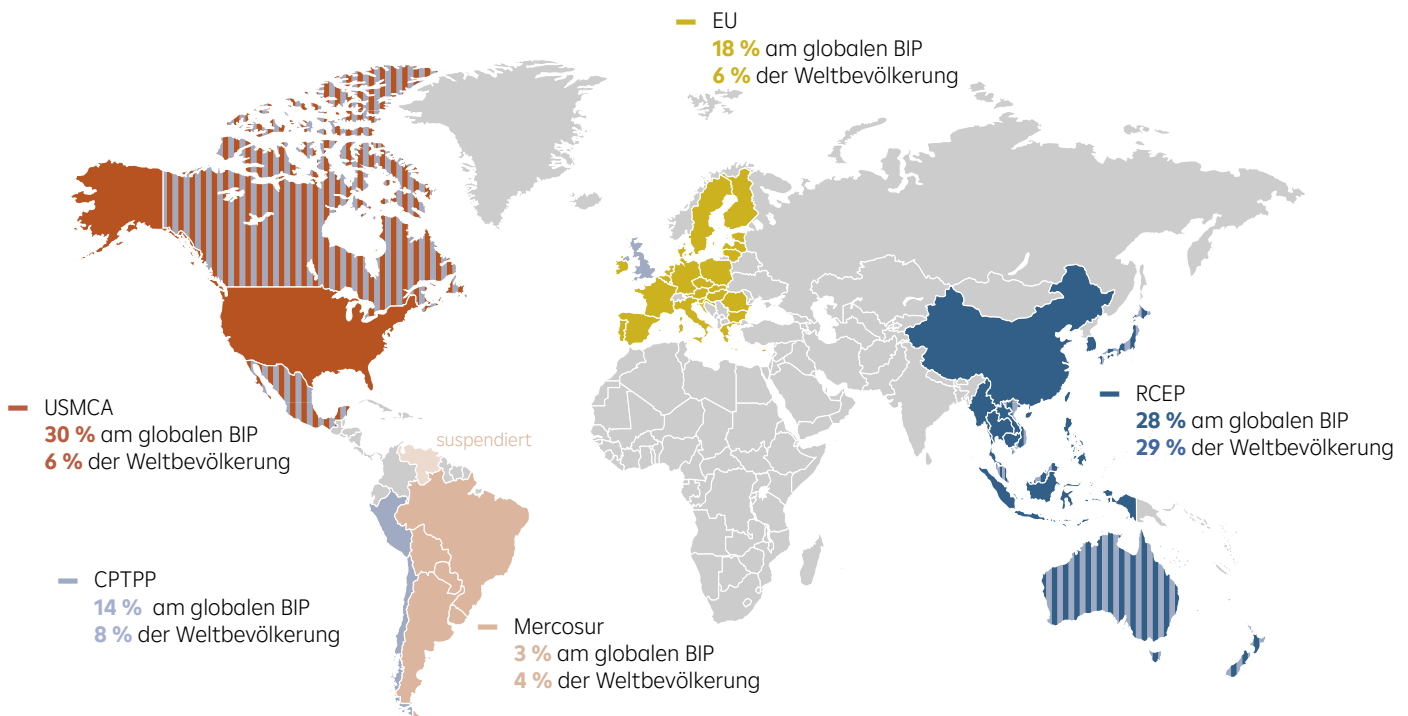
**Mag.ª Magdalena Quell**  
Produkt- und Projektmanagerin  
bei der Raiffeisen KAG

## EINIGE DER WICHTIGSTEN HANDELSABKOMMEN WELTWEIT

- **RCEP, Regional Comprehensive Economic Partnership** umspannt als größte\*\* Freihandelszone der Welt 15 asiatisch-pazifische Staaten.
- **USMCA, United States – Mexico – Canada Agreement** regelt als NAFTA-Nachfolgeabkommen den Handel zwischen den drei nordamerikanischen Staaten.
- **EU, Europäische Union** als umfassendstes Beispiel wirtschaftlicher Integration mit einem Binnenmarkt, Zollunion und gemeinsamen Regeln, hat zahlreiche Freihandelsabkommen mit Drittstaaten abgeschlossen.
- **Mercosur** ist ein südamerikanischer Handelsblock mit einer Zollunion zwischen Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay und Bolivien (Letzteres seit 2024). Das EU-Mercosur-Freihandelsabkommen soll zu einer weiteren Handelsliberalisierung führen.
- **CPTPP, Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership** regelt den Freihandel zwischen elf Pazifik-Anrainerstaaten sowie Großbritannien.

\*\* Gemessen am kumulierten Bruttoinlandsprodukt

Grafik: Handelsabkommen – Prozentanteil am globalen Bruttoinlandsprodukt (BIP) sowie an der Weltbevölkerung



Quelle: Raiffeisen KAG, basierend auf Daten des IMF, 2025 und UN, 2024

EFFIZIENT,  
ABER NOCH  
NICHT  
NACHHALTIG

# SCHIFFFAHRT IM WANDEL

Die Schifffahrt ist das Rückgrat des Welthandels. Ein Großteil der globalen Waren wird auf dem Seeweg transportiert, und gemessen an den Emissionen pro Tonnenkilometer zählt der Frachtschiffsverkehr zu den effizientesten Transportformen überhaupt. Nur die Bahn schneidet in dieser Hinsicht noch besser ab.

Doch gerade diese Effizienz darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Branche vor einer tiefgreifenden ökologischen Transformation steht, da der Betrieb heute noch weitgehend auf fossilen Brennstoffen basiert. Besonders problematisch ist der Einsatz von Heavy Fuel Oil, einem schweren Restprodukt aus Raffinerien. Dieser Treibstoff ist billig, energiereich und seit Jahrzehnten Standard in der internationalen Schifffahrt. Ökologisch ist er jedoch hochproblematisch. Bei der Verbrennung entstehen nicht nur CO<sub>2</sub>-Emissionen, sondern auch Schwefeloxide, Stickoxide und Rußpartikel. Diese Schadstoffe belasten die Luftqualität in Häfen und Küstenregionen, wirken sich negativ auf die Gesundheit von Anwohner:innen aus und tragen zusätzlich zur Erwärmung der Arktis bei, wenn sich Ruß auf Schnee und Eis ablagert und dort die Reflexionsfähigkeit verringert.

Hinzu kommen weitere Umweltbelastungen, die in der öffentlichen Debatte oft weniger sichtbar sind. Unterwasserlärm stört Meeressäuger und andere marine Lebewesen, Abwässer und Müll belasten empfindliche Ökosysteme. Während für den internationalen Schiffsverkehr mit der International Maritime Organization und dem europäischen Emissionshandel inzwischen strengere Regeln gelten, bleibt die große Frage bestehen: Wie gelingt die echte Dekarbonisierung einer Branche, die global verflochten und technisch hochkomplex ist?

## WIE KANN EINE DEKARBONISIERUNG ERREICHT WERDEN?

Die Antwort liegt derzeit nicht in einer einzigen Technologie, sondern in einem Mix aus kurzfristigen Effizienzmaßnahmen und langfristigen Treibstoffwech-





**Mag. Jürgen Maier**  
Fondsmanager Equities Emerging  
Markets bei der Raiffeisen KAG

seln. Zu den wirksamsten Sofortmaßnahmen zählen langsames Fahren, also Slow Steaming, eine bessere Auslastung der Schiffe, optimierte Routenplanung und ein intelligenteres Design von Rumpf und Antrieb. Auch Windunterstützung durch Segel- oder Rotorensysteme sowie digitale Vernetzung können helfen, Verbrauch und Emissionen zu senken.

Bei den alternativen Antrieben zeigt sich ein gemischtes Bild. Batterien und Wasserstoff sind vor allem für kurze Strecken oder Fährverbindungen interessant, stoßen aber bei Reichweite, Speicherung und Infrastruktur rasch an Grenzen. LNG (Liquefied Natural Gas oder zu Deutsch: Flüssigerdgas) wird oft als Brückentechnologie dargestellt, ist aber wegen Methanleckagen in der Gesamtbilanz kritisch zu sehen. Methanol gilt als einer der vielversprechendsten Kandidaten, weil es sich relativ einfach lagern und in bestehenden Systemen teilweise nutzen lässt. Seine Klimawirkung hängt jedoch stark davon ab, wie es hergestellt wird. Nur grünes Methanol aus erneuerbarem Strom kann langfristig einen echten Beitrag leisten. Ammoniak wiederum gilt als

Zukunftsoption, ist aber technologisch noch nicht ausgereift und wirft Fragen zu Sicherheit und Emissionen auf.

Für die Branche ist deshalb nicht nur der Kraftstoff selbst entscheidend, sondern die gesamte Wertschöpfungskette. Wie wird die Energie erzeugt? Wie wird der Treibstoff transportiert und gelagert? Welche Emissionen entstehen von der Herstellung bis zur Verbrennung? Diese sogenannte Well-to-Wake-Betrachtung zeigt, dass vermeintlich saubere Lösungen in der Praxis nur dann nachhaltig sind, wenn auch die Produktion emissionsarm erfolgt.

