

**DIE
KAUTSCHUK-
INDUSTRIE
2022|2023**

ZUKUNFT SICHERN!

Was braucht es, um aktuell am Standort Deutschland unternehmerisch bestehen zu können? Surfen muss man können! Seit 2019 zieht eine Welle nach der anderen durch die deutsche Industrie – auch durch die deutsche Kautschukindustrie. Und man kann angesichts des Stehvermögens der Branche und ihres unternehmerischen Geschicks nur den Hut ziehen.

Und was für Wellen liegen hinter uns! Los ging es mit der europäischen und nationalen Mobilitätsregulierung. Dann 2020 ff. die 1. Welle mit Pandemie, Rohstoffpreise-Hausse, Lieferkettenunterbrechungen, Logistikkosten-Explosionen und erratischen Kundenabrufen. Noch jetzt spüren wir die Ausläufer. Dann im vergangenen Jahr die 2. Welle: Krieg in Europa, Energiekosten-Krise, Inflation und massive Tarifierhöhungen. Wer oben surft, hat zumindest einen guten Überblick. So zum Beispiel auf die bereits anrollende 3. Welle: EU-Chemikalienregulierung, EU-Taxonomie, EU-Lieferkettenregulierung und Kreislaufwirtschaftsregulierung. Das interessante an Wellenbewegungen ist deren gegenseitige Beeinflussung durch Überlagerung. Aufschaukeln nicht ausgeschlossen. Da gilt es, rechtzeitig Überlebensstrategien zu entwickeln. Insbesondere den richtigen Zeitpunkt im Auge zu behalten, um noch selbstbestimmt aus- oder umsteigen zu können.

Zumindest in unseren Lieferketten können wir aktuell Aussteiger beobachten. Die durch die EU und auch die deutsche Bundesregierung drohenden Chemikalienverbote lassen einen die Luft anhalten. Chemikalienproduktion ist globales Geschäft und sucht sich Orte ohne Untergangsgefahr. Und die Verarbeiter von Chemikalien, darunter die Kautschukindustrie? Wir sind Deutschland als Standort verbunden.

Ebenso der EU als Erfolgsmodell friedlichen Zusammenlebens. Wir sind unseren hochqualifizierten Belegschaften verbunden. Und wir sind sowohl persönlich als auch als Unternehmende Teil der uns umgebenden Zivilgesellschaft. Aber wir sind mit unseren Unternehmungen auch global aufgestellt. Was tun, wenn der Seegang immer rauer wird? Fortsetzung unserer gebetsmühlenartigen jahrelangen Appelle an Parteien und Administration zur industriellen Standortsicherung?

Oder brauchen wir nicht einen Paradigmenwechsel in der Standortfrage? Wie definieren wir denn als Surfer „Standort“?! Sicher nicht statisch, dauerhaft, invariant, unbeweglich, ortsfest, stillstehend oder träge. Im Gegenteil: Unseren Standort oben auf der Welle kennzeichnen Dynamik, positive Risikobereitschaft, Gestaltungswillen, analytisches, strategisches und komplexes Denken, Durchsetzungstärke, agile Führung, Hands-on-Mentalität, Begeisterungsfähigkeit, Offenheit für Neues, zügiges Entscheiden, proaktives Denken und Handeln und vor allem Tatkraft. Alles unternehmerische Kernkompetenzen, über die wir bereits verfügen. Und die den Erfolg unserer Unternehmen und der Kautschukindustrie ausmachen. Haben wir also als Surfer eine Zukunft in Europa? Vielleicht! EU-Insidern kommen angesichts „der Schüsse der EU-Kommission in das eigene, industrielle Knie“ immer mehr Zweifel. Von unserem erhöhten Standpunkt auf dem Wellenscheitel lassen wir diese Täler fehlender Wertschätzung hinter uns. Wir haben auf jeden Fall als Unternehmende und als Unternehmen eine Zukunft. Insbesondere dort, wo man auf uns nicht verzichten kann oder möchte. Rubber – We move our World!

DIE KAUTSCHUK- INDUSTRIE IM ÜBERBLICK

Geschäftsverlauf

Das Geschäftsumfeld der deutschen Kautschukindustrie hat sich zwar, verglichen mit dem Vorjahr, im Jahr 2022 im Industriegeschäft verbessert, die Umsätze waren aber im Vergleich zur Vor-Corona-Zeit weiterhin auf eher niedrigem Niveau. Diese Entwicklung lässt sich nicht am Umsatz ablesen, sondern der Mengenausstoß verdeutlicht die moderate Geschäftsentwicklung. Um knapp 2,5 Prozent konnte der Absatz gesteigert werden.

Das alles beherrschende Thema des Jahres war 2022 für die Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie die Entwicklung der Kosten. Aus Mangellagen, die sich durch logistische Hemmnisse – bedingt durch Corona-Lockdowns, den Ukraine-Krieg, Chip-Krise, Klimakatastrophen oder Produktionsausfälle in der vorgelagerten Prozesskette – ergaben (multiple externe Schocks), sind exorbitant steigende Kosten für Rohstoffe, Energie und Logistik entstanden. Zum Jahreswechsel sind Verteuerungen durch einen schwachen Euro in Relation zum US-Dollar dazu-

gekommen. Zu erwarten sind inflationsbedingt noch starke Personalkostensteigerungen.

Diese vielfältigen Kostensteigerungen im hohen zweistelligen Prozentbereich konnten von den Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie im Jahr 2022 nur bedingt durch Umsatzausweitungen kompensiert werden. In Summe erreichte die Branche ein Umsatzplus von 4,5 Prozent auf 10,4 Milliarden Euro. Bis 2019 lag der Branchenumsatz beständig im Bereich von 11 Milliarden Euro. Folglich wirkte sich dieses Ungleichgewicht negativ auf die Erträge der Unternehmen aus. Auch schrumpfte die Branche in Deutschland. Die Produktion ging um gut 5 Prozent zurück.

Die Geschäftsentwicklung in der deutschen Kautschukindustrie war auch 2022 überaus heterogen. Wichtigste Abnehmerbranche von Kautschukprodukten ist die Automobilindustrie. Im Winterhalbjahr 2021/2022 war hier wegen Halbleitermangel und Engpässen bei Kabelbäumen aus

der Ukraine die Produktion sehr deutlich eingebremst worden. Erst in der zweiten Jahreshälfte 2022 setzte eine Besserung ein, die zu im Vorjahresvergleich deutlichen Zuwächsen, im langjährigen Vergleich allerdings weiterhin eher niedrigen Produktionsumfängen führte. Das non-automotive Industriegeschäft lief zufriedenstellend, Einschränkungen lagen hier weiterhin eher auf der Produktionsseite.

Technische Elastomer-Erzeugnisse (GRG)

Die Geschäftsentwicklung bei GRG hängt von den Branchenkonjunkturen ihrer wichtigsten Abnehmerindustrien ab. Die Kundenseite ist überaus breit aufgestellt, denn GRG werden quasi überall zum Dichten, Dämpfen, Lagern, Verbinden, Transportieren und Schützen benötigt. Entsprechend vielschichtig ist auch die Unternehmensstruktur auf der Anbieterseite der deutschen Kautschukindustrie. Wenigen „Vollsortimentern“ stehen eine Vielzahl von spezialisierten Unternehmen gegenüber, von denen wiederum etliche „Hidden Champions“ beziehungsweise Nischenanbieter und Marktführer sind. Insofern ist eine aggregierte Betrachtung der Geschäftsentwicklung immer eine Tendenzangabe, die beileibe nicht für alle Unternehmen gilt.

Für alle Unternehmen der Branche stellte sich hingegen die Kostenentwicklung im Jahr 2022 unterschiedslos dar. Ob an der Rohstofffront, für Energie oder Logistikdienstleistungen: alle Unternehmen waren ausnahmslos massiv betroffen. Das Ausmaß der Kostensteigerungen setzte die Branche unter Druck, denn in der Höhe ließ sich kein entsprechender Verkaufspreis durchsetzen. Die Ertragslage verschlechterte sich und führte bei sehr vielen Unternehmen zu einer angespannten Liquidität. Neben dieser Situationsanalyse für das Jahr 2022 haben sich durch die gestiegenen Kosten auch die Perspektiven für eine lokale Produktion und für die Wettbewerbsfähigkeit am Standort Deutschland eingetrübt. Das gilt nicht nur für Unternehmen, die in einem intensiven internationalen Preiswettkampf stehen – dazu an anderer Stelle mehr.

Wichtig für die deutsche Kautschukindustrie ist auch die Branchenlage in der Bauwirtschaft. Hier mehrten sich zum Jahresende 2022 rezessive Geschäftsentwicklungen. Bleibt das Segment des Absatzes von Verbraucherprodukten. Dieses hat durch die kontinuierlich steigende Inflation im Jahresverlauf spürbar an Schwung verloren.

Die Kundenseite der deutschen Kautschukindustrie lässt sich trotz der oben skizzierten heterogenen Branchenstruktur gruppieren. Der wichtigste und größte Abnehmer von Gummiprodukten ist die (deutsche) Automobilindustrie mit einem Umsatzanteil von etwa 46 Prozent des gesamten GRG-Umsatzes – verteilt über alle Produktbereiche, wobei Schwingungsdämpfungen, Karosseriedichtungen, Fluidsysteme und Motorkomponenten den Löwenanteil einnehmen.

Der Geschäftsverlauf in der Automobilindustrie im Jahr 2022 ist schnell skizziert. Die deutschen Fahrzeugbauer sind weit entfernt von den Produktionsumfängen der Vor-Corona-Zeit und zudem mitten in der Transformation der Antriebstechnologien hin zur reinen Elektromobilität. Zum Jahresbeginn belastete immer noch der Mangel an Halbleitern die Fahrzeugherstellung und drückte das Volumen. Allerdings zeichnete sich eine sukzessive Verbesserung zum Vorjahr ab. Mit dem kriegerischen Überfall der Ukraine durch Russland kam es zu erneuten Produktionseinbrüchen – diesmal wegen fehlender Kabelbäume, die überwiegend in der Ukraine hergestellt wurden. Diesen Kapazitätsengpass durch Verlagerungen oder die sukzessive Wiederaufnahme der Fertigung zu beheben, dauerte etwa bis zur Jahresmitte 2022. Die OEM priorisierten in dieser Phase des Materialmangels zum einen Premium-Fahrzeuge mit geringen Stückzahlen in der Herstellung sowie (auch) staatlich subventionierte E-Fahrzeuge. Das alles wirkte sich nachteilig für die Automobilzulieferer der deutschen Kautschukindustrie aus. Zur Jahresmitte entspannte sich die produktionsseitige Mangellage, und der

aufgelaufene Auftragsbestand bei den OEMs sorgte für eine höhere Produktion, die gemessen an den sehr reduzierten Umfängen des vergleichbaren Vorjahreszeitraums zweifelnde prozentuale Zuwachsraten brachte.

Erst in dieser Phase konnten die Automobilzulieferer der deutschen Kautschukindustrie in gewissem Umfang Kompensationen für ihre enorm gestiegenen Kosten aushandeln. Bis dato sah die Strategie der OEM keinerlei Kostenteilung mit den Zulieferern vor – das unternehmerische Risiko wurde vollständig auf die Zulieferer abgewälzt. Das brachte den Automobilherstellern Rekordgewinne und den Zulieferern entsprechende Verluste.

Im non-automotiven Industriegeschäft war bereits 2021 der Materialmangel weniger ausgeprägt. Zudem konnten die Zulieferer aus der Kautschukindustrie die gestiegenen Kosten weitgehend durch steigende Umsätze ausgleichen. Durch die gleichwohl bestehenden produktionsseitigen Hemmnisse wuchs der Auftragsbestand und hielt im Jahr 2022 ein sehr hohes Niveau. Das Geschäftsjahr selbst wies bis zum Schlussquartal einen stabilen Geschäftsverlauf zum Vorjahr auf. Zum Jahresende ließ der Auftragseingang zwar nach, vom Auftragsbestand konnten die Unternehmen aber ihre Kapazitäten auslasten.

UMSATZ 2022
ELASTOMER-ERZEUGNISSE

	Inland		Ausland		Gesamt	
	Mio. €	± %	Mio. €	± %	Mio. €	± %
Bereifungen	2.800	- 3,3	800	- 11,6	3.600	- 5,3
Technische Elastomer-Erzeugnisse (GRG*)	3.800	+ 11,4	3.000	+ 9,5	6.800	+ 10,6
Gesamt	6.600	+ 4,7	3.800	+ 4,3	10.400	+ 4,5

* General Rubber Goods

Quelle : wdk-Statistik

In der Bauindustrie verlief die Geschäftstätigkeit im Jahresverlauf zunehmend schleppend. Die hohe und beständig steigende Inflation brachte Verschiebungen, Reduzierungen und Stornierungen von Aufträgen. Die Konjunktur in diesem Teilbereich der deutschen Kautschukindustrie entwickelte sich parallel.

Bereifungen

Die wichtigsten Produktgruppen für das Reifengeschäft der deutschen Hersteller – darunter werden diejenigen mit deutscher/europäischer Produktion verstanden – sind Consumer- und Lkw-Reifen. Unter Consumer-Reifen werden Reifen für Pkw, SUV und Transporter gefasst. Diese unterliegen im Reifengeschäft mit dem Endverbraucher – über die Distributionslandschaft von Reifenfachhändlern, Autohäusern, Kfz-Werkstätten und Internetshops – durch den Wechsel von Sommer- und Winterreifen – einer hohen Saisonalität, auch wenn das Segment von Ganzjahresreifen in den letzten Jahren rasant gestiegen ist. Die meisten Reifen werden in Deutschland im Wintersegment abgesetzt, dann folgen stückzahlmäßig die Sommerreifen. Der Anteil der Ganzjahresreifen liegt mittlerweile bei 26 Prozent. Vor fünf Jahren lag dieser Anteil noch bei 15 Prozent. Der Zuwachs von Ganzjahresreifen geht zu Lasten der „klassischen“ Saisonreifen.

Im Jahr 2022 konnten die Industrielieferungen nicht an das Vorjahresvolumen heranreichen. Knapp 1,5 Millionen Reifen weniger gingen von der deutschen Reifenindustrie an die Verkaufsstellen des Handels. Mehrere Gründe gaben den Ausschlag. Einen großen Einfluss hatte die milde Witterung in den wichtigsten Umbereifungsmonaten des Wintergeschäfts – im Oktober und im November. Nachteilig wirkte aber auch eine gedämpfte Mobilität. Homeoffice-Regelungen und Einschränkungen bei Geschäftsreisen senkten die Gesamtfahrleistung in Deutschland. Die hohen Rohstoffkosten verteuerten die Reifen. Gepaart mit einer steigenden Inflation führte das zu einer Kaufzurückhaltung der Endverbraucher. Die deutschen Reifenhersteller ziehen sich zudem wegen eines preislichen Wettbewerbsnachteils

Die Inflation dämpfte zum Jahresende 2022 auch die Kauflust der Verbraucher. Zuvor hatten diese allerdings ihren immensen Nachholbedarf nach den Corona-Lockdowns befriedigt. Für die Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie, die in diesem Segment unterwegs sind, ergab sich eine zweigeteilte Geschäftsentwicklung im Jahresverlauf.

gezwungenermaßen aus dem Segment kleiner Reifendimensionen zurück, die bei Neufahrzeugen keine Rolle mehr spielen, für die aber aus dem im Durchschnitt knapp elf Jahre alten Fahrzeugbestand in Deutschland noch Nachfrage besteht. Diese Lücke schließen Importmarken – überwiegend aus China.

Bei Lkw-Reifen ist dieser Importdruck immens. Im gewerblichen Geschäftsmodell spielt der Reifenpreis eine noch bedeutendere Rolle als bei Consumer-Reifen. Importe können hier ihren preislichen Wettbewerbsvorteil stark einbringen.

Der Umsatz mit Reifen konnte 2022 ebenfalls nicht gesteigert werden. Ausschlaggebend sind natürlich die fehlenden Stückzahlen im Ersatzgeschäft, aber auch ein deutlicher Einbruch der Reifenexporte aus Deutschland. Generell waren ausländische Märkte 2022 wenig attraktiv, es kamen aber zwei Gründe besonders zum Tragen: zum einen der sich fortsetzende Prozess von Kapazitätsanpassungen der Reifenproduktion in Deutschland, zum anderen die Sanktionierung des russischen Marktes durch das Exportverbot der EU-Kommission.

Neben dem Reifen-Ersatzgeschäft sorgen Erstausrüstungslieferungen der Reifenhersteller an die Fahrzeugproduzenten für Umsatz und Stückzahlen. Bei allenfalls moderat ausgelasteten Kapazitäten der Reifenhersteller im gesamteuropäischen Kontext, wurden in den teuersten Fertigungsstätten die Stückzahlen heruntergefahren. Aufgrund der hohen deutschen Energiepreise traf es im Jahr 2022 verstärkt deutsche Standorte.

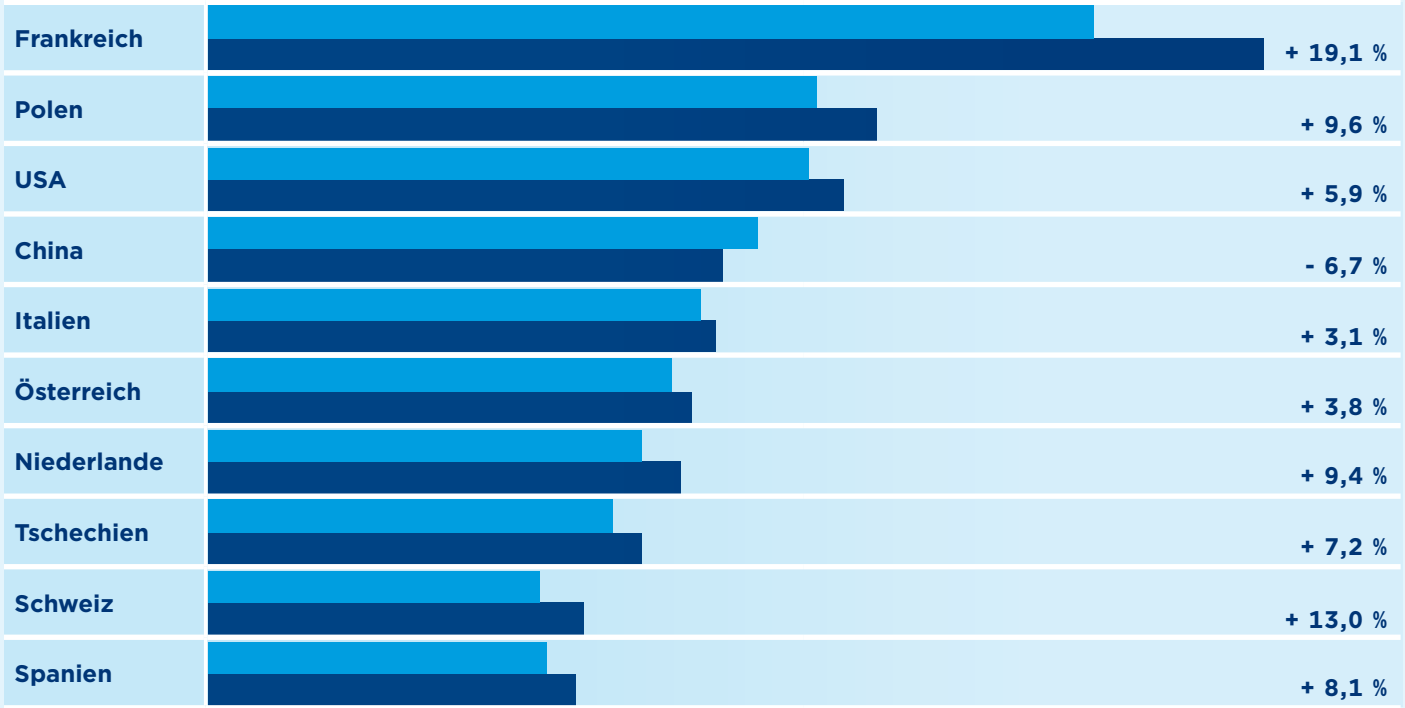
Handelspartner

Im Jahr 2022 haben sich durchaus wesentliche strukturelle Veränderungen für den deutschen Außenhandel mit Kautschukprodukten ergeben. Einen deutlichen negativen Einfluss hatte das auf die Reifenexporte. Die Fertigungskapazitäten in Deutschland wurden 2022 reduziert und bewirkten, dass das Volumen der konzerninternen Exporte aus Deutschland merklich sank. Durch eigene Entscheidungen der Reifenhersteller und durch die verhängten EU-Sanktionen gegen Russland, die seit Oktober und dem 8. Sanktionspaket auch die Ein- und Ausfuhr von Reifen umfassen, sanken die Exporte in diesen zuvor durch-

aus nennenswert großen Absatzmarkt auf das Gesamtjahr gesehen.

Bei technischen Produkten ist – anders als bei Reifen – der chinesische Markt eine der Hauptdestinationen deutscher Exporte von Gummiprodukten. China liegt auf dem vierten Platz der Top Ten Exportnationen. Als einziger großer Exportmarkt weist die Ausfuhr nach China im Jahr 2022 ein negatives Vorzeichen aus. Um knapp 7 Prozent reduzierte sich der Warenumfang. Ob das Jahr 2022 eine Ausnahme war oder strukturelle Veränderungen auf einen

EXPORT-ENTWICKLUNG 2022
TOP 10 AUSFUHR-LÄNDER



Quelle : Statistisches Bundesamt

langfristigen Effekt hindeuten, lässt sich noch nicht vorhersagen. Für beide Szenarien gibt es Argumente. Für einen rein temporären Effekt spricht, dass die reduzierten Exportumfänge auf Chinas Null-Covid-Strategie mit großflächigen und langanhaltenden Lockdowns fußen. Für eine strukturelle Änderung sprechen politische Tendenzen. China erhöht den Druck auf ausländische Unternehmen, vor Ort zu produzieren, während die deutsche Regierung aufgrund geopolitischer Unsicherheiten auf geringere Handelsumfänge mit China hinarbeitet. Es wird spannend sein, die Trendentwicklung im Jahr 2023 zu analysieren.

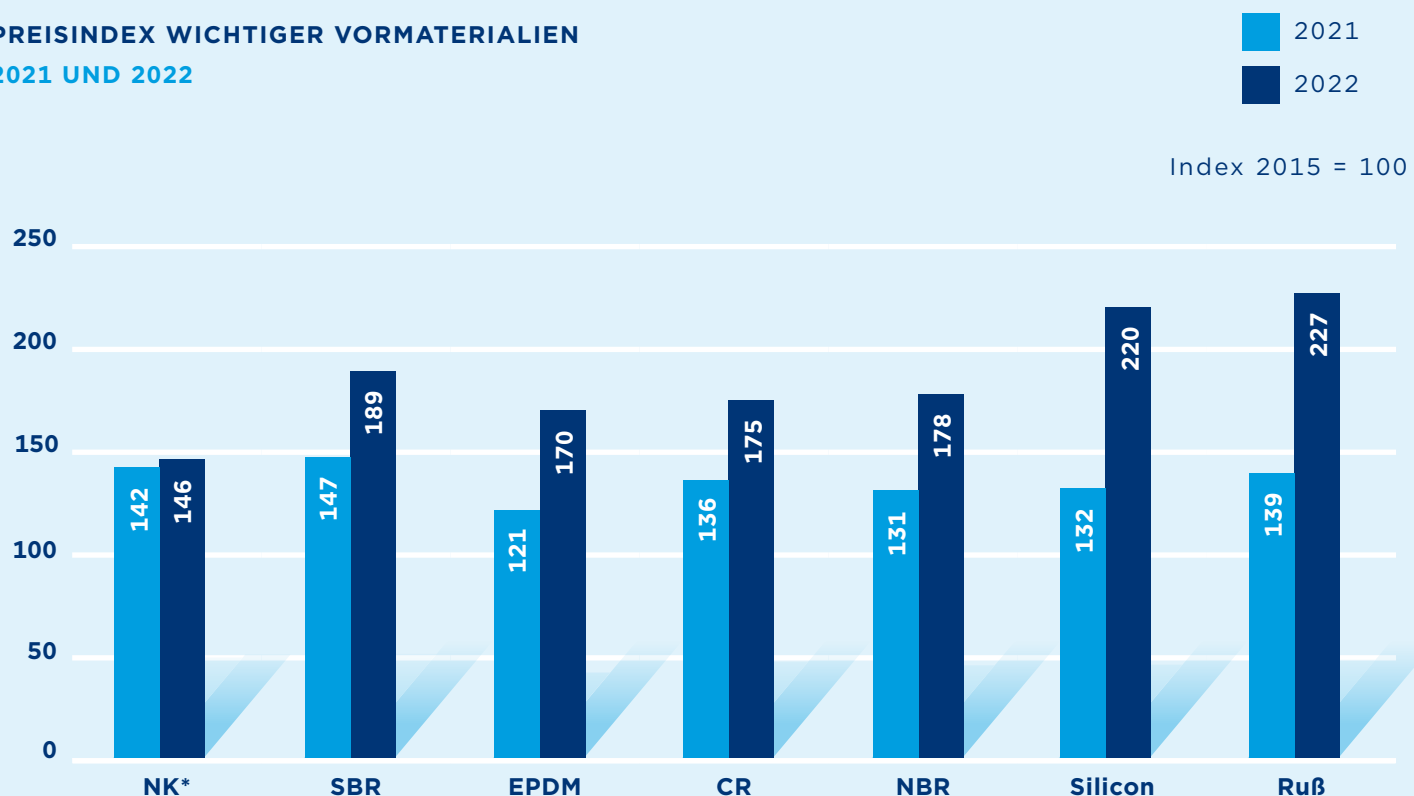
Ob die Zunahme des Exports von Gummiprodukten innerhalb der EU im Jahr 2022 schon ein Zeichen von De-Globalisierung ist, darf indes bezweifelt werden. Fakt ist aber, dass Frankreich als wichtigste Exportnation der deutschen Kautschukindustrie die Produktvolumina mit fast 20 Prozent Zuwachs deutlich gesteigert hat. Auch Polen und die USA auf den nachfolgenden Plätzen weisen deutsche Exportzuwächse aus (+ 9,6 Prozent/+ 5,9 Prozent). Gänzlich verschwunden aus den Top Ten ist Großbritannien. Schon 2021 zeichnete sich das verringerte Volumen ab – das Königreich sackte von Platz 7 auf Platz 10 ab.