### AM WENDEPUNKT

Die Schifffahrt bleibt unverzichtbar für den globalen Handel, doch ihre Zukunft wird daran gemessen werden, wie schnell sie Emissionen, Luftschadstoffe und ökologische Folgeschäden reduziert. Der Weg dorthin ist kein einfacher, aber ein notwendiger. Denn nachhaltige Schifffahrt bedeutet nicht nur effizientere Motoren, sondern auch sauberere Häfen, weniger Belastung für Meere und Küsten sowie eine neue Balance zwischen Welthandel und Klimaschutz.





Moderation durch  
Mag. (FH) Dieter Aigner,  
Geschäftsführer der  
Raiffeisen KAG



**Dr. Klaus Friesenbichler**  
Senior Researcher Industrieökonomie &  
Wettbewerbsfähigkeit, WIFO Österreichisches  
Institut für Wirtschaftsforschung



**Mag. Alexander Toth**  
Fondsmanager,  
Raiffeisen KAG



**Mag. Peter Vaneek**  
Leiter der Business Unit Steel/Energy/Auto-  
motive/Agriculture, ÖBB Rail Cargo Group



**Mag. Valentin Wedl**  
Leiter Abteilung EU und Internationales,  
Arbeiterkammer Wien



## Round-Table-Diskussion über die Abhängigkeit Österreichs von internationalen Lieferketten.

*Herr Friesenbichler, aktuelle geopolitische Spannungen, wie die Konflikte rund um die Straße von Hormus, zeigen eindrücklich, wie verletzlich globale Handelswege sind. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, wie Österreich als exportorientierte Volkswirtschaft seine Lieferketten absichern und widerstandsfähiger gestalten kann. Können Sie uns einen groben Überblick über den Status quo verschaffen?*

**Klaus Friesenbichler:** Wir leben in einer Zeit, die oft als Ära der Multikrisen bezeichnet wird – und ich glaube, uns allen reicht es langsam mit diesen zahlreichen Herausforderungen. Weniger Krisen würden uns allen guttun, um wieder in ruhigere Gewässer zu gelangen. Was wir derzeit beobachten, hat sich über Jahre hinweg aufgebaut – bereits vor der Pandemie. Die Globalisierung und Internationalisierung führten lange Zeit zu einer effizienteren Verteilung und Nutzung von Produktionsmitteln. Die Produktvielfalt ist gewachsen, und wir konnten international mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis einkaufen.

Weniger beachtet wird jedoch, dass die Globalisierung seit kurz vor der Finanzkrise 2008 ins Stocken geraten ist. Strukturell hat sich seitdem wenig verändert. „The Economist“ bezeichnete diesen Zustand vor einigen Jahren als „Slowbalisation“. Gleichzeitig haben sich die damals noch als Mitteltechnologie geltenden Produkte – etwa einfachere Handys – durch die Digitalisierung zu Hochtechnologiepro-

dukten entwickelt, die heute eine zentrale Rolle spielen.

Heute werden Handelsabhängigkeiten zunehmend als Machtinstrument eingesetzt, um politische Interessen durchzusetzen. Das bisherige Bild eines fairen Wettbewerbs auf Basis der WTO-Regeln existiert in dieser Form nicht mehr. Für kleine, offene Volkswirtschaften wie Österreich oder ein regelbasiertes System wie die EU ist das eine große Herausforderung, vor allem da die globale Ordnung derzeit von zwei Zentren – Peking und Washington – dominiert wird.

*Wie kann Europa in diesem Spannungsfeld seine Interessen vertreten?*

**Klaus Friesenbichler:** Die EU versucht weiterhin, ihre Regeln auch gegenüber China durchzusetzen, doch China verweigert zunehmend die Anerkennung, etwa bei Lieferkettenregelungen, und schafft damit neue Fakten. Strategisches Verhalten, insbesondere seitens Chinas, zeigt sich auch in der Kontrolle von Rohstoffen und den Problemen in der Autoindustrie. Diese Entwicklungen kündigten sich lange an und basieren auf einem umfassenden Plan, der sogar öffentlich bekannt ist. Die Herausforderungen bei Halbleitern, der Wettbewerbsfähigkeit und dem Zugang zu Rohstoffen sind Teil dieses geopolitischen Machtspiels. China nutzt dabei einen Mix aus Technologiepolitik, finanzieller Förderung und anderen Instrumenten. Unsere regelbasierten Systeme waren darauf nicht ausreichend vorbereitet und sind bis heute begrenzt. >

# „MOMENTAN BEFINDEN WIR UNS OFT IM FREIEN FALL“

*Herr Wedl, können wir diese Krise überhaupt noch richtig erfassen und entsprechend handeln?*

**Valentin Wedl:** Ja, das denke ich. Nehmen wir etwa die Klimakrise, die derzeit nicht im Mittelpunkt der politischen Agenda steht. Die Supermacht USA hat mit Trump einen Präsidenten, der unter anderem auch ein Klimakrisenleugner ist. Er bestreitet den menschengemachten Klimawandel und führt seine Politik mit großer Durchsetzungskraft. Das wirkt so massiv, dass man nur ungläubig zuschauen kann. Dennoch gab es bis vor Kurzem noch einen Konsens darüber, dass wir eine Klimakrise haben – in den USA, Europa und auch in China. China erkennt die Dringlichkeit der Klimakrise an und investiert massiv in technologische Verbesserungen, wobei das Land heute in vielen Bereichen Weltmarktführer ist. Das kann allerdings auch industriepolitisch problematisch sein. Auch Europa hat einen Green Deal, der bedauerlicherweise von den derzeitigen politischen Mehrheiten zunehmend abgeräumt wird. Ein Element im Green Deal sind die Sorgfaltspflichten bei den Lieferketten, die für viel Aufsehen gesorgt haben.

*Können Sie darauf näher eingehen?*

**Valentin Wedl:** Über die Sorgfaltspflichten

in den Lieferketten wurde viel diskutiert, leider nicht wirklich offen. Stattdessen hieß es oft nur: „Die EU reguliert zu viel!“

Dabei war das ein langwieriger Prozess, an dem viele Stakeholder, auch aus der Industrie, beteiligt waren. Dennoch war ein Konsens erkennbar, der auch für Investitionen und den Kapitalmarkt wichtig war: Wir müssen nachhaltiger wirtschaften und investieren. Dafür ist es essenziell, die Lieferketten transparent zu machen – ohne das funktioniert es nicht. Aus arbeitsrechtlicher Sicht konnten wir zudem erfolgreich betonen, dass Nachhaltigkeitsregelungen nicht nur ökologische, sondern auch soziale Aspekte berücksichtigen müssen. So sollten Grundstandards, wie sie die Internationale Arbeitsorganisation (ILO) definiert hat, in Lieferketten integriert werden. Natürlich gibt es dabei Widersprüche und Herausforderungen, aber der Konsens war klar: Nur so können wir die großen Herausforderungen unserer Zeit bewältigen. Dieser Prozess wurde von einer Mehrheit in Europa getragen und vorangetrieben, auch von traditionell freihändlerisch und kapitalistisch orientierten Ländern wie den Niederlanden. Es war ein Weg zur Modernisierung des europäischen Kapitalismus, um neue Technologien zu

fördern, neue Märkte zu erschließen und die Qualität zu steigern.

Doch aktuell wird dieser Fortschritt von eher traditionell und fossilistisch orientierten Wirtschaftsinteressen verdrängt. Für Investoren bedeutet das eine große Unsicherheit, denn es geht ja nicht nur darum, nachhaltiger zu wirtschaften, sondern auch, das Wirtschafts- und Gewinnmodell der Zukunft zu gestalten.

*Herr Vanek, Sie sind tagtäglich mit dem Thema Lieferkette konfrontiert. Wie wirken sich die Ereignisse am Persischen Golf auf die Logistik- und Transportstrategien der ÖBB Rail Cargo Group aus?*

**Peter Vanek:** Die Auswirkungen der Sperre der Straße von Hormus, des Ukrainekriegs oder der Zollpolitik sind enorm. Rund 80 % unserer Transporte haben einen internationalen Charakter – sei es beim Transitverkehr, Import oder Export. Doch selbst wenn es all diese Krisen nicht gäbe, hätten wir ausreichend große Aufgaben, denen wir uns widmen könnten. Beispielsweise der Infrastruktur, die in Europa deutlich hinterhinkt. Während in China innerhalb von fünf bis zehn Jahren ganze Städte entstehen, dauern bei uns Verhandlungen über Schienenerweiterungen oft Jahrzehnte – und häufig werden sie dann nicht einmal umgesetzt.

*Welche Herausforderungen sind das?*

**Peter Vanek:** Die betreffen beispielsweise >

Wir müssen nachhaltiger wirtschaften und investieren. Dafür ist es essenziell, die Lieferketten transparent zu machen – ohne das funktioniert es nicht.