In Summe konnten die deutschen Ausfuhren von Gummiprodukten im Jahr 2022 um 4,3 Prozent auf 3,8 Milliarden Euro ausgeweitet werden. Bei technischen Produkten, die den Löwenanteil der Exporte ausmachen, stieg der Umsatz um 9,5 Prozent und übertraf mit 3 Milliarden Euro auch das Volumen von 2019.

Das Jahr 2021 war bei den Einfuhren stark überzeichnet. Bedingt durch die Corona-Pandemie waren – insbesondere aus Malaysia – hohe Mengen von hygienischen und medizinischen Gummiprodukten – überwiegend Einweghandschuhe – geliefert worden. Das war 2022 nicht mehr vonnöten. Nach einem Zuwachs von 130 Prozent in 2021

gingen die Einfuhren im Jahr 2022 um 70 Prozent zurück. Ohne hygienische und medizinische Produkte haben die Einfuhren das Vor-Corona-Niveau noch nicht wieder erreicht. Aber auch hier gibt es Unterschiede zwischen Reifen und technischen Produkten. China hat Reifen explizit als eigenen Exportartikel priorisiert und stützt die Ausfuhr. Bei technischen Produkten kaufen deutsche Abnehmer weniger chinesische Gummiprodukte – hier wird die hohe deutsche Qualität größtenteils höher geschätzt. Zudem setzten im Jahr 2022 die Lockdowns in China sowie teure und eingeschränkte Logistikdienstleistungen den Exporten Grenzen.

PREISINDEX WICHTIGER VORMATERIALIEN 2021 UND 2022



* TSR (technically specified rubber)

Quelle : wdk-Statistik

Vormaterialpreise und Rohstoffverbrauch

Das alles beherrschende Thema des Jahres war 2022 für die Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie die Entwicklung der Kosten. Corona-Lockdowns, Ukraine Krieg, Chip-Krise, Klimakatastrophen und Produktionsausfälle in der vorgelagerten Prozesskette sorgten für exorbitant steigende Kosten für Rohstoffe, Energie und Logistik. Diese konnten von der Branche im vergangenen Jahr nur bedingt durch Umsatzausweitungen kompensiert werden. Folglich wirkte sich dieses Ungleichgewicht negativ auf die Erträge der Unternehmen aus. Als eine weitere „Baustelle“ erwies sich im Jahresverlauf zunehmend die Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Produktionsstandortes. Das europäische Preisniveau stieg und verstetigte sich deutlich über dem in Asien oder den USA.

Die Kostensteigerungen bei Rohstoffen lagen im Jahr 2022 durchweg im hohen zweistelligen Prozentbereich. Im Jahresdurchschnitt waren im Vorjahresvergleich in der Spitze knapp 70 Prozent Preissteigerung bei Silikonkautschuk oder fast 65 Prozent bei Ruß zu verzeichnen. „Moderat“ fielen da fast schon die 15–50 Prozent bei den wichtigsten Synthesekautschuken und bei Chemikalien aus. Der Strompreis hat sich genauso wie der Gaspreis für die Kautschukverarbeitung mehr als verdoppelt. Dagegen steht für die

Branche insgesamt nur ein Umsatzplus von 4,5 Prozent auf 10,4 Milliarden Euro.

Bei Naturkautschuk war es in der ersten Jahreshälfte nicht der Rohstoffpreis selbst, der für Verteuerungen sorgte, sondern die hohen Logistikkosten waren ausschlaggebend. Starke Regenfälle in Thailand und Vietnam und die dramatisch schlechte Wirtschaftssituation in Sri Lanka wirkten preistreibend, die schwächere Nachfrage aus China kompensierte aber diese Effekte.

Bei Synthesekautschuken haben zum Jahresbeginn die Vormaterialien (Feedstocks) die Preise nach oben getrieben, im weiteren Jahresverlauf prägte der Ukraine-Krieg das Marktgeschehen. Es war zwar erwartet worden, dass die Preise für Kautschukrohstoffe trotz eines schon existierenden überaus hohen Niveaus im 2. Quartal 2022 weiter steigen würden, die Realität der tatsächlichen Steigerungen erschütterte die Branche aber gewaltig. Durchweg zweistellige Zuwachsraten bei den Materialkosten für die in der Kautschukverarbeitung eingesetzten Rohstoffe sorgten für absolute Rekordhöhen der Rohstoffkosten. Die Zuwächse allein von April auf März 2022 lagen beispielsweise bei den wichtigen Synthesekautschuken

SBR, NBR, EPDM, FKM und Silikon zwischen 10 und 18 Prozent. Zum Vorjahr – ebenfalls schon hochpreisig im langjährigen Verlauf – lagen die prozentualen Zuwächse bei über 40 Prozent und bis zu 75 Prozent. Dazu kam ein gewaltiger Preisaufschlag bei Ruß (allein im April +20 Prozent) und bei Chemikalien und Ölen (im April bis zu 30 Prozent verteuert).

Immer stärker rückte die sich aus dem Ukraine-Krieg und der Zuspitzung der geopolitischen Spannungen ergebende Mangellage für Gas in den Fokus und erhöhte massiv die Energiepreise. Seit dem 14. Februar 2022 herrscht Krieg. Strikte, harte Sanktionen wurden vom Westen erlassen und immer weiter verschärft. Die Preise für wichtige Rohstoffe

schossen beängstigend und inflationstreibend nach oben. Europa rutschte in eine Energiekrise und phasenweise in eine Energiepanik. Die gestiegenen Kosten wurden mittels Energieteuerungszuschlägen (ETZ) an die Verarbeiter weitergegeben. Die Abkehr von Importen aus Russland – unabhängig von Sanktionen – sorgte für weitere preistreibende Rahmenbedingungen. Besonders augenfällig war dies beim Preis für Isopren. Die Unternehmen versuchten hier, die massive Verteuerung dieses außer aus Russland kaum beziehbaren Rohstoffs durch eine verstärkte Substitution mit Naturkautschuk zu umgehen. Des Weiteren standen den Unternehmen schwierige Entscheidungen bezüglich des Bezugs der Synthesekautschuke und von Industrieruß aus Russland ins Haus. Die Unternehmen

leiteten Umstellungsprozesse bei der Belieferung ein – auf den engen oligopolistischen Anbietermärkten ein schwieriges und teures Unterfangen.

Als wäre die skizzierte Gemengelage noch nicht ausreichend belastend für die Unternehmen, kamen für die Kautschukindustrie noch spezifische Verfügbarkeitsengpässe durch Knappheit des Monomers R124B hinzu, die insbesondere Silikonkautschuk und FKM betrafen und das Preisniveau weiter anhoben. Massive Einschränkungen drohten zudem der Produktion von BR und Ruß in Tschechien durch nicht ausreichende russische Gaslieferungen. Force Majeure und Produktionsreduzierungen bei Synthesekautschuken, Lösemitteln, AEM, bestimmten Ruß-Typen und Polyamiden gehörten auch im Jahr 2022 zur neuen Normalität. Auslöser waren beispielsweise die weiterhin bestehenden Engpässe bei Logistikdienstleistungen durch Corona, Staus, Streiks und Naturkatastrophen. Zunehmend bestimmten auch finanzielle Aspekte Entscheidungen zu Produktionsstilllegungen in Europa.

Die Preise von Chemikalien für die Kautschukverarbeitung sind zum Jahresbeginn 2022 auf breiter Front und massiv gestiegen. Ausschlaggebend waren Verfügbarkeitseinschränkungen im Zuge des chinesischen Neujahrsfestes und der Olympischen Winterspiele in Peking im 1. Quartal. China ist ein wichtiges Bezugsland und die Null-Covid-Strategie der chinesischen Regierung schränkte die Bezugsmöglichkeiten im weiteren Jahresverlauf drastisch ein – mit gravierenden Folgen für die Preise.

Man könnte die Liste von preistreibenden Ereignissen unendlich weiterführen. Einige Beispiele verdeutlichen das: Bei den Energiepreisen hat sich die Analyse des wdk bestätigt, dass die Preise erst fallen, wenn die Eindeckungen des Energiebedarfs durch die Unternehmen für 2023 zum großen Teil auf Jahresbasis erfolgt sind bzw. erfolgen mussten. Im Sommer 2022 war der Euro erstmals seit Jahren unter die Parität zum Dollar gefallen. Zwischenzeitlich sackte der Euro bis auf 95 US-Cent durch. Das war der tiefste Stand seit 2002, also seit 20 Jahren. Unterschiedliche Zinspolitiken der Notenbanken in der EU und in den

USA in der Zeitschiene zeichneten hier verantwortlich. Die stark gestiegenen Preise für Energie und Transportdienstleistungen sowie die neuen Regelungen des CO₂-Zertifikatehandels – die Preise für CO₂-Zertifikate lagen im Jahr 2022 deutlich oberhalb des ursprünglichen Erwartungskorridors – führten dazu, dass Rohstoffe für die Kautschukindustrie mit Zuschlägen versehen wurden.

Der Rohstoffverbrauch einer Branche ist theoretisch eng an die Produktionsumfänge gebunden. In hoch volatilen Zeiten mit Verfügbarkeitsengpässen und kontinuierlichen starken Preissteigerungen wird dieser Mechanismus aber ausgesetzt – so auch erneut im Jahr 2022.

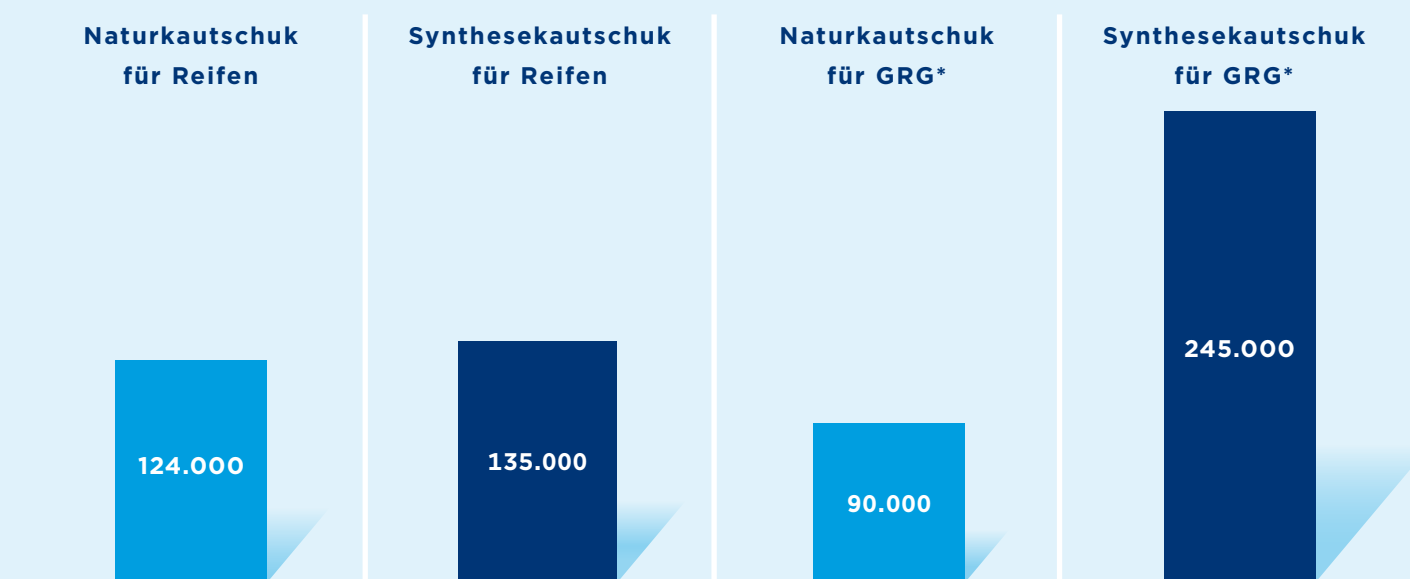
Der Produktionsstandort Deutschland geriet im Jahr 2022 nicht nur für die Herstellung von Gummiprodukten mächtig unter Druck. Ausschlaggebend waren die durch externe Schocks und damit nicht vorhersehbaren extremen Kostensteigerungen für Rohstoffe, Energie und Transporte sowie die sich abzeichnenden Steigerungen bei Löhnen, grundsätzlich und als Inflationsausgleich. Die Wettbewerbsposition der industriellen Fertigung in Deutschland verschlechterte sich, da insbesondere Energie und Löhne im internationalen Vergleich nicht bestehen. Nachteilig für die Produktion an deutschen Standorten wirkte sich paradoxerweise auch das politische Instrument der Kurzarbeit in diesem internationalen Kontext aus – bei Entscheidungen international operierender Unternehmen, in welchen Fabriken Kapazitäten angepasst werden.