Oft entscheiden nicht nur die Qualität und der Preis über den Erfolg eines Produkts, sondern auch, ob es zum richtigen Zeitpunkt verfügbar ist.

das europäische Schienennetz. Egal ob in Deutschland, Slowenien oder Osteuropa – überall wird gebaut oder zumindest geplant. Allerdings fehlt eine koordinierte Planung. So kann es passieren, dass etwa in einem anderen Land eine Strecke ausgebaut wird, ohne dass die Nachbarländer rechtzeitig darüber informiert werden. Auch innerhalb Deutschlands gibt es keine abgestimmte regionale Planung. Europa ist daher auf eine Infrastruktur angewiesen, die zahlreiche Engpässe aufweist. Manche davon sind dramatisch, wie etwa die bevorstehende Passau-Sperre – betrifft einen der wichtigsten Übergänge Richtung Nordseehäfen –, die mit Jahresmitte beginnt. Hinzu kommen unterschiedliche Sicherheitssysteme und Digitalisierungsinitiativen, die sich in verschiedenen Entwicklungsstadien befinden – von ersten Ideen bis zu brauchbaren Lösungen. Leider fehlt es an Willen, Geld und Bereitschaft, sich den nötigen Veränderungen zu stellen. Die Bahnen denken oft kleinteilig. Unser Ziel ist es, unsere Kunden, vor allem große österreichische Industrieunternehmen, bestmöglich zu begleiten, damit sie am Weltmarkt bestehen können. Das gelingt nur, wenn Rohstoffe rechtzeitig ankommen und Fertigprodukte pünktlich geliefert werden. Oft entscheiden nicht nur die Qualität und der Preis über den Erfolg eines Produkts, sondern auch, ob es zum richtigen Zeitpunkt verfügbar ist. Funktionierende Logistik – insbesondere international – ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.

**Stichwort globale Unternehmen: Wie ordnest du, Alex, das Thema aus Sicht von Investoren und Kapitalmärkten ein?**

Alexander Toth: In den letzten 20 bis 25 Jahren kannten wir im Wesentlichen nur eine Richtung: Globalisierung, Just-in-Time-Management und Lieferkettenoptimierung. Waren und Rohstoffe wurden günstig und automatisiert weltweit transportiert. Unternehmen, die ihre Lieferketten gut kannten – etwa Digital Natives wie Amazon –, hatten hier klare Vorteile, auch wenn sie von Krisen nicht völlig unberührt blieben.

Chronologisch betrachtet begann die erste große Erschütterung aus Kapitalmarktsicht mit der Covid-Pandemie. Plötzlich durften Menschen nicht mehr reisen, und es kam zu einem unerwarteten Ölüberangebot, da die Produktion nicht sofort heruntergefahren werden konnte. Der Ölpreis fiel zeitweise sogar ins Negative, weil Lagerkapazitäten fehlten und Kontrakte erfüllt werden mussten. Kurz darauf blockierte das Containerschiff „Ever Given“ den Suezkanal, was die Verwundbarkeit der Just-in-Time-Lieferketten offenbarte. Wenn wichtige Komponenten wie Serverracks, Grafikkarten, aber auch Alltagsgüter wie Fahrradkomponenten in wenigen Containern feststecken, kann das ganze System ins Wanken geraten. Das zeigt, dass nicht nur der Preis, sondern auch die Verfügbarkeit zum richtigen Zeitpunkt entscheidend ist – ein Beispiel dafür ist die Chipkrise, die besonders die Automobilindustrie traf.

**Der Wettlauf um die beste KI-Technologie hängt ebenfalls sehr stark von der Verfügbarkeit moderner Chips ab?**

Alexander Toth: Ja, aber interessanterweise dominieren hier wenige globale Player, wobei die Fertigung nahezu monopolartig bei TSMC in Taiwan konzentriert ist. Taiwan hat diese technologische Vormachtstellung politisch abgesichert – das sogenannte „Silicon Shield“. Der Kapitalmarkt honoriert Unternehmen, die ihre Lieferketten vor- und rückwärts integriert und gut kontrolliert haben. Wer genau weiß, woher Rohstoffe stammen und wie nachhaltig produziert wird, gilt als widerstandsfähiger gegenüber externen Schocks. Nachhaltigkeit bedeutet hier auch, Risiken zu minimieren, die Produktion nicht zu unterbrechen und die Wertschöpfungskette stabil zu halten.

**Müssen wir das gesamte Transportsystem neu denken?**

Klaus Friesenbichler: Ja. Wir müssen resilienter werden. Über Jahre hinweg wurde so getan, als gäbe es Risiko nicht – weder seitens des Kapitalmarkts noch seitens der Politik. Zum Beispiel wurde die Abhängigkeit von Öl und Gas, insbesondere von Russland, schon lange gesehen. Kurzfristig hätte man jedoch sagen müssen: Wir zahlen eine Risikoprämie für die Diversifizierung, obwohl Öl und Gas günstig waren und die Versorgung gesichert schien. Das wäre politisch schwer durchzusetzen gewesen. Natürlich hätte das bei Anleger:innen und Verbraucher:innen für

Im Gespräch mit Klaus Friesenbichler, Alexander Toth, Peter Vanek und Valentin Wedl



Kritik gesorgt – die internationale Wettbewerbsfähigkeit von energieintensiven Unternehmen wäre infrage gestellt worden, und die Haushalte wären mit steigenden Strom- und Gaspreisen konfrontiert gewesen. Für ein abstraktes Risiko eine solche Absicherung zu verlangen, ist verständlicherweise schwierig. Vor diesem Hintergrund passiert jetzt einiges.

Es gibt viele Unternehmen, die sich ernsthaft um widerstandsfähigere Liefernetzwerke bemühen und diversifizieren, sofern das möglich ist. Viele Industrieunternehmen beschaffen nicht just in time. Vorlaufzeiten von einem halben bis dreiviertel Jahr sind eher die Norm. Das schafft ein wenig Puffer bei Lieferengpässen. Wiederkehrende Versorgungsprobleme, etwa bei Antibiotika, müssen strukturell gelöst werden.

#### Was kann man dagegen tun?

**Klaus Friesenbichler:** Die klassischen Antworten lauten: kurzfristig Lagerbestände aufbauen, alternative Lieferanten aus anderen Regionen suchen – und langfristig technologische Substitution anstreben. Wenn wir weniger abhängig von Öl und Gas wären und stattdessen auf erneuerbare Energien setzen würden, hätten wir viele Probleme weniger, weil die Nachfrage anders befriedigt würde.

Doch wir sind nicht nur bei der Energie, sondern auch bei vielen Rohstoffen stark abhängig. Die Substituierbarkeit ist technisch oft nicht möglich, und selbst wenn

sie möglich ist, entstehen dadurch neue Abhängigkeiten, die oft tiefer im Produktionsnetzwerk verborgen sind. Gerade bei sogenannten Schlüsseltechnologien sind wir in der Mehrzahl der Fälle stark rohstoffabhängig. Das betrifft nicht nur die Rohstoffgewinnung, sondern auch deren Verarbeitung. Auch wenn man versucht, durch Kreislaufwirtschaft und Recycling die Abhängigkeit von China zu verringern und Rohstoffe zurückzugewinnen, können wir nicht alle davon selbst bearbeiten. So rutschen wir von einer Abhängigkeit in die nächste. Eine wirkliche Lösung erfordert daher einen umfassenden politischen Maßnahmenmix, der tief im Produktionsnetzwerk ansetzt und versteckte Abhängigkeiten auflöst.

#### Herr Vanek, wie geht Ihr Unternehmen mit diesen Herausforderungen um? Wie lassen sich Resilienz und Effizienz verbessern?

**Peter Vanek:** Resilienz bedeutet für uns keineswegs, nur Beifahrer zu sein. Unser Hauptfokus liegt darauf, unsere Kunden aktiv bei der Erhöhung ihrer Resilienz zu begleiten. Das Anlegen von Lagern klingt zwar theoretisch sinnvoll, ist aber in der Praxis oft nicht umsetzbar. Lagerhaltung ist sehr teuer, und viele unserer Kundenstandorte haben schlichtweg nicht den Platz dafür. Beispielsweise liegt die Lagerreichweite bei wichtigen Rohstoffen in der österreichischen Industrie oft bei wenigen Wochen. Das heißt, wir sprechen hier nicht von Monaten, in denen man große Men-

gen an Rohstoffen bevorraten könnte. Die durchschnittliche Lagerreichweite liegt eher bei zwei bis drei Wochen – da wird es schnell eng. Die Idee, einfach große Lager anzulegen, ist also für viele Unternehmen keine realistische Option. Im Bereich Erdgas ist das natürlich anders, da kann man speichern. Aber bei den Stoffen, die wir hauptsächlich transportieren, gibt es klare Einschränkungen.

#### Wie schaffen Sie Resilienz?

**Peter Vanek:** Vor allem durch Partnerschaften. Früher hatten viele Kunden nur ein oder zwei Lieferanten, heute sind es oft zehn oder mehr, die aus unterschiedlichen Regionen und über verschiedene Routen liefern. Ein Beispiel sind Rohstofftransporte für die Montanindustrie: Ein großer Teil kommt weiterhin über die ukrainisch-ungarische Grenze, aber mittlerweile werden auch Häfen wie Vlissingen, Rostock oder Monfalcone genutzt. Die österreichische Industrie stellt sich also sehr flexibel auf und verteilt ihre Lieferketten auf mehrere Beine – das war vor 20 Jahren noch ganz anders.

Diese Diversifikation wird auch von Investoren honoriert. Es macht einen großen Unterschied, ob ein Unternehmen 60 % seiner Rohstoffe von einem einzigen Lieferanten bezieht oder ob der größte Lieferant nur 15 % ausmacht. Genau hier setzen wir an und begleiten unsere Kunden aktiv. Wenn Europa bestimmte Anforderungen – beispielsweise „Green Steel“, den einige >

## ROUND- TABLE- DISKUSSION

Kunden in Amerika importieren – nicht erfüllen kann, wird der Stahl aus Ländern wie Indien importiert. Die Vorstellung, dass Europa hochwertige Produkte liefert und andere Länder billige, minderwertige Ware produzieren, ist längst überholt. Wir konkurrieren mit Herstellern, die oft geringere Standards in Arbeitssicherheit und Umweltschutz haben. Hier braucht es dringenden Hebel, etwa bei den Energiekosten, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Steigen die Energiepreise, wird auch der Bahnstrom teurer, und damit unser Produkt. Die Bahn muss hier aktiv werden, aber auch der regulatorische Rahmen muss angepasst werden. Momentan befinden wir uns oft im freien Fall.

*Was bedeutet diese Entwicklung für die Arbeitswelt – sind wir mit unseren Regulierungen überhaupt konkurrenzfähig, Herr Wedl?*

**Valentin Wedl:** Ich bin überzeugt, dass arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen durchaus dazu beitragen, Abhängigkeiten zu reduzieren. Österreich ist im Gegensatz zu Ländern wie Großbritannien trotz des starken Dienstleistungssektors weiterhin ein Industrieland geblieben. Unser industrieller Sektor hat sich in enger Abstimmung mit Deutschland gut weiterentwickelt. Diese bewusste Entscheidung, sich vor rund 20, 30 Jahren weiterhin als Industrieland zu positionieren, war sehr wichtig – gerade in Hinblick auf die Reduzierung von Abhängigkeiten. Es gibt hier noch viel zu tun,

zentrales Ziel bleibt aber, dass wir uns als starkes Industrieland weiterentwickeln.

*Welche Anpassungen wären denn Ihrer Meinung nach notwendig, um diese industrielle Resilienz in Österreich zu stärken?*

**Valentin Wedl:** Wir müssen auch Maßnahmen in Betracht ziehen, die nicht strikt dem klassischen Freihandelsdenken entsprechen. Denn wir können unsere Industrie nur dann in Europa halten, wenn sie sich gegen unfairen Wettbewerb und Dumping aus anderen Ländern behaupten kann. Ohne diesen Schutz wird es uns nicht gelingen, strategisch unabhängiger zu werden. Das ist ein wichtiger Fokus, der mit vielen weiteren Faktoren verknüpft ist. Unsere Industrie ist auch deshalb erfolgreich und produktiv, weil sie in einem stabilen rechtlichen und arbeitsrechtlichen Rahmen sowie in einem wohlfahrtsstaatlichen Umfeld agieren kann. Das gilt auch für andere hochentwickelte Länder wie Schweden, Dänemark oder die Schweiz. Auch dort steht die Industrie vor der Aufgabe, Geschäftsmodelle anzupassen und weiterzuentwickeln. Dazu braucht es Kapital.

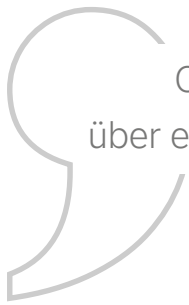
*Von welchen Summen muss hier ausgegangen werden?*

**Valentin Wedl:** Mario Draghi, der ehemalige EZB-Präsident, hat in seinem vielbeachteten Bericht herausgearbeitet, dass Europa jährlich 700 bis 800 Milliarden Euro zusätzlich investieren müsste, um seinen Rück-

stand gegenüber anderen Regionen wieder aufzuholen – mittlerweile spricht man sogar von einer Billion oder mehr. Doch bislang passiert in diese Richtung wenig. Viele Staaten, darunter auch Österreich, sind derzeit nicht in der Lage, große öffentliche Investitionen zu tätigen. Gleichzeitig versäumen wir es, einen europäischen Fonds aufzulegen oder offen und ehrlich über Eurobonds zu diskutieren. Diese Themen sind oft tabu, aus Angst vor einer vermeintlichen Überschuldung Europas. Dabei könnten wir mit solchen Mitteln dringend notwendige Infrastrukturprojekte realisieren – etwa den Ausbau von Bahnstrecken oder vor allem den schnellen Ausbau der Energienetze.

*Alex, du stehst mit vielen Unternehmen im Austausch, wie gehen diese mit dem Thema um?*

**Alexander Toth:** Ein klarer Trend ist die Verlagerung hin zu Reshoring oder Nearshoring, also die Produktion näher am Absatzmarkt, um Lieferketten besser kontrollieren zu können. Besonders in Nordamerika sehen wir das stark, etwa zwischen den USA und Mexiko, wo Güter innerhalb von 24 Stunden transportiert werden können. Allerdings sind dort die Arbeitsbedingungen und regulatorischen Standards nicht immer mit denen Europas vergleichbar. Der globale Transport befindet sich im Wandel, aber Rohstoffe bleiben ein großes Problem. Kupfer zum Beispiel ist essenziell für die Energieinfrastruktur, die wir dringend be-



Ohne eine planerische öffentliche Hand, die über einen Zeithorizont von mehr als fünf Jahren denkt, wird es nicht gehen.

nötigen. Die USA konnten durch Fracking und die Reaktivierung alter Ölfelder ihre fossilen Energieressourcen ausbauen, doch das bleibt eine endliche und umstrittene Ressource.

#### **Was muss Österreich tun, um seine Resilienz zu stärken?**

**Klaus Friesenbichler:** Österreich als kleine, offene Volkswirtschaft kann keine isolierte Resilienzstrategie verfolgen – das wäre weder sinnvoll noch realistisch. Gerade die europäische Arbeitsteilung in verschiedenen Sektoren ist wichtig. Im Konsumbereich oder bei Medikamenten kann man einzelne Maßnahmen ergreifen, aber insgesamt ist eine rein nationale Strategie kaum umsetzbar.

Das Erste, was wir tun können, ist, den Binnenmarkt zu stärken. Darüber wird seit Jahren gesprochen, doch immer wieder scheitert es an konkreten Maßnahmen. Wo bleibt beispielsweise die Bankenunion? Gerade wenn es darum geht, innovative Unternehmen in Hochtechnologiebereichen zu fördern und zu skalieren, stoßen wir auf regulatorische und finanzielle Hürden. Auch neue Rechtsformen wie die „EU GmbH“ (Anm.: „EU Inc.“) werden diskutiert. Die genaue Ausgestaltung bleibt offen.

Auf nationaler Ebene hat die österreichische Bundesregierung mit der Industriestrategie einen wichtigen Schritt gemacht. Nun geht es um die Umsetzung,

insbesondere im Förderwesen. Das Ziel sollte die Transformation der Wirtschaft sein. Allerdings reicht es nicht, nur Förderungen auszuschütten, um in einem neuen industriellen Ökosystem Spitzenreiter zu werden.

#### **Was braucht es noch, Herr Wedl?**

**Valentin Wedl:** Wir sind Teil der Europäischen Union mit rund 450 Millionen überwiegend kaufkräftigen Einwohnerinnen und Einwohnern – das ist eine enorme Chance, die wir nutzen müssen. Neben anderen Hebeln wie Lagerhaltung, Diversifikation und Förderungen, die auch in der österreichischen Industriestrategie gut zusammengefasst sind, wäre es ein großer Schritt, unser traditionelles Exportweltmeistermodell zu hinterfragen. Dieses Modell macht uns sehr abhängig und fordert aus derzeitiger Sicht auch seinen Preis.

Ohne eine planerische öffentliche Hand, die über einen Zeithorizont von mehr als fünf Jahren denkt, wird es nicht gehen. Das betrifft vor allem die Finanzierung und den Ausbau der Infrastruktur. Europa hat hier große Defizite, besonders im Schienenverkehr. Wir müssen diese Tabus überwinden und anerkennen, dass die öffentliche Hand viel gelernt hat und gemeinsam mit privaten Unternehmen neue Projekte anschieben kann. Und wir sollten die Bürokratie nicht zum Sündenbock für alle Probleme machen. Das ist zu einfach und hilft nicht weiter.

#### **Herr Vanek, welche Notwendigkeiten ergeben sich aus Ihrer Sicht?**

**Peter Vanek:** Wenn Europa resilienter werden will und seine großen Industriestandorte für Investoren attraktiv bleiben sollen, muss die Möglichkeit geschaffen werden, möglichst viel über die Schiene abzuwickeln. Der Koralmtunnel ist ein wichtiger Schritt, aber wir brauchen weitere Leuchtturmprojekte, auch wenn deren Wirkung erst in fünf oder zehn Jahren sichtbar wird. Was unbedingt passieren muss, ist eine bessere Koordination der Infrastrukturausbauten auf europäischer Ebene. Diese werden zwar gefördert, aber es ist unverständlich, dass Förderungen nicht an eine zeitliche Abstimmung mit den transeuropäischen Korridoren gebunden sind. Es müsste klare Anreize geben, die nur greifen, wenn Projekte im europäischen Kontext abgestimmt sind.