So sank die Produktion von Gummiprodukten im Jahr 2022 um mehr als 5 Prozent und betraf innerhalb der deutschen Kautschukindustrie nicht nur das durch ungünstige Rahmenbedingungen geprägte Reifensegment, sondern auch die Herstellung von technischen Produkten – trotz voller Auftragsbücher. Insbesondere energieintensive Prozessschritte mussten in Deutschland reduziert werden.

Der Rückgang des Kautschukverbrauchs um knapp 4 Prozent im Jahr 2022 passt insofern zum Gesamtbild, die skizzierte Volatilität der Rohstoffversorgung lässt sich aber im Detail sehr gut erkennen und nachverfolgen.

KAUTSCHUKVERBRAUCH 2022

594.000 TONNEN



* Technische Elastomer-Erzeugnisse

Angaben in Tonnen

Quelle : wdk-Statistik

Reifenherstellung in Deutschland unter Druck

Obwohl die Reifenproduktion in Deutschland im Jahr 2022 deutlich um mehr als 8 Prozent zurückgegangen ist, stieg der Naturkautschukverbrauch, oder besser gesagt -bezug um 3,9 Prozent auf 214.000 Tonnen. Drei wesentliche Gründe erklären diese Entwicklung: Die konstant auf hohem Niveau laufende Produktion von Nutzfahrzeugreifen mit hohem Naturkautschuk-Gehalt stabilisierte den Bedarf an Naturkautschuk. Der Mangel an Schiffscontainer-Kapazitäten zum Jahresbeginn 2022 setzte rationale Belieferungsüberlegungen außer Kraft. Um die eigene Lieferfähigkeit zu sichern, orderten die Zwischenhändler und Unternehmen, was möglich war – im Jahresrückblick auch zu viel und damit auf Lager. Die Substitution von synthetischem Naturkautschukersatz wurde im Jahr 2022 forciert, da der Hauptlieferant dieses Isoprenkautschuks Russland ist. Dadurch erklärt sich auch der Anstieg des Naturkautschukeinsatzes für technische Gummiprodukte.

Kapazitätsauslastung

Zum Jahresende 2022 ist die Kapazitätsauslastung in der Industrie gesunken. Nach Angaben von Experten lag der Auslastungsgrad der Maschinen im Verarbeitenden Gewerbe bei 84,2 Prozent. Damit waren die Kapazitäten zwar um 1,4 Prozentpunkte geringer ausgelastet als zuletzt, der Auslastungsgrad war aber damit immer noch so hoch wie im Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre.

Blickt man auf einzelne Branchen, zeigt sich ein heterogenes Bild. So stieg der Auslastungsgrad im Fahrzeugbau zwar im Vorjahresvergleich an, lag aber mit 85,6 Prozent

Bei Synthetikgummi ist der Verbrauch mit 7,3 Prozent stärker als die Produktion zurückgegangen. Nach mangelnder Verfügbarkeit bzw. Kontingentierung und langen Lieferzeiten in der ersten Jahreshälfte hielten sich die Unternehmen bei der Beschaffung angesichts ungewisser Nachfrageperspektiven und hoher Preise im weiteren Jahresverlauf zurück.

Am Standort Deutschland werden zunehmend Elektroautos gebaut. Im Jahr 2022 lag gerade hierauf ein spezieller Fokus. Spezialelastomere, die in der klassischen Verbrenner-Technologie verbaut werden, verloren dadurch weiter anteilmäßig an Boden. Hoch blieb der Einsatz von Silikonkautschuk und TPE. Deren Materialeigenschaften sind bei vielen der neu entstehenden Produkte stark gefragt.

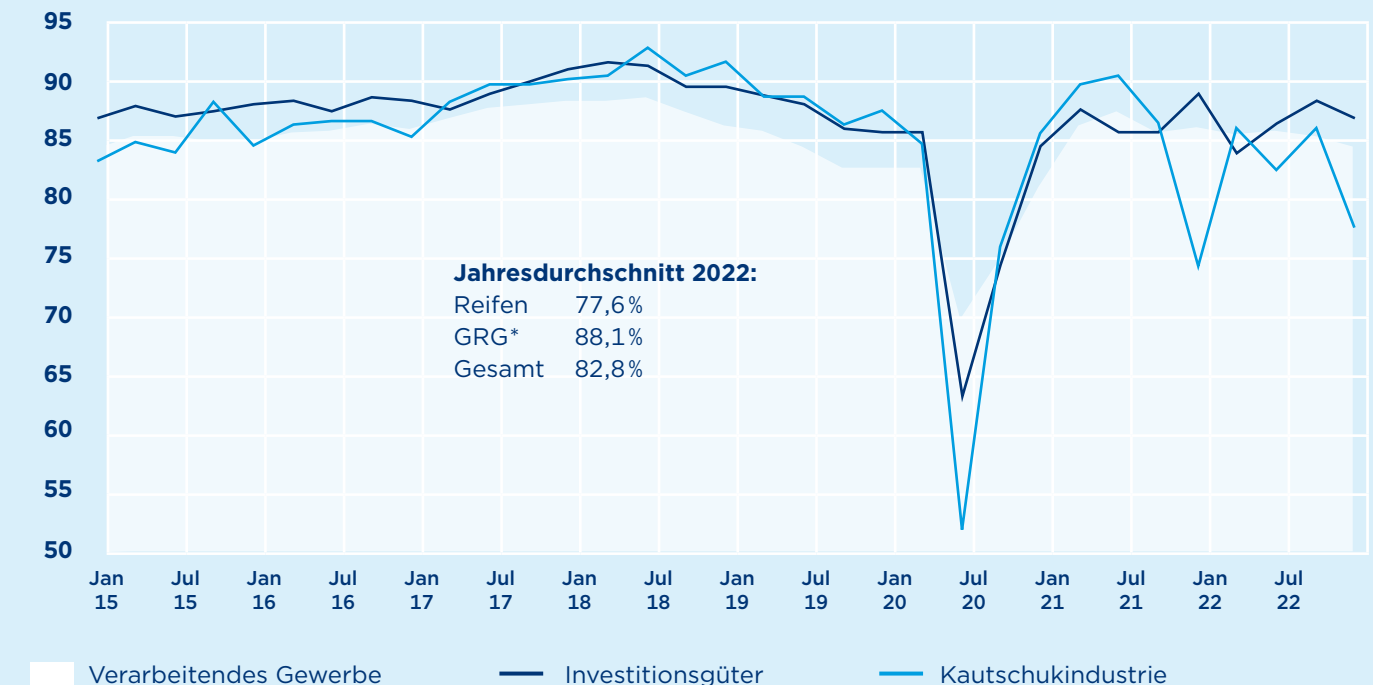
immer noch 0,6 Prozentpunkte unter dem langjährigen Durchschnitt. In der pharmazeutischen Industrie und in der Ernährungsindustrie war der Auslastungsgrad nicht nur höher als vor einem Jahr, er lag auch oberhalb des langjährigen Durchschnitts. Bei den Herstellern von Datenverarbeitungsgeräten sowie optischen und elektronischen Geräten und im Maschinenbau ist der Auslastungsgrad der Kapazitäten zwar zum Jahresende zurückgegangen. Trotzdem verzeichneten diese Branchen jeweils einen um mehr als zwei Prozentpunkte höheren Auslastungsgrad als im Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre. In der

chemischen Industrie ging die Auslastung mit minus 8,3 Prozentpunkten am stärksten zurück. Mit 74,3 Prozent Veränderung zum Vorjahr war die Auslastung knapp neun Prozentpunkte geringer als im Durchschnitt der letzten zehn Jahre.

Vergleichbar mit der Entwicklung in der Chemieindustrie ist der Reifensektor innerhalb der deutschen Kautschukindustrie. Die Kapazitätsauslastung in den mittlerweile noch 12 Produktionsstätten der Reifenhersteller Continental, Goodyear, Michelin und Pirelli in Deutschland sank im Jahr

2022 um 7,9 Prozent auf 77,6 Prozent der theoretischen Vollausslastung. Obwohl in den letzten Jahren bereits drei Reifenwerke geschlossen wurden, lastet ein immenser Wettbewerbsdruck auf der Reifenfertigung in Deutschland. Die lokalen Produktionsstätten leiden sowohl unter fehlender Marktnachfrage als auch unter den ungleichen Standortbedingungen im internen und wettbewerblichen Benchmark. Vor allem die hohen Energiekosten machen hier den Unterschied, und die energieintensive Vulkanisation von Reifen sowie der Mischprozess verteuerten die Fertigung in Deutschland.

KAPAZITÄTSAUSLASTUNG IN % DER BETRIEBSÜBLICHEN VOLLAUSNUTZUNG



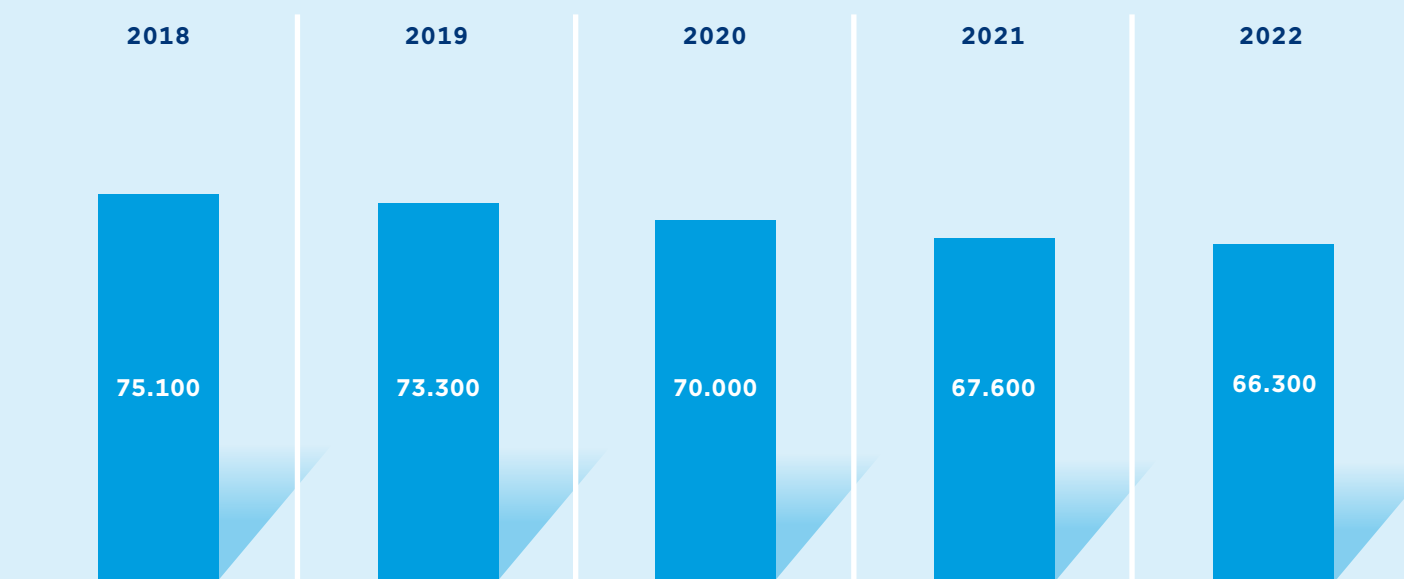
* Technische Elastomer-Erzeugnisse

Quelle: ifo München

Die Kapazitätsauslastung für die Fertigung Technischer Elastomer-Erzeugnisse GRG sowie für thermoplastische Elastomere TPE ist dagegen im Jahresdurchschnitt 2022 um 1,6 Prozent auf den hohen Auslastungsgrad von 88,1 Prozent gestiegen. Das zeigt, dass im Jahresverlauf die produktionsseitigen Hemmnisse im Vergleich zum Vorjahr zurückgegangen sind. Aufgelaufene Aufträge und Markimpulse durch Auftragseingänge sorgten zumindest in den ersten drei Quartalen des Jahres für eine hohe Auslastung – die Kostenseite ist dabei einmal ausgeblendet. In vielen Unternehmen der Branche hätte der Auslastungsgrad sogar noch höher sein können, wenn genügend Mitarbeiter zur Verfügung gestanden hätten (siehe nachstehender Abschnitt).