#### **Alex, ein kurzer Schlusssatz von dir.**

**Alexander Toth:** Wir brauchen eine Rückbesinnung auf unsere Stärken: Innovation, Diversität und eine Vielzahl an Inputfaktoren. Diese Potenziale müssen wir konzertiert heben. Wenn wir diese Synergien nutzen können, haben wir ein enormes Potenzial. Für den europäischen Kapitalmarkt wünsche ich mir, dass er diese Chancen erkennt und fördert. Denn derzeit findet das Wachstum vor allem in anderen Märkten statt – in den USA mit ihren Hightech-Zentren und in China, das viele Schlüsseltechnologien für sich gewinnt und zum führenden Innovationsmotor wird.



**Mathias Forstreiter**  
Fondsmanagement –  
Corporate Responsibility  
bei der Raiffeisen KAG

# UNTERNEHMENS- STIMMEN

Der internationale Handel befindet sich in einer Phase zunehmender Fragmentierung. Geopolitische Spannungen, protektionistische Maßnahmen und eine wachsende Unsicherheit über bestehende Handelsrouten stellen insbesondere exportorientierte Volkswirtschaften vor neue Herausforderungen. Für Europa rückt damit die Frage in den Vordergrund, wie Ver-

sorgungssicherheit, Wettbewerbsfähigkeit und wirtschaftliche Resilienz unter veränderten globalen Rahmenbedingungen langfristig gewährleistet werden können.

Vor diesem Hintergrund gewinnt das geplante Handelsabkommen zwischen der Europäischen Union und den Mercosur-Staaten (Argentinien, Brasilien, Paraguay,

Uruguay und Bolivien) erneut an strategischer Bedeutung. Während öffentliche Debatten häufig von Befürchtungen rund um Wettbewerbsdruck, landwirtschaftliche Standards und ökologische Risiken geprägt sind, stellt sich für global tätige Unternehmen die nüchterne Frage nach Marktzugang, Planbarkeit und regulatorischer Verlässlichkeit.

Die Raiffeisen KAG hat daher im Rahmen ihrer Engagement-Aktivitäten Unternehmen aus Europa und Südamerika zu ihren Erwartungen, Chancen und Risiken im Zusammenhang mit dem Mercosur-Abkommen befragt. Neben anderen wurden folgende Fragen an die Unternehmen gestellt:

- 1** Wie wirkt sich das Mercosur-Abkommen auf die Wachstumsperspektiven Ihres Unternehmens aus, insbesondere im Hinblick auf verbesserten Marktzugang, Zollsenkungen und neue Exportmöglichkeiten?
- 2** In welchem Ausmaß stärkt oder schwächt das Abkommen die Wettbewerbsposition Ihres Unternehmens auf internationalen Märkten – etwa durch niedrigere Kosten für Rohstoffe und Vorleistungen oder durch erhöhten Wettbewerbsdruck?
- 3** Welche regulatorischen und geopolitischen Risiken ergeben sich aus dem Mercosur-Abkommen, insbesondere im Hinblick auf mögliche Verzögerungen bei der Ratifizierung, politische Instabilität in einzelnen Mitgliedsstaaten oder zukünftige Anpassungen der Handelsbedingungen?
- 4** Wie stellt Ihr Unternehmen die Einhaltung strenger ESG-Kriterien im Rahmen des Mercosur-Abkommens sicher – insbesondere in Bezug auf Entwaldung, Menschenrechte und Transparenz der Lieferketten – und minimiert gleichzeitig Kosten- und Wettbewerbsrisiken?
- 5** In welchem Ausmaß ist Ihr Unternehmen darauf vorbereitet, Produktions- und Logistikkapazitäten hochzufahren, um die erwartete steigende Nachfrage aus Europa effizient und nachhaltig bedienen zu können?

# ZUM THEMA EUROPÄISCHER HANDEL MIT SÜDAMERIKA

## 1 und 2

Marktzugang ist einer der wesentlichen Erfolgsfaktoren für die Expansion in neue Märkte. So hat das Mercosur-Abkommen das primäre Ziel, Handelshemmnisse abzubauen und Unternehmen auf beiden Kontinenten den Einstieg in den jeweiligen Markt zu erleichtern.

Im September 2025 ist aus den beiden Lebensmittelkonzernen Marfrig und BRF einer der größten Fleischproduzenten Südamerikas entstanden. Das auf allen Kontinenten vertretene Unternehmen sieht im transatlantischen Freihandel signifikante Chancen, das Volumen zu erhöhen – insbesondere aufgrund sinkender Zölle. Das Unternehmen betont, dass europäische Lebensmittelmärkte hohe Qualitätsanforderungen an Agrarproduktion und Nachhaltigkeit stellen, dafür aber auch eine Prämie bezahlen. MBRF sieht mit Mercosur die Möglichkeit, in einen Markt mit attraktivem Preisniveau einzutreten, ohne die Marktposition im internationalen Wettbewerb zu gefährden.

Generell betonen die befragten Unternehmen übereinstimmend die langfristige strukturelle Bedeutung des Mercosur-Abkommens. Der Schweizer Lebensmittelgigant Nestlé hebt hervor, dass globaler Handel langfristig stets wachstumsfördernd wirkt, da er verlässlichen Zugang zu

Märkten sowie zu Rohstoffen bringt. Kurzfristige Wachstumsschübe werden nicht erwartet, vielmehr soll ein Fundament für langfristig stabile Rahmenbedingungen geschaffen werden, die ihre Wirkung über Jahre entfalten. Planbarkeit wird gefördert, was in einem turbulenten weltpolitischen Umfeld eine essenzielle Währung für global beschaffende oder exportierende Konzerne darstellt. Niedrigere Zölle oder geringere Inputkosten werden dabei weniger als isolierter Vorteil gesehen, sondern als Bestandteil eines funktionierenden globalen Handelsumfelds.

## 3

Geopolitische Risiken, Machtwechsel hin zu globalisierungskritischen Parteien oder Traktorenkarawanen erboster Landwirte können die grundlegenden Rahmenbedingungen maßgeblich prägen. Die Raiffeisen KAG ist daher im Dialog mit Unternehmen stets bemüht, deren Einschätzung zu politischen Risiken und regulatorischen Änderungen zu erfassen.

Im Hinblick auf das Mercosur-Abkommen schätzen die befragten Unternehmen diese Risiken insgesamt als beherrschbar und begrenzt ein. Nestlé verweist auf den noch ausstehenden Ratifizierungsprozess und darauf, dass Handelsabkommen typischerweise schrittweise umgesetzt wer- ➤

Weiterführende Informationen zu den Engagement-Aktivitäten von Raiffeisen Capital Management: [www.raiffeisenfonds.at/engagement](http://www.raiffeisenfonds.at/engagement)

UNTERNEHMENS-  
STIMMEN ZUM  
THEMA  
EUROPÄISCHER  
HANDEL MIT  
SÜDAMERIKA





den. Andere Unternehmen wie MBRF oder der größte fleischproduzierende Konzern JBS bewerten mögliche Verzögerungen eher als verpasste Opportunitäten denn als materielles Geschäftsrisiko. Viele Details sind dabei noch nicht abschließend bewertbar. Insbesondere vor dem Hintergrund, dass beide Unternehmen bereits nach Europa expandiert haben, sehen weder JBS noch MBRF substanzielle regulatorische oder geopolitische Risiken.

#### 4

Die Einhaltung von ESG-Standards kommt bei der Erhöhung von Produktionskapazitäten leider oft zu kurz. Viel zu häufig wird der Tausch von Weideland gegen Regenwald irreversibel vollzogen.

Für die befragten Unternehmen ist die Einhaltung nachhaltiger Standards eine zentrale Voraussetzung für weiteren Marktzugang. Nestlé betont beispielsweise, dass Landwirte selbst im Zentrum resilienter und nachhaltiger Ernährungssysteme stehen. Insbesondere durch langfristige Partnerschaften und den Einsatz regenerativer Landwirtschaft adressiert der Schweizer Konzern diese Herausforderungen. ESG-Bestandteile stehen dabei nicht isoliert neben dem Kerngeschäft, sondern sind integrierter Bestandteil einer nachhaltigen Lieferkette.

MBRF betont, dass Rückverfolgbarkeitssysteme bereits seit Langem im Konzern etabliert sind. Durch satellitengestützte Überwachung, die Einbeziehung direk-

ter und indirekter Lieferanten sowie eine vollständige Abbildung der Lieferkette sieht sich das Unternehmen gut auf Anforderungen wie die EU-Entwaldungsverordnung oder Mercosur-bezogene Nachhaltigkeitsauflagen vorbereitet. ESG-Compliance fungiert damit weniger als Kostentreiber, sondern vielmehr als Wettbewerbsfaktor gegenüber weniger gut vorbereiteten Marktteilnehmern.

#### 5

Die globale Ausrichtung von Nestlé und die internationale Präsenz sieht das Unternehmen als fundamental an, um auf veränderte Handelsbedingungen in jegliche Richtung reagieren zu können. Der Fokus liegt dabei weniger auf einem Kapazitätsausbau, sondern vielmehr auf verlässlichen Lieferströmen entlang bestehender Strukturen.

Die südamerikanischen Fleischproduzenten MBRF und JBS treffen konkrete Vorbereitungen, um sich an die europäischen Standards anzupassen. MBRF tätigt erforderliche Investitionen in Produktionsstandorte, passt Futtermittel an und sucht bereits um behördliche Genehmigungen an. JBS sieht insbesondere im Geflügelsegment ausreichende Produktions- und Logistikkapazitäten, um die steigende Nachfrage effizient skalieren zu können. Erfolgsfaktor ist dabei nicht das reine Volumen, sondern vielmehr die verlässliche Einhaltung europäischer Qualitäts- und Nachhaltigkeitsstandards.

# VON „LAURA“ ZUM SEISMOGRAFEN DES

Als Peter Mærsk-Møller 1886 den kleinen Dampfer „Laura“ erwarb, konnte er kaum ahnen, dass damit der Grundstein für einen der mächtigsten Logistikkonzerne der Welt gelegt war. Aus der regionalen dänischen Reederei ist ein integrierter, datengetriebener Containerlogistiker geworden, dessen Schiffe heute wie wandernde Indikatoren des Welthandels über alle Ozeane ziehen.

## VON SVENDBORG HINAUS IN DIE WELT

Offiziell beginnt die Unternehmensgeschichte am 16. April 1904. In Svendborg gründen Kapitän Peter Mærsk-Møller und sein Sohn Arnold Peter Møller die Dampfskibsselskabet Svendborg, eine Dampfschiffgesellschaft, die zunächst vor allem den regionalen Verkehr bedient. Der eigentliche Aufbruch zur modernen Reederei vollzieht sich jedoch in den Jahren danach. Die „Laura“ markiert den Schritt von der traditionellen Segelschiffahrt zur Dampfkraft. Im Ersten Weltkrieg profitiert das Unternehmen von der hohen Nachfrage nach Schiffsraum und etabliert sich als führende dänische Reederei.

Ein entscheidender Baustein der Expansion ist 1918 die Gründung der Odense Steel Shipyard. Die eigene Werft ermöglicht es Maersk, Schiffe nach Maß zu bauen. Es sind zunächst klassische Frachter und Tanker, später einige der größten Containerschiffe der Welt. So entsteht früh ein integriertes Geschäftsmodell aus Reederei, Schiffbau und zunehmend auch Logistikdienstleistungen.

## AUFSTIEG ZUM CONTAINERGIGANTEN

Den Weg in die große weite Welt tritt Maersk 1928 an. Unter dem Namen Maersk Line nimmt die Reederei mit mehreren Motorschiffen einen Liniendienst auf der Transpazifikroute zwischen Fernost und der US-Westküste auf, via Panamakanal bis nach Baltimore. Gleichzeitig steigt das Unternehmen ins Tankergeschäft ein, das in den 1950er- und 1960er-Jahren mit dem Transport von Rohöl zu einem wichtigen Standbein wird.

Mitte der 1950er-Jahre setzt Maersk konsequent auf die damals revolutionäre Containerisierung. 1975 nimmt mit der Adrian Maersk der erste vollständig containerisierte Dienst den Betrieb auf. Das ist ein Meilenstein, der die Effizienz und Standardisierung des Gütertransports massiv vorantreibt. 1993 ist Maersk Line bereits die größte Containerreederei der Welt, 1999 folgt mit dem Kauf der Sea Land Corporation (inklusive rund 70 Schiffen und Terminals) der nächste Sprung. Unter dem Namen Maersk Sealand wächst ein globales Netzwerk, das fortan alle großen Handelsrouten abdeckt. ➤

# WELTHANDELS



**Herbert Perus**  
Sustainability Office  
bei der Raiffeisen KAG

Maersk beginnt, sich vom reinen Frachter zum Architekten globaler Lieferketten zu wandeln.

In den 2000er-Jahren verschiebt sich der Fokus auf immer größere und effizientere Containerschiffe. Die Triple-E-Klasse steht für das neue Paradigma: Energieeffizienz, einfachere Skalierbarkeit und reduzierte Emissionen. Parallel wächst das Terminal- und Logistikgeschäft, und Maersk beginnt, sich vom reinen Frachter zum Architekten globaler Lieferketten zu wandeln.

## KRIEGE, KRISEN, CONTAINER UND STRATEGISCHE WENDEPUNKTE

Die Geschichte des Konzerns ist eng mit den Verwerfungen des 20. Jahrhunderts verknüpft. Beide Weltkriege bringen schwere Tonnageverluste, erzwingen aber auch Modernisierungsschübe und Flottenneubauten. In der Nachkriegszeit profitieren die Dänen vom boomenden Welthandel. Mit der Containerisierung und dem Aufbau eigener Terminals gelingt der Sprung an die Spitze der globalen Containerlogistik.

Maersk treibt die Integration entlang der Wertschöpfungskette strategisch voran.

Vom eigenen Schiff über den Terminal bis hin zu Logistik- und Lieferketten-Services entsteht ein Angebot aus einer Hand. Aus der klassischen Reederei wird Schritt für Schritt ein integrierter Logistikdienstleister, der nicht nur Fracht von A nach B bewegt, sondern ganze Lieferketten plant, steuert und digital abbildet. In den 2010er- und 2020er-Jahren sieht sich das Unternehmen mit neuen Herausforderungen konfrontiert: stark schwankende Frachtraten, geopolitische Spannungen, Engpässe in Häfen und spektakuläre Störungen wie Umleitungen rund um das Rote Meer. Maersk reagiert mit Kapazitätssteuerung, Kostensenkungsprogrammen und einem verstärkten Fokus auf Logistikangebote aus einer Hand, die Kunden mehr Planbarkeit und Transparenz in unsicheren Zeiten versprechen.

## REKORDZAHLEN IN UNRUHIGEN ZEITEN

Heute beschreibt sich A.P. Møller-Maersk als integriertes Container-Logistikunternehmen mit Aktivitäten in rund 130 Ländern und einem dichten Netzwerk aus Reederei, Terminals und Logistikservices. Für 2025 wird ein Umsatz von rund 54 Milliarden US-Dollar geschätzt (Stand März 2026), eines der besten Geschäftsjahre seiner Geschichte; nach dem Vorjahr mit höheren Frachtraten und steigender Nachfrage war das Jahr 2025 mit einem Gewinn vor Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von rund 3 Milliarden US-Dollar diesmal etwas

schwächer. Aber auch 2025 bleiben viele Kennzahlen beeindruckend. Das Containervolumen im Ozeanbereich wächst um 4,9 Prozent, und die Terminals liefern das stärkste Ergebnis ihrer Geschichte mit Rekordvolumina und -erträgen. Parallel startet Maersk ein Aktienrückkaufprogramm von über einer Milliarde US-Dollar, ein Signal des Vertrauens in die eigene Ertragskraft. Für 2025/26 erwartet der Konzern trotz anhaltender Störungen im Roten Meer und zusätzlicher Schiffskapazitäten in der Branche ein globales Containerwachstum von etwa 4 Prozent.

## SKANDALE, EXTREMSITUATIONEN UND DER BLICK IN DEN MASCHINENRAUM

Abseits von nüchternen Kennzahlen und Strategiepapieren ist die Geschichte von Maersk auch eine Geschichte spektakulärer Vorfälle – weit draußen auf See. 1996 sorgt der Fall des Containerschiffs Maersk Dubai für weltweites Entsetzen. Mehrere rumänische blinde Passagiere werden auf hoher See ausgesetzt, mindestens drei sterben, nur ein Mann überlebt, weil ihn Crewmitglieder verstecken und das Schiff in Halifax von der kanadischen Polizei gestürmt wird.

2009 gerät die Maersk Alabama vor Somalia in die Schlagzeilen, als vier junge Piraten das Schiff entführen. Teile der Besatzung werfen dem Unternehmen später vor, bewusst durch ein Hoch-



## UNTERNEHMEN IM FOKUS A.P. Møller- Maersk

risikogebiet geschickt worden zu sein; die Klagen auf Schadenersatz enden in außergerichtlichen Vergleichen. Andere Fälle erzählen von den unberechenbaren Kräften der See. So werden 2008 auf der Maersk Kithira Chief Officer und Chief Engineer auf dem Vorschiff von einer einzelnen Brecherwelle überrascht, der Ingenieur stirbt, der Offizier wird schwer verletzt.

Auch jüngere Zwischenfälle zeigen die Risiken der Großcontainerschiffahrt. 2021 verliert die Maersk Essen auf dem Pazifik in kurzer Zeit zahlreiche Container, nachdem das Schiff infolge von sogenanntem „parametric rolling“ plötzlich bei Rollwinkeln von 15 Grad und mehr ins Schlingern gerät; erst der Blick nach achtern zeigt dem Kapitän Container, die bereits im Wasser treiben.

Neben Seeunfällen rücken zuletzt arbeitsrechtliche und Compliance-Themen in den Fokus. In den USA endet 2024 ein Whistleblower Fall mit einer Entschädigung und Anpassungen interner Richtlinien: Ein Offizier hatte sich direkt an die Küstenwache gewandt, um über defekte Rettungsboote, möglichen Alkoholkonsum an Bord und Probleme bei der Entwässerung der Laderäume zu berichten; Maersk suspendierte und entließ ihn, bevor die Aufsichtsbehör-

de zugunsten des Seemanns entschied. Medienberichte über Fälle schwerer sexueller Belästigung und Gewalt an Bord – darunter die Wiedereinstellung eines

zuvor entlassenen Boatswain, der eine Kadettin bedrängt hatte – sorgten ebenfalls für erheblichen internen und öffentlichen Druck.