Mit einer nachlassenden Ordertätigkeit und bei ungewissen wirtschaftlichen Perspektiven ging die Kapazitätsauslastung allerdings auch bei technischen Produkten im 4. Quartal 2022 zurück. In dieser Situation wurde von den Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie bevorzugt für die teuren deutschen Standorte Kurzarbeit – die zudem in anderen Ländern in dem Ausmaß nicht existiert – angemeldet, oder die Auslastung von energieintensiven Prozessschritten wurde reduziert. Die Kapazitäten der ausländischen Werke dieser Unternehmen reichten zum Jahresende, um die vorhandene Marktnachfrage zu bedienen.

BESCHÄFTIGTE DEUTSCHE KAUSCHUKINDUSTRIE



Quelle : wdk-Statistik

Beschäftigtenstand im vierten Jahr in Folge rückläufig.

Beschäftigte

Der DIHK hat in seinem Fachkräftereport 2022 analysiert und statistisch per Unternehmensbefragung unterlegt, dass Fachkräftengpässe trotz schwieriger Wirtschaftslage in Deutschland zunehmen. Der aktuellen Umfrage von Ende 2022 zufolge haben sich die Stellenbesetzungsschwierigkeiten in den Unternehmen im Vorjahresvergleich nochmals verschärft – und das, obwohl die Betriebe vielfach ein wirtschaftlich schwieriges Jahr hinter sich haben und das auch für 2023 erwarten und insofern ihre Personalplanung heruntergeschraubt haben. Über alle Branchen hinweg sehen sich den Umfrageergebnissen zufolge 53 Prozent der Betriebe von Personalengpässen betroffen, in der Industrie und in der Bauwirtschaft sind es jeweils 58 Prozent. Während die Fachkräftelücke in den Industrieunternehmen gegenüber Herbst 2021 nochmals größer geworden ist, hat sie sich beim Bau etwas abgeschwächt. Am häufigsten scheitern die Unternehmen mit Stellenbesetzungsschwierigkeiten bei der Einstellung von Fachkräften mit dualer Berufsausbildung und von Auszubildenden. Zudem wird Personal mit Weiterbildungs- oder Hochschulabschluss oftmals vergeblich gesucht. Das beeinträchtigt wichtige Transformationsaufgaben wie Elektromobilität, Digitalisierung oder Energieeffizienz. In der deutschen Kautschukindustrie ist dieser Zusammenhang auch erkennbar – allerdings in erster Linie bei den Herstellern technischer Gummiprodukte. In diesem Branchensegment ist die Problematik, neue Mitarbeiter zu finden, für rund 60 Prozent der Unternehmen ein Thema.

Im Jahr 2022 stieg die Beschäftigtenzahl in den GRG-Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie um 0,6 Prozent auf 47.300. Ohne die skizzierten Schwierig-

keiten wäre der Einstellungsumfang sicherlich höher gewesen. Aber es gibt Anzeichen einer Zäsur. Die Kurzarbeiterregelungen der letzten Jahre haben es vielen Unternehmen der Branche gestattet, auf die Freisetzung von Beschäftigten zu verzichten, obwohl Kosten-, Margen- und Mengendruck dies erforderten. Nachdem aber wichtige Bereiche der deutschen Kautschukindustrie auch perspektivisch nicht mehr an die Absatzvolumina der Vor-Corona-Zeit anknüpfen werden, ist ein Festhalten an alten Beschäftigtenständen zweifelhaft. Die von der Bundesregierung eingesetzten Expertenkommissionen für die Automobilindustrie in Deutschland prognostizieren einen merklichen Stellenabbau in diesem Industriezweig, zu dem auch die Automobilzulieferer der deutschen Kautschukindustrie gehören – durch weniger Marktvolumen sowie durch verstärkte Automatisierung und Verlagerung ins Ausland.

In der deutschen Reifenindustrie ist dieser Trend schon Realität. Der Beschäftigtenstand reduziert sich kontinuierlich und durch Werksschließungen deutlich. Im Jahr 2022 sank die Anzahl der Mitarbeitenden bei den deutschen Reifenherstellern um 7,8 Prozent auf 19.000. Insgesamt beschäftigten die Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie im Jahr 2022 noch 66.300 Mitarbeitende in Deutschland. Das waren 1,9 Prozent weniger als im Vorjahr. In den letzten vier Jahren ist die deutsche Kautschukindustrie geschrumpft – 2019 zählte die Branche noch mehr als 73.000 Beschäftigte.

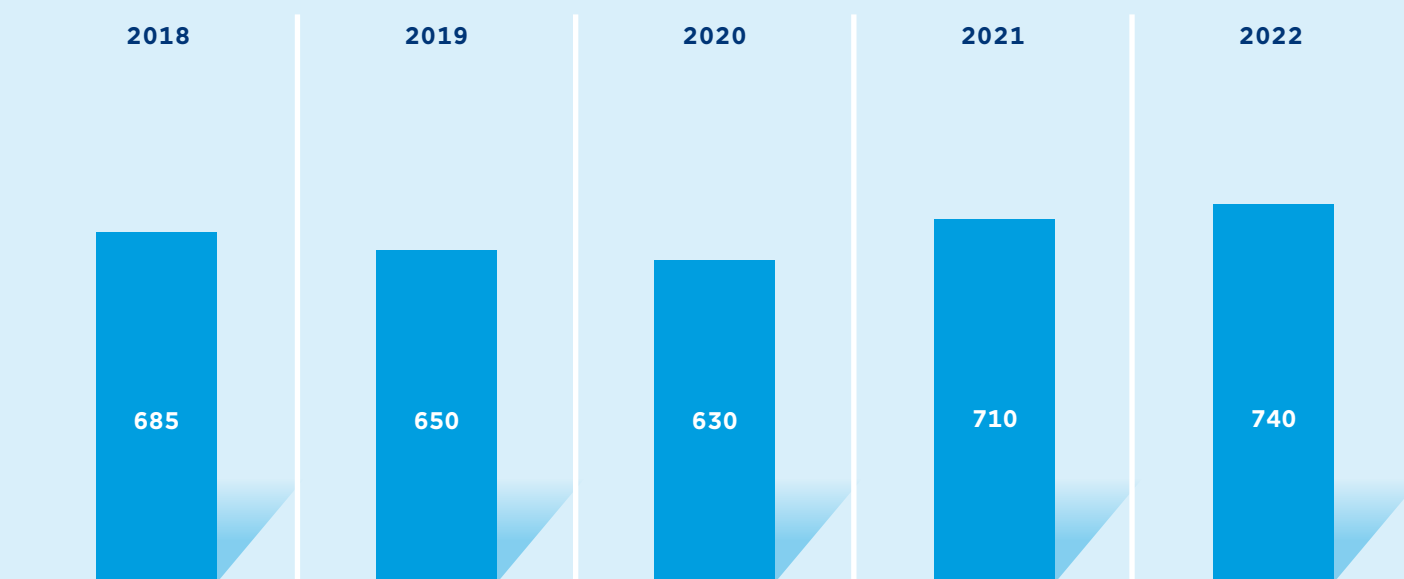
Investitionen und Forschung & Entwicklung

Die Investitionen durch die Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie sind im Jahr 2022 in Summe gestiegen. Nach 2021 weitete die Branche auch 2022 die entsprechenden Budgets für Erweiterungs-, Ersatz- und Rationalisierungsmaßnahmen aus. Nach 710 Millionen Euro im Vorjahr lagen die Ausgaben im Jahr 2022 bei 740 Millionen Euro, was einem Zuwachs von 4,1 Prozent entspricht. Einen kolossalen Unterschied zum Jahr 2021 gibt es aber: Während 2021 der Großteil der Investitionen im Inland verblieb, flossen im Jahr 2022 zusätzliche Gelder aus-

schließlich ins Ausland. Hier wurde ein Plus von 20 Prozent erreicht, die Inlandsinvestitionen schrumpften dagegen um 4,3 Prozent. Das zeigt einmal mehr die schwierigen Rahmenbedingungen für eine Fertigung von Gummiprodukten am Standort Deutschland. Untermauert wird diese Aussage durch das Ergebnis der Mitgliederbefragung des wdk zum Jahreswechsel 2022/2023: Rund 20 Prozent der Unternehmen gaben an, Verlagerung von Produktions- teilen oder -stätten ins Ausland umzusetzen – eine für die Branche historisch hohe Zahl.

INVESTITIONEN

IN MIO. €



Quelle : wdk-Statistik

Investitionszuwächse nur im Ausland.

Die für die deutsche Kautschukindustrie in Zahlen skizzierte Situation weicht nur unwesentlich von der für die gesamte deutsche Industrie statistisch untermauerten ab. Die deutschen Industrie- und Handelskammern berichten, dass die Unternehmensbudgets für Auslandsinvestitionen im Jahr 2022 deutlich höher ausgefallen sind als in den Vorjahren. Neben den klassischen Investitionsgründen Markterschließung und Kostenaspekte gerieten 2022 zwei andere Gründe in den Fokus: Ein beachtlicher Teil der Industriebetriebe verfolgte die Strategie, in die Diversifikation von Lieferketten im Ausland zu investieren, um damit die eigene Versorgungssicherheit zu stärken und die eigene Lieferfähigkeit zu sichern. Der Vertrieb von Produkten „Made in Germany“ im Ausland, die Kundenberatung vor Ort und der After-Sales-Service als niederschwellige Möglichkeiten, um in ausländischen Märkten präsent zu sein und perspektivisch neue Geschäftsfelder zu erschließen, war 2022 so stark wie nie. Und da kommen wir zu dem Punkt, den wir schon mehrfach beleuchtet haben: Die Attraktivität und die Zuversicht in den Standort Deutschland schwinden.

Das Investitionsumfeld in Deutschland erscheint zumindest im Moment nicht vorteilhaft. Hohe Kosten am Standort – sowohl für Energie als auch für Bauvorhaben sowie bei Abgaben und Steuern – bremsen Investitionsentscheidungen. Langsame Genehmigungsverfahren und eine insgesamt hohe Planungsunsicherheit durch sich ständig ändernde Bestimmungen und neue Regulierungen wirken sich zudem als gravierendes Hemmnis für Investitionsvorhaben aus. Diese Unsicherheiten über die weiteren Geschäftsmöglichkeiten am Standort Deutschland führten

zur Investitionszurückhaltung im Jahr 2022 – auch in der deutschen Kautschukindustrie.

Die Ausprägtheit dieser inländischen Investitionszurückhaltung wird noch deutlicher, wenn man berücksichtigt, dass die Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie zwingend in die Aufgaben der industriellen Transformation in den Bereichen Dekarbonisierung, Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Infrastruktur, Ausbildung und steigende Regulierungsdichte investieren mussten. Zudem gibt es in der Branche auch investitionsfreudige Wachstumssegmente im Bereich neuer Produkte aus Kautschuk oder thermoplastischer Elastomere.

Die Investitionspläne der Unternehmen konzentrierten sich im Jahr 2022 zwar auf das Ausland, die intensiven Investitionen in Forschung & Entwicklung, die derzeit durchschnittlich 5,2 Prozent des Umsatzes ausmachen, wurden aber beibehalten. Die Stärke der mittelständisch geprägten deutschen Kautschukindustrie liegt weiterhin in ihrer Innovationsfähigkeit und ist auch Schlüssel zur Behauptung ihrer Spitzenposition auf den weltweiten Märkten – und damit die Zukunftssicherung in Deutschland. Annähernd 25 Prozent der Unternehmen der Branche erhöhten im Jahr 2022 ihre Investitionsumfänge in Forschung & Entwicklung, 70 Prozent hielten die Ausgaben auf hohem Niveau stabil und nur 5 Prozent mussten die F&E-Budgets reduzieren.