Neben Seeunfällen rücken zuletzt arbeitsrechtliche und Compliance-Themen in den Fokus.

### RIVALEN AUF „GRÜNER“ FAHRT

Auf den Weltmeeren ist Maersk längst nicht allein. Der schärfste Konkurrent im Containerliniendienst ist die schweizerische Mediterranean Shipping Company (MSC), inzwischen gemessen an der Stellplatzkapazität die größte Reederei der Welt. Ebenfalls in der Spitzengruppe bewegen sich die französische CMA CGM Group, die chinesische Staatsreederei COSCO Shipping Lines, die deutsche Hapag-Lloyd sowie Ocean Network Express (ONE) aus Japan, Evergreen Line aus Taiwan und regionale Schwergewichte wie HMM, ZIM und Yang Ming.

Alle großen Schifffahrtsunternehmen haben die Dekarbonisierung als strategische Priorität erkannt, setzen aber unterschiedliche Akzente. Maersk gibt sich als besonders ambitionierter Vorreiter mit einem frühen Netto-Null-Ziel und massiven Investitionen in methanolfähige Schiffe und grüne Kraftstoffe.

### MAERSK ALS SEISMOGRAF DER GLOBALISIERUNG

Heute steht Maersk sinnbildlich für die Globalisierung des Welthandels und für deren Verwundbarkeit. Wenn Frachtraten explodieren, Container knapp werden oder Schiffe weiträumig um das Rote Meer oder den Panamakanal herumgeleitet werden müssen, schlagen die Erschütterungen im Konzernabschluss ebenso durch wie in den Regalen der Supermärkte.

Gerade dieses Zusammenspiel aus technologischer Innovation (Containerisierung, Megaschiffe, digitale Plattformen), geopolitischen Umbrüchen und der strategischen Vertikalisierung entlang der Wertschöpfungskette macht A.P. Møller-Maersk zu einem idealen Seismografen des Welthandels. Der Blick auf den dänischen Logistikriesen ist damit immer auch ein Blick in das Maschinenhaus der globalisierten Ökonomie.



# BUSINESS UND SOZIALE WIRKUNG VERBINDEN

## ZUSAMMENARBEIT MIT MYABILITY SOCIAL ENTERPRISE



Die Mitarbeitenden von myAbility begleiten Unternehmen entlang ihres Weges zu einer inklusiven Unternehmenskultur, halten das größte deutschsprachige Unternehmensnetzwerk Europas zum Thema Inklusion – das myAbility Wirtschaftsforum – am Laufen und unterstützen Studierende und Absolvent:innen bei ihrem Einstieg ins Berufsleben mit dem myAbility Talent® Programm. Ganz wesentlich ist für das Team: Social Impact muss messbar gemacht werden.

Auf Initiative unseres Diversity-Teams arbeitet Raiffeisen Capital Management (Raiffeisen Kapitalanlage GmbH) seit Anfang des Jahres mit myAbility Social Enterprise zusammen. myAbility setzt sich für ein selbstbestimmtes Leben von Menschen mit Behinderungen ein und will gemeinsam mit Wirtschaftstreibenden eine barrierefreie und chancengerechte Gesellschaft schaffen.

### UNSERE PARTNERSCHAFT UMFASST DREI BEREICHE:

- Mitgliedschaft im myAbility Wirtschaftsforum, dem größten B2B-Netz-

werk zu Behinderung und Inklusion im DACH-Raum, mit exklusivem Zugang zu hochkarätigen Veranstaltungen, Webinaren und dem jährlichen DisAbility >

Confidence Day und der Möglichkeit, uns als „disAbility friendly“ Unternehmen zu positionieren

- Inklusives Recruiting und Employer Branding
- Teilnahme am myAbility Talent® Programm, einem barrierefreien Karriereprogramm für Studierende und Akademiker:innen mit Behinderungen

Ziel von Raiffeisen Capital Management ist es, ein inklusives Recruiting zu etablieren, um qualifizierte Menschen mit Behinderungen einstellen zu können und dadurch den Anteil von Beschäftigten mit Behinderungen in unserer Fondsgesellschaft nachhaltig zu erhöhen. Wir freuen uns über diese Zusammenarbeit und sind überzeugt, dass wir gemeinsam viel bewegen können.

## LEITSÄTZE ZUR FÖRDERUNG VON DIVERSITÄT BEI RAIFFEISEN CAPITAL MANAGEMENT

- Wir pflegen eine respektvolle, wertschätzende Kommunikationskultur und setzen dabei auf Vielfalt der Mitarbeiter:innen und deren Perspektiven.
- Wir treffen Personalentscheidungen faktenbasiert: Besetzungen von Positionen, Kompensationsentscheidungen, Mitarbeiter:innenbeurteilungen, Potenzialeinschätzungen, Beförderungen oder Nominierungen für Projekte erfolgen basierend auf den Fähigkeiten, Leistungen und dem Potenzial der Mitarbeiter:innen.
- Die mit Diversity-Agenden beauftragte Person („Local Diversity Officer“) berichtet mindestens einmal jährlich an die Geschäftsführung und in weiterer Folge an alle Mitarbeitenden über Diversitäts-Fortschritte und die Diversitäts-Strategie bei Raiffeisen Capital Management.
- Die Geschäftsführung bekennt sich zu konkreten Diversitäts-Zielen und unterstützt aktiv sowohl Diversitäts-Initiativen bei Raiffeisen Capital Management, im Konzern und außerhalb des Unternehmens als auch Mitarbeiter:innen, die sich aktiv für solche Initiativen einsetzen.
- Schulungen und Veranstaltungen, die antidiskriminatorisches Verhalten fördern, werden regelmäßig angeboten und die Teilnahme wird gefördert. Sie sind Teil der Führungskräfteausbildung des Unternehmens.



Fischer Taschenbuch Verlag  
ISBN 978-3-596-18535-1

## BUCHTIPP

Von Herbert Perus

### IMPERIUM, CHRISTIAN KRACHT

Wer sich für abgründige Utopien, Kolonialfantasien und stilistisch raffiniert erzählte Literatur interessiert, dem sei der Roman „Imperium“ des schweizerischen Starautors Christian Kracht nachdrücklich empfohlen. Kracht, seit „Faserland“ als Chronist der Schieflagen spätbürgerlicher Existenzen bekannt, wendet sich hier einem historischen Stoff zu. Es geht um den lebensreformerischen Aussteiger August Engelhardt, der während des Kaiserreichs in einem deutschen Kolonialgebiet in der Südsee eine Kokosnuss-Kolonie gründet und an seinem eigenen Sonnen- und Rohkostwahn zugrunde geht. Das Buch verbindet sorgfältig recherchierte Zeitgeschichte mit ironischer Distanz und einem lakonischen, bisweilen schneidend höflichen Erzähler, der die Tragik seines Helden nie ohne eine Spur Komik inszeniert. Sogar Franz Kafka bekommt eine kleine Rolle in dem Roman. Wer Krachts frühere, eher popkulturell grundierte Romane kennt, erlebt hier eine Erweiterung seines Spektrums hin zur historischen Fiktion, ohne dass seine typische ästhetische Kühle verloren ginge. „Imperium“ ist damit sowohl Einstiegslektüre in Krachts Werk als auch ein Schlüssel, um seine späteren Romane besser zu verstehen. Alles in allem eine glänzend geschriebene, funkelnd zweideutige Einladung, über Fortschrittsglauben, Exotismus und den Wahn des „richtigen Lebens“ nachzudenken.

# RAIFFEISEN- ESG-INDIKATOR

Der Raiffeisen-ESG-Indikator ist ein Bewertungsmaßstab für die Nachhaltigkeitsleistung eines Unternehmens bzw. eines Investmentfonds. Dabei werden für jedes Unternehmen die Dimensionen Umwelt, Gesellschaft und Unternehmensführung anhand zahlreicher Kriterien bewertet und zum Raiffeisen-ESG-Indikator hochaggregiert. ESG steht als Abkürzung für die Begriffe Environment, Social und Governance.

Um den Raiffeisen-ESG-Indikator für einen Fonds zu berechnen, werden die Bewertungen der investierten Unternehmen mit dem Anteil des Unternehmens am Fondsvermögen zum jeweiligen Stichtag gewichtet. Für die Bewertung von Unternehmenstiteln beinhaltet der Raiffeisen-ESG-Indikator eine Einschätzung des Beitrags zu Zukunfts-Themen wie Mobilität und Energie sowie den Engagementerfolg.

Rechtliche Hinweise f. S. 31: Die veröffentlichten Prospekte bzw. die Informationen für Anleger gemäß § 21 AIFMG sowie die Basisinformationsblätter der Fonds der Raiffeisen Kapitalanlage-Gesellschaft m.b.H. stehen unter [www.rcm.at](http://www.rcm.at) unter der Rubrik „Kurse & Dokumente“ in deutscher Sprache (bei manchen Fonds die Basisinformationsblätter zusätzlich auch in englischer Sprache) bzw. im Fall des Vertriebs von Anteilen im Ausland unter [www.rcm-international.com](http://www.rcm-international.com) unter der Rubrik „Kurse & Dokumente“ in englischer (gegebenenfalls in deutscher) Sprache bzw. in ihrer Landessprache zur Verfügung. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte steht in deutscher und englischer Sprache unter folgendem Link: <https://www.rcm.at/corporategovernance> zur Verfügung. Beachten Sie, dass die Raiffeisen Kapitalanlage-Gesellschaft m.b.H. die Vorkehrungen für den Vertrieb der Fondsanteilscheine außerhalb des Fondsdomizillandes Österreich aufheben kann.