DIE KAUTSCHUK- INDUSTRIE IM EINZELNEN

Bereifungen

Um die Entwicklung in der deutschen Reifenindustrie verstehen zu können, bedarf es eines grundlegenden Überblicks über das Geschäftsmodell. Die Reifenindustrie produziert Reifen für alle Fahrzeugtypen und liefert diese aus – allerdings nur in den seltensten Fällen unmittelbar an den Endverbraucher. Im so genannten „Erstausrüstungsgeschäft“ gehen die Reifen an die Fabriken der Fahrzeughersteller, im Ersatzgeschäft an Distributoren. Dazu zählen der Reifenfachhandel, das Autohaus, Kfz-Werkstätten, aber auch Internetshops. Die Direktbelieferung dieser Händler, die klassischerweise im Hofgeschäft am Point-of-Sale (POS) Reifen an private und gewerbliche Endkunden inklusive Service-Dienstleistungen verkaufen, sind allerdings in den letzten Jahren sukzessive zurückgegangen. Stattdessen spielt die Belieferung von Reifengroßhändlern eine immer wichtigere Rolle. Rund 60 Prozent der Industrielieferungen – des Reifen Sell-In – gehen mittlerweile an den Großhandel, der sich durch logistische Kompetenzen als feste Größe etabliert hat – durch das Vorhalten der Vielfalt des breit gefächerten Sortiments von Reifengrößen und

-ausführungen und durch die nachfragegerechte Auslieferung. Das Geschäftsmodell des Großhandels fußt darauf, die richtigen Reifen zum richtigen Zeitpunkt mit dem „richtigen“ Preis bereitstellen zu können. Die Lagerbevorratung ist dabei ein wesentliches Element. Diese macht gleichzeitig auch den wesentlichen Unterschied zwischen den Absatzvolumina des Sell-In und des Abverkaufs durch den Handel – den Sell-Out – aus.

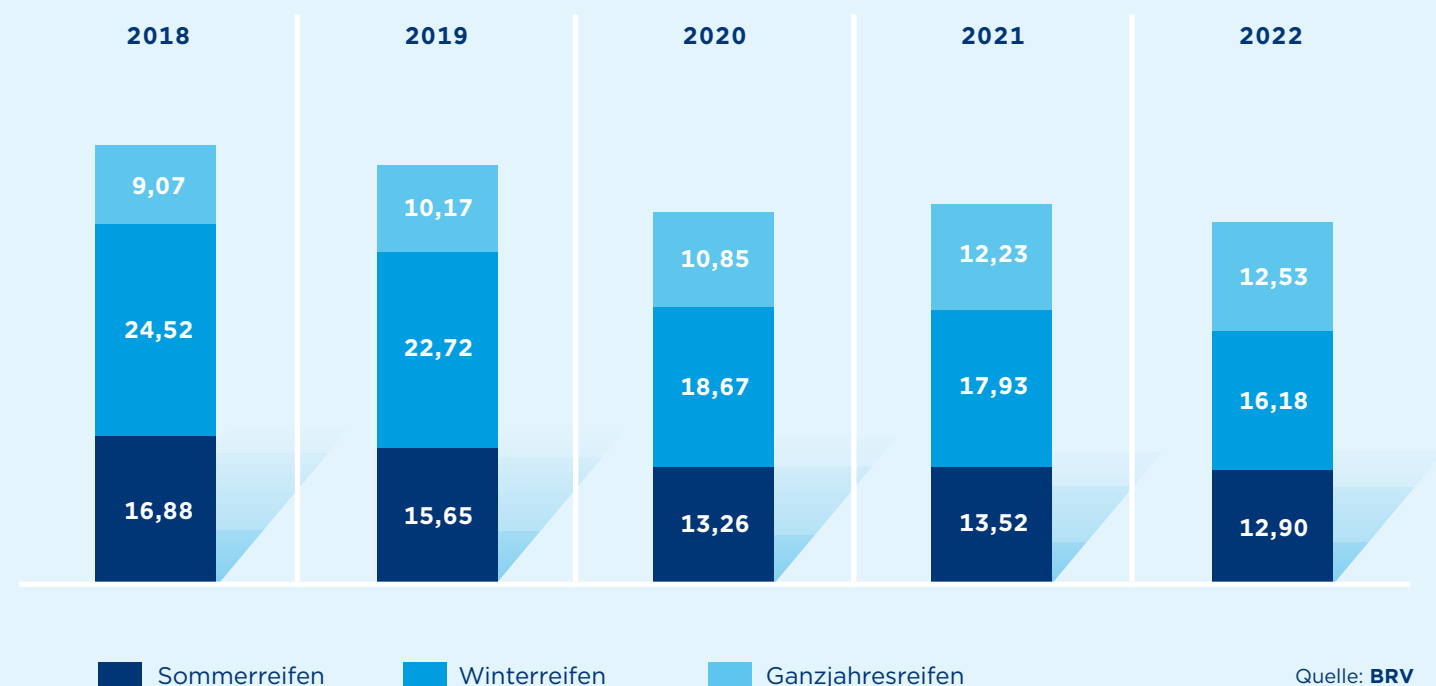
Als deutsche Reifenindustrie werden die Reifenhersteller bezeichnet, die am Standort Deutschland mit einer Organisation vertreten sind und Reifen aus überwiegend europäischer Produktion vermarkten. Dagegen stehen die reinen Reifenimporte aus außereuropäischen Regionen, in erster Linie aus Südostasien. In diesem Bericht wird die Breite des Reifensortiments eingegrenzt und es werden die Entwicklungen in den sowohl stückzahlmäßig als auch umsatzanteilig größten Segmenten Consumer- und Lkw-Reifen skizziert.

Consumer-Reifen umfassen die Reifen für Fahrzeuge aus den Segmenten Pkw, SUV und Transporter sowohl für die Erstausrüstung als auch für den Ersatzbedarf und gleichermaßen für private und gewerbliche Endabnehmer. Unterschieden wird bei den Reifen zudem bezüglich der Saisonalität. Der klassischen Achtfach-Bereifung mit für die entsprechende Jahreszeit optimierten Sommer- und Winterprofilen steht zunehmend der Ganzjahresreifen als Kompromiss bei entsprechendem Einsatz im Straßenverkehr zur Seite.

Die Reifenlieferungen der Industrie in der Erstausrüstung werden fast ausschließlich von der deutschen Fahrzeugproduktion beziehungsweise der Fahrzeugproduktion mit deutschem Liefergebiet – im Wesentlichen die angrenzen-

den Länder – bestimmt. Die Einflussfaktoren für das Reifenersatzgeschäft sind dagegen deutlich zahlreicher und komplexer. Kaufbereitschaft und Kaufkraft der Verbraucher spielen im gesamtwirtschaftlichen Kontext eine gewichtige Rolle. Die Entwicklung von Fahrzeug-Neuzulassung und -Beständen setzt Impulse. Die Witterung hat Einfluss auf die Saisongeschäfte mit Sommer- und Winterreifen. Verfügbarkeiten und Preisentwicklungen sind genauso wie Lagerbestände wesentliche Kriterien. Dazu kommen das Mobilitätsverhalten der Autofahrer, die Transportbedarfe im Güterverkehr, die Solidität und Erreichbarkeit der Handelspartner (Konkurse und Lockdowns), die Reifenperformance hinsichtlich der Laufleistung und – und damit ist die Aufzählung sicherlich immer noch nicht vollständig – der Trend hin zu Ganzjahresreifen.

CONSUMER-REIFEN ERSATZGESCHÄFT HANDEL AN VERBRAUCHER IN MIO. STÜCK



Die Produktion der deutschen Automobilindustrie ist aufgrund der seit 2020 wirkenden einschränkenden Faktoren (insbesondere Corona-Lockdowns und Mangel an Vorprodukten) auf niedrigem Niveau. Erst im Jahresverlauf 2022 wurde eine Trendwende erreicht, die sich auch im kommenden Jahr fortsetzen dürfte. Insbesondere die nachlassenden Produktionsbehinderungen durch den Mangel an Vorprodukten wirken positiv, wenngleich die Problematik auch im Jahr 2022 noch behindert hat und in den kommenden Monaten behindern dürfte. So bringt die Trendwende in Summe nur eine moderate Ausweitung des Produktionsvolumens und die Situation bleibt angespannt, risikobehaftet und fragil. Unter dem Strich ergab sich für das Jahr 2022 ein Wachstum der Pkw-Produktion in Deutschland um etwa 12 Prozent auf knapp 3,5 Millionen Fahrzeuge. Damit ist das Vor-Corona-Niveau immer noch um mehr als 1,5 Millionen Einheiten unterschritten.

Der Nutzfahrzeugmarkt steht in Summe etwas besser da. Die Nachfrage nach Transportleistungen hält die Neuzulassungen und damit auch die Produktion auf einem höheren Niveau als im Vorjahr und auch die Lücke zur Vor-Corona-Zeit ist deutlich weniger prägnant. Mit einer weltkonjunkturellen Schwächephase wird aber auch im Logistiksektor die Geschäftslage angespannter.

Die Stückzahlen und Umsätze in der Reifen-Erstausrüstung gingen angesichts der Entwicklung in der deutschen Fahrzeugproduktion nach oben – allerdings nicht parallel wie in der Vergangenheit. Die Gründe für diese unterproportionalen Mengen- und Wertvolumina werden im nächsten Abschnitt dieses Berichts dargestellt.

Die wichtigsten Einflussfaktoren für das Ersatzgeschäft im Jahr 2022 waren in der Gemengelage der vielen und im Vergleich zur Vor-Corona-Zeit hoch volatilen Parameter kaum zu identifizieren. Fakt ist, dass das milde Klima das Saisongeschäft mit Winterreifen im Jahr 2022 massiv negativ beeinflusst hat. Fakt ist auch, dass die Inflation und der Energiepreisschock nachteilige Auswirkungen auf die Kaufentscheidung der Verbraucher bezüglich Reifen hatten. Und schließlich wurde in den Corona-Lockdown-Phasen des Jahres 2021 weniger gefahren, so dass

viele Reifen im Jahr 2022 noch nicht zum Austausch wegen abgefahrter Profile anstanden. Bei ausschließlich negativen Ausprägungen der wichtigsten Einflussfaktoren konnte der Stückabsatz im Jahr 2022 nur rückläufig sein. Das gilt für das Geschäft mit Consumer-Reifen. Bei Lkw-Reifen sorgten die Impulse aus Nachfrage und Export für eine weitgehende Stabilität bis zum Schlussquartal 2022 – das allerdings eines der historisch schlechtesten Quartale für die Reifenindustrie in Deutschland werden sollte.

Rund 46,3 Millionen Reifen wurden im Jahr 2022 im Reifenersatzgeschäft in Deutschland verkauft, rund zwei Millionen weniger als im Vorjahr. Nach dem elfprozentigen Einbruch im „Corona-Jahr“ 2020 hatte der Stückabsatz im Geschäft mit privaten und gewerblichen Endverbrauchern 2021 um gut 2 Prozent wieder zugelegt und die Reifenbranche hegte im Frühjahr 2022 die Hoffnung auf einen weiteren Aufwärtstrend der Absatzmengen im laufenden Geschäftsjahr. Doch dann kam der Ukraine-Krieg – und mit ihm die Folgen, die die Gesamtwirtschaft in Deutschland bis heute massiv beeinträchtigen: Versorgungsengpässe bei importierten Rohstoffen und Vorprodukten, Explosion der Kosten besonders für Energie und Logistik, hohe Inflationsrate und daraus resultierend Personalkostensteigerungen sowie Konsumzurückhaltung der Verbraucher. Für die Reifenbranche folgte daraus unter dem Strich ein gut vierprozentiges Minus der im Jahr 2022 im Sell-Out verkauften Reifenmenge im Vergleich zum Vorjahr.

Der Umsatz der deutschen Reifenindustrie ging trotz Anpassungen an die enormen Kostensteigerungen für die Herstellung von Reifen im Jahr 2022 um mehr als 5 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf 3,6 Milliarden Euro zurück. Die fehlenden Stückzahlen im Ersatzgeschäft reduzierten den Inlandsumsatz um 3,3 Prozent auf 2,8 Milliarden Euro. Die schlechte preisliche Wettbewerbsfähigkeit der in Deutschland produzierten Reifen im internationalen Vergleich sowie der sanktionierte und damit weggefallene Absatzmarkt Russland waren die Hauptursachen für ein zweistelliges Umsatzminus von 11,6 Prozent bei den industriellen Reifenexporten.

Consumer-Reifen

In der Regel verlaufen die Lieferumfänge von Reifen und die Fahrzeugproduktion in Deutschland parallel. Im Jahr 2022 mussten die deutschen Hersteller hier aber Abstriche machen, weil die preisliche Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Vergleich und auch im konzerninternen Benchmark nicht bestehen konnte. Das bedeutete für das Jahr 2022 zwar einen Zuwachs der Lieferungen, das 12-prozentige Plus der Fahrzeugproduktion wurde aber nicht erreicht. Auch die in ausländischen Fertigungsstätten der

deutschen Autobauer hergestellten Pkw wurden bevorzugt mit Reifen aus Werken außerhalb Deutschlands bestückt.

Das Erstausrüstungsgeschäft steht bei Consumer-Reifen für etwas weniger als ein Drittel der Lieferumfänge. Den Rest macht das Ersatzgeschäft aus. Um vom Sell-In der Industrielieferungen zum Sell-Out der Verkäufe an den Endverbraucher zu gelangen, der das finale Geschäftsergebnis der Reifenhersteller bestimmt, müssen neben den

GESAMTMARKT-ENTWICKLUNG REIFEN-ERSATZGESCHÄFT
HANDEL AN VERBRAUCHER IN MIO. STÜCK

	2018	2019	2020	2021	2022
Consumer gesamt (Pkw, 4x4, Lkw)	50,5	48,5	42,8	43,6	41,6
- All Season	9,1	10,2	10,9	12,2	12,5
- M + S	24,5	22,7	18,7	17,9	16,2
- Sommer	16,9	15,6	13,2	13,5	12,9
Pkw und 4x4	46,7	44,8	39,4	39,8	37,7
- All Season	8,0	9,0	9,7	10,8	11,0
- M + S	22,8	21,1	17,2	16,3	14,6
- Sommer	15,9	14,7	12,5	12,7	12,1
Lkw	3,8	3,7	3,4	3,8	3,9
- All Season	1,1	1,2	1,2	1,4	1,5
- M + S	1,7	1,6	1,5	1,6	1,6
- Sommer	1,0	0,9	0,7	0,8	0,8
Lkw gesamt (neu & runderneuert)	2,8	2,8	2,6	2,8	2,8
- neu	2,0	2,0	1,9	2,0	2,0
- runderneuert	0,8	0,8	0,7	0,8	0,8

Quelle: BRV

Lieferungen der Reifenhersteller die Großhandelsaktivitäten, die Importentwicklung, der Abfluss durch Reifenexporte und Lagerbestandsveränderungen betrachtet werden. Das fällt zunehmend schwer, weil Ländergrenzen im internationalen Reifengeschäft verwischen und die „Wege“ der Reifen zwischen Sell-In und Sell-Out nicht eindeutig nachverfolgt werden können. Das liegt vor allem am Geschäftsmodell des Großhandels, der seine Position innerhalb der Lieferkette auf Basis von Allzeitverfügbarkeit festigen möchte. Bei einer enormen Bandbreite an Reifendimensionen und -ausführungen bedeutet das eine hohe Lagerbevorratung, die einen spürbaren Einfluss auf die lokalen Industrielieferungen haben kann, genauso aber auch mit internationalen Geschäften einer Balance im Inlandsmarkt entgegensteht.

Das Jahr 2022 hat dieses Ungleichgewicht deutlich zum Vorschein gebracht. In der ersten Jahreshälfte führten Gerüchte über angebliche Verfügbarkeitsengpässe sowie die durch steigende Kosten notwendigen Erhöhungen von Verkaufspreisen zu einer Nachfrage seitens des (Groß-) Handels, der auf einer optimistischen Absatzerwartung im Sell-Out beruhte. Die Reifenproduktion ist zwangsläufig dem Absatz an den Endverbraucher zeitlich vorgelagert und basiert auf Planungs- und Auftragseingangsdaten. Beide Volumenannahmen für das Potenzial der Reifenverkäufe im Sell-Out sollten sich zum Jahresende als zu hoch erweisen. Bis Mai 2022 lagen die Reifenlieferungen der deutschen Hersteller um mehr als 6 Prozent im Plus. Das Sommerreifengeschäft im Sell-Out verlief aber schleppend und unter Vorjahr. Das brachte zwar eine Trendumkehr bei den Auftragseingängen seitens der Distributoren, unter Vorjahr fielen die Industrielieferungen kumuliert aber erst im Oktober. Und der Optimismus für den Sell-Out schwand auch für das Winterreifengeschäft nicht. Zwar reduzierten sich die Volumina der deutschen Reifenhersteller, die preislich deutlich bevorteilten Reifenimporte – überwiegend aus China – zogen aber bei entspannten Logistikkapazitäten und -preisen deutlich an und kompensierten die „deutschen“ Rückgänge.

Der Export von Reifen als Ventil eines Ungleichgewichts zwischen Marktverfügbarkeit und -bedarf funktionierte im

Jahr 2022 nicht. Basierend auf den Daten des Statistischen Bundesamtes Destatis, die auch den Zuwachs der Importe aufzeigen, ging das Volumen von Reifenausfuhren aus Deutschland merklich zurück. Skizziert hatten wir das bereits für die Direktexporte der Reifenhersteller, aber auch der Reifenhandel fand für seine „teure“ Ware weniger ausländische Abnehmer und Destinationen als in den Vorjahren.

Das Winterreifengeschäft im Sell-Out wurde zum Fiasko. Der September war kalt und zeigte winterliche Witterung – mit der Folge großer Hoffnung und Erwartung für die wichtigsten Umrüstmonate Oktober und November, in denen etwa 70 Prozent des Winterreifengeschäfts laufen. Beide Monate wiesen dann Rekordtemperaturen bis zu 20 Grad aus und der Abverkauf von Winterreifen ging mit zweistelligen prozentualen Rückgängen in die Knie. Das einzig wachsende Reifensegment der Ganzjahresprofile kannibalisierte zudem einen Teil der Winterreifenverkäufe, und die Mischung aus hoher Inflation und allgemein unsicherer bzw. tendenziell negativer konjunktureller Erwartungen wirkte toxisch auf das Kaufverhalten der Endverbraucher. Im Schlussquartal summierte sich im Sell-Out ein Minus von rund 10 Prozent im mengenmäßig größten Reifensegment. Auch Ganzjahresreifen wurden unter diesen Rahmenbedingungen deutlich weniger gekauft und der fast zweistellige prozentuale Zuwachs per Ende September schrumpfte auf ein Plus von gerade noch 2,5 Prozent im Sell-Out des Gesamtjahres.

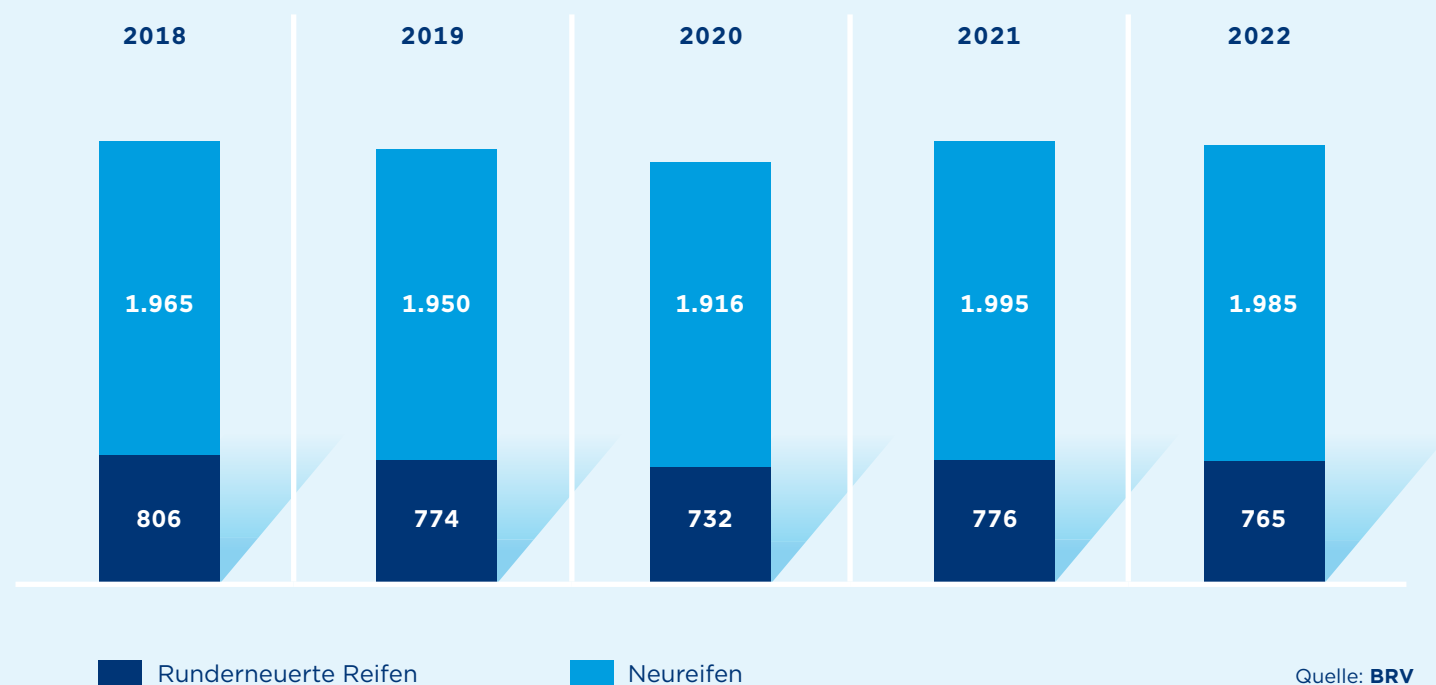
Gerade bei Winterreifen baute sich durch diese Diskrepanz ein großer Bestand auf, der als Hypothek auf den Lieferungen der Reifenhersteller im Jahr 2023 lastet. Auch Sommerreifen liegen noch auf Lager, wenn auch nicht in dem Umfang wie Winterreifen. Ursächlich ist hier, dass auch das Sommerreifengeschäft im Jahr 2022 deutlich unter Vorjahr blieb. Der Sell-Out von 12,9 Millionen Reifen bedeutet einen Rückgang gegenüber dem Jahr 2021 von etwa 4,5 Prozent. Und an dieser Stelle wird der Blick auf die negativen Auswirkungen der Corona-Pandemie klarer. Die in den Lockdowns 2020/2021 – zwei Sommerreifen- und eine Winterreifensaison – reduzierte Mobilität greift mit Verzögerung. Es gibt keine Kompensation nicht

gefahrterer Strecken, Reifen werden nicht beansprucht und der Ersatzbedarf verschiebt sich zeitlich nach hinten. Auch zeigt sich mittlerweile, dass durch den Homeoffice-Trend und durch vermehrte Online-Geschäftstreffen die Fahrleistung von Vielfahrern spürbar gesunken ist. Die Verkehrskonjunkturprognose des Verkehrsministeriums und Zahlen des Kraftfahrtbundesamtes untermauern diese Entwicklung in ihren Daten für das Jahr 2022.

Nicht spezifisch im Jahr 2022, sondern kontinuierlich wird der Sell-Out Gesamtmarkt durch den Trend zu Ganzjahresreifen verkleinert. Mittlerweile umfasst dieses Segment rund 12,5 Millionen Reifen. In den letzten fünf Jahren ist das Volumen um fast 40 Prozent gewachsen und bereits im

kommenden Jahr dürften mehr Ganzjahres- als Sommerreifen im Sell-Out verkauft werden. Mittlerweile kristallisiert sich auch heraus, dass mehr Ganzjahresreifen eben nicht für Marktwachstum sorgen, wie bislang aufgrund einer geringeren Haltbarkeit bezogen auf die Gesamtleistung angenommen wurde. Analysen zeigen, dass insbesondere Fahrzeuge mit einer unterdurchschnittlichen Kilometerfahrleistung von den Verbrauchern mit Ganzjahresreifen ausgestattet werden. Ein häufiges Umrüsten ist dann nicht erforderlich, weil die Fahrzeuge aufgrund des Alters trotz niedriger Fahrleistung – die dann eben nicht als Kriterium für einen höheren Reifenbedarf greift – aus dem Markt genommen werden.