Veranlagungen in Fonds sind mit höheren Risiken verbunden, bis hin zu Kapitalverlusten. Im Rahmen der Anlagestrategie der Fonds Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Rent und Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Europa-Aktien kann überwiegend (bezogen auf das damit verbundene Risiko) in Derivate investiert werden. Die Fonds Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Aktien, Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Europa-Aktien, Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Momentum, Raiffeisen-Nachhaltigkeit-EmergingMarkets-Aktien, Raiffeisen-Nachhaltigkeit-US-Aktien, Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Österreich-

Plus-Aktien, Raiffeisen-SmartEnergy-ESG-Aktien und Raiffeisen-PAXetBONUM-Aktien weisen eine erhöhte Volatilität auf, d. h., die Anteilswerte sind auch innerhalb kurzer Zeiträume großen Schwankungen nach oben und nach unten ausgesetzt, wobei auch Kapitalverluste nicht ausgeschlossen werden können. Die Fondsbestimmungen der Fonds Klassik Nachhaltigkeit Mix, Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Diversified, Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Solide, Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Rent und Raiffeisen-PAXetBONUM-Anleihen wurden durch die FMA bewilligt. Der Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Solide kann mehr als 35 % des Fondsvermögens in Schuldverschreibungen folgender Emittenten investieren: Frankreich, Niederlande, Österreich, Belgien, Finnland, Deutschland. Der Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Diversified kann mehr als 35 % des Fondsvermögens in Schuldverschreibungen folgender Emittenten investieren: Frankreich, Niederlande, Österreich, Belgien, Finnland, Deutschland, Italien, Schweden, Spanien. Der Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Rent kann mehr als 35 % des Fondsvermögens in Wertpapiere/Geldmarktinstrumente folgender Emittenten investieren: Frankreich, Niederlande, Österreich, Italien, Großbritannien, Schweden, Schweiz, Spanien, Belgien, Vereinigte Staaten von Amerika, Kanada, Japan, Australien, Finnland, Deutschland. Der Raiffeisen-PAXetBONUM-Anleihen und der Klassik Nachhaltigkeit Mix können mehr als 35 % des Fondsvermögens in Wertpapiere/Geldmarktinstrumente folgender Emittenten investieren: Frankreich, Niederlande, Österreich, Belgien, Finnland, Deutschland.



SFDR\*

Raiffeisen-ESG-Indikator per 30.04.26			
Raiffeisen-GreenBonds	75,85	☆☆☆	Art. 9
Klassik Nachhaltigkeit Mix	72,81		Art. 8
Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Aktien	71,44	☆☆☆	Art. 8
Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Diversified	74,84		Art. 8
Raiffeisen-Nachhaltigkeit-EmergingMarkets-Aktien	68,76	☆☆☆	Art. 8
Raiffeisen-Nachhaltigkeit-EmergingMarkets-LocalBonds	71,52	☆☆☆	Art. 8
Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Europa-Aktien	79,14	☆☆☆	Art. 8
Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Mix	72,52	☆☆☆	Art. 8
Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Momentum	77,51	☆☆☆	Art. 8
Raiffeisen-Nachhaltigkeit-ÖsterreichPlus-Aktien	75,65	☆☆☆	Art. 8
Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Rent	74,17	☆☆☆	Art. 8
Raiffeisen-Nachhaltigkeit-ShortTerm	72,22	☆☆☆	Art. 8
Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Solide	73,33	☆☆☆	Art. 8
Raiffeisen-Nachhaltigkeit-US-Aktien	71,51	☆☆☆	Art. 8
Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Wachstum	71,79	☆☆☆	Art. 8
Raiffeisen-PAXetBONUM-Aktien	70,36		Art. 8
Raiffeisen-PAXetBONUM-Anleihen	73,88		Art. 8
Raiffeisen-SmartEnergy-ESG-Aktien	81,11	☆☆☆	Art. 9

**Raiffeisen-ESG-Indikator:** Die Raiffeisen Kapitalanlage-Gesellschaft m.b.H. analysiert laufend Unternehmen und Staaten auf Basis interner und externer Researchquellen. Die Ergebnisse dieses Nachhaltigkeitsresearch münden gemeinsam mit einer gesamtheitlichen ESG-Bewertung, inkludierend eine ESG-Risikobewertung, in den sogenannten Raiffeisen-ESG-Indikator. Der Raiffeisen-ESG-Indikator wird auf einer Skala von 0 bis 100 gemessen. Die Beurteilung erfolgt unter Berücksichtigung der jeweiligen Unternehmensbranche.

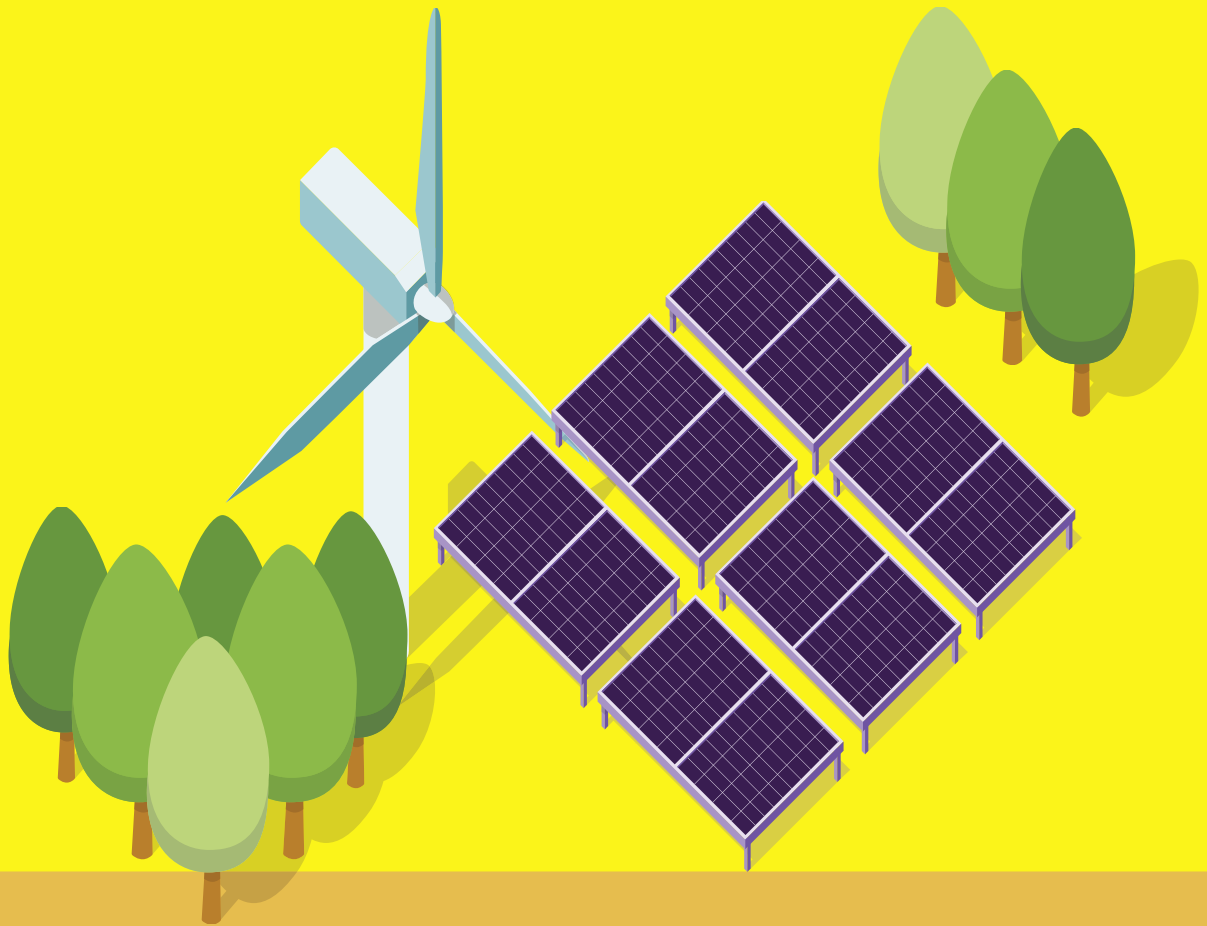
\* SFDR: Sustainable Finance Disclosure Regulation - sog. Offenlegungsverordnung VO (EU) 2019/2088

SFDR Art. 8: Der Fonds weist ökologische und/oder soziale Merkmale auf (Offenlegung nach Art 8 SFDR)

SFDR Art. 9: Der Fonds strebt eine nachhaltige Investition an (Offenlegung nach Art 9 SFDR)

# Investieren wir gemeinsam verantwortungsvoll in unsere Zukunft

Werte bewahren, Werte schaffen.



[rcm.at/nachhaltigkeit](https://rcm.at/nachhaltigkeit) und [investment-zukunft.at](https://investment-zukunft.at)



Besuchen Sie uns auf unserer  
Website: [investment-zukunft.at](https://investment-zukunft.at)