LKW-REIFEN ERSATZGESCHÄFT HANDEL AN VERBRAUCHER IN TSD. STÜCK



Lkw-Reifen — neu und runderneuert

Die Vermarktung von Lkw-Reifen unterscheidet sich von der von Consumer-Reifen. Abnehmer sind gewerbliche Kunden sowohl in der Fahrzeugindustrie als auch in den großen und kleinen Fuhrparkunternehmen der Logistikbranche. Während bei Consumer-Reifen durchaus Design, Marke und Dimension eine Rolle spielen, zählt bei Lkw-Reifen das Kosten-Nutzen-Verhältnis.

Im Segment Lkw-Reifen blieb der Absatz von Neureifen mit einem nur leichten Mengenrückgang um 0,5 Prozent nahezu stabil. Runderneuerte Reifen, die einen Anteil von knapp 28 Prozent des Segments ausmachen, verzeichneten einen Volumenrückgang von 1,4 Prozent. Im Jahresverlauf zeigten sich – aus ähnlichen Gründen wie bei Consumer-Reifen – für 2022 unterschiedliche Halbjahresverläufe. Im ersten Halbjahr war die Nachfrage hoch, im zweiten Halbjahr verhalten. Und das Schlussquartal 2022 war für die deutschen Anbieter auch hier überaus unbefriedigend. Die konjunkturelle Unsicherheit und die daraus resultierende abwartende Haltung der Spediteure war einer der Gründe. Marktanteile gingen aber auch an Importe, die gegen Jahresende deutlich größere Mengen umfassten. Der Anti-Dumping-Zoll der EU auf die Einfuhr von Lkw-Reifen aus China bremst mittlerweile den Zufluss aus Südostasien kaum noch. Chinesische Lkw-Reifen werden inzwischen bevorzugt aus Fabriken in anderen Ländern wie Vietnam, Thailand oder Malaysia exportiert. Da bei Lkw-Reifen eine übermäßige Bevorratung aus Kosten- und Platzgründen nur eine untergeordnete Rolle spielt, wurden zudem in der zweiten Jahreshälfte die „Überkäufe“ der Vormonate ausgeglichen.

Die Einflussfaktoren für den Absatz von Lkw-Reifen sind teilweise deckungsgleich mit denen bei Consumer-Reifen. Das gilt für die Parameter Gesamtkonjunktur, Fahrzeugbestand, Gesamtfahrleistung, Verfügbarkeiten, Preise und Importe. Weniger bis keinen Einfluss haben saisonale Aspekte, die Witterung, Lagerhaltung und die Kaufbereitschaft der Abnehmer. Die Gesamtkonjunktur verlor gegen Jahresende an Dynamik und reduzierte den Reifenbedarf. Der Fahrzeugbestand stieg dagegen im Jahr 2022. Zum

Stichtag 1. Januar 2023 vermeldete das Kraftfahrtbundesamt einen Zuwachs bei Lkw um 2,6 Prozent und bei Zugmaschinen und bei Anhängern ebenfalls ein Plus. Die Studie des Verkehrsministeriums zur Verkehrskonjunktur weist für das Jahr 2022 ein minimal niedrigeres Transportaufkommen in Kilometern aus als für das Vorjahr. Allerdings haben ausländische Spediteure, die die Reifen für ihre Lkw nicht in Deutschland ordern, Marktanteile gewonnen. Weitere Indikatoren wie der Kraftstoffverbrauch oder die auf deutschen Autobahnen und Fernstraßen gefahrenen Mautkilometer verdichten diese Analyse. Dem nur wenig zurückgegangenen Sell-Out steht insbesondere wegen des Importdrucks ein stärker gesunkener Sell-In der deutschen Reifenhersteller gegenüber. Dieser reduzierte sich im Jahr 2022 um 4,7 Prozent auf 1,54 Millionen Lkw-Reifen.

Bevor Reifen stofflich oder thermisch verwertet werden, bieten runderneuerte Lkw-Reifen eine Alternative. Die Runderneuerten haben eine vergleichbare Qualität, Sicherheit und Laufleistung wie Neureifen, sind in der Anschaffung oft günstiger und stehen im Einklang mit den Zielen einer nachhaltigen Kreislaufwirtschaft. Im Jahr 2022 wurden in Deutschland 765.000 runderneuerte Lkw-Reifen verkauft. Das waren rund 10.000 weniger als 2021.

Die großen internationalen Märkte für Lkw entwickelten sich im Jahr 2022 uneinheitlich. Während Europa, die USA und Indien die Erholung des Vorjahres fortsetzen konnten, verzeichneten China und Brasilien im zurückliegenden Jahr teils erhebliche Rückgänge. In Europa stieg der Absatz von Lkw im Jahr 2022 gegenüber dem Vorjahr um 5 Prozent auf gut 336.200 Einheiten. Das blieb nicht ohne positive Auswirkungen auf die Produktion und den Bedarf an Erstausrüstungsreifen. Da in diesem Segment die Kapazitätsauslastungen der Reifenfabriken global hoch sind, kam der internationale Wettbewerbsnachteil von in Deutschland produzierten Lkw-Reifen nicht so stark zum Tragen wie im Consumer-Segment. Die Lieferungen von Lkw-Reifen an die Fahrzeughersteller steigen parallel zum Volumen der Lkw-Produktion.

Technische Elastomer-Erzeugnisse (GRG)

Der Blick auf die Umsatzentwicklung bei GRG und TPE im Jahr 2022 führt unweigerlich zu falschen Schlussfolgerungen zur Geschäftslage in diesem Branchensegment der deutschen Kautschukindustrie, denn die Umsatzausweitung konnte die gestiegenen Kosten nicht kompensieren. Man kann es nicht anders sagen: Weite Teile der Branche stehen mit dem Rücken zur Wand. Bereits in der Analyse des Jahres 2021 musste bilanziert werden, dass ein Großteil der kautschukverarbeitenden Unternehmen kaum noch auskömmliche Geschäfte machen konnte. Das hat sich im Jahr 2022 weiter zugespitzt und die existenziellen Bedrohungen verschärft.

Da reicht ein Blick auf die Trends weniger Eckdaten der Branche. Die Produktion in Deutschland ist zurückgegangen, der Absatz nur wenig gestiegen und die Umsätze sind im Mittel bei einem Plus von 10 Prozent eingebremst worden. Dagegen stehen Kostensteigerungen im hohen zweistelligen Prozentbereich und in zwei zeitlichen Wellen.

In der ersten Welle wurden die Unternehmen mit massiven Verteuerungen von Rohstoffen und Logistik-Dienstleistungen konfrontiert, in der zweiten Welle explodierten die Energiekosten. Beide Wellen waren von Verfügbarkeits-einschränkungen geprägt, die die Unternehmen zwangen, trotz hoher Kosten „zuzugreifen“, wenn sich überhaupt die Gelegenheit ergab, Rohstoffe oder Frachtraum zu bekommen. Entscheidungen waren auf dem Beschaffungsmarkt keine Frage des unternehmerischen Risikos, Kalküls oder der Einkaufsstrategie mehr, sondern wurden extern vorgegeben. Das galt sowohl für Rohstoffe und Logistik-Dienstleistungen im ersten Halbjahr (1. Welle) als auch für Energie im zweiten Halbjahr (2. Welle). Bei Energie drängten die Versorger massiv auf frühzeitige Abschlüsse für das Jahr 2023. Die Unternehmen mussten sich entsprechend mit Chargen an Strom und Gas eindecken, um ihren eigenen Geschäftsfortbestand zu sichern. Somit kamen die Unternehmen nicht in den „Genuss“, von zum Jahresende 2022 fallenden Preisen zu profitieren. Da war „die Messe schon gelesen“.

Bei einer etwas detaillierteren Betrachtung der Geschäftsentwicklung bei GRG und TPE im Jahr 2022 fallen vier Produktsegmente ins Gewicht: Automobilzuliefer-Komponenten, Produktlösungen für die non-automotiven Industrien des Verarbeitenden Gewerbes, Bauprodukte und das Endverbrauchersortiment der deutschen Kautschukindustrie, in dem TPE-Artikel neben hygienischen und medizinischen Gebrauchsgegenständen eine starke Position einnehmen. Die skizzierte Situation auf der Beschaffungsseite galt weitgehend für alle Kautschukverarbeiter sowohl in den genannten als auch in allen sonstigen (Nischen-) Segmenten des breit gestreuten Produktportfolios der Branche.

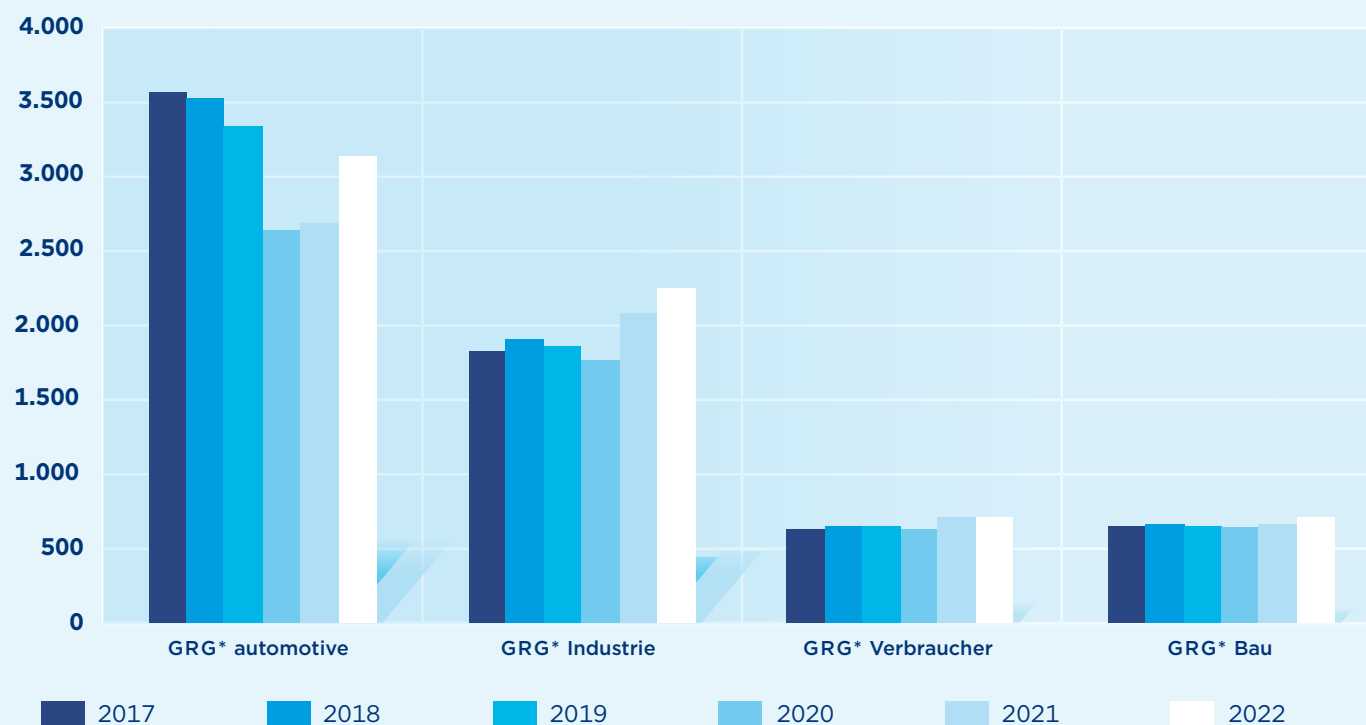
Ein grundsätzliches Plus verbuchen die Produkte der deutschen Kautschukindustrie durch ihre Systemrelevanz und den hohen Qualitätsstandard ihrer Produkte und Prozesse. Wenige Stichworte reichen aus, die Systemrelevanz von Reifen, GRG und TPE zu untermauern. Die Produkte sind nicht austauschbar und in nahezu jedem Lebensumfeld vertreten – insbesondere aber eben auch unersetzbar bei kritischen Infrastrukturen: Energie-, Lebensmittel- und Trinkwasserversorgung, Mobilität und Sicherheit (militärischer Schutz). Bei den gesellschaftlich drängendsten Themen Klimaschutz und Nachhaltigkeit ist die deutsche Kautschukindustrie Vorreiter und globaler Benchmark.

Nachfrageseitig unterschieden sich die Geschäftsverläufe in den wichtigen Produktgruppen im Jahr 2022. Das mit einem Umsatzanteil von 46 Prozent wichtigste Geschäftsfeld bei GRG ist die Belieferung der Automobilhersteller mit Schwingungstechnik, mit Dichtungen – für Karosserie und Motor –, mit Fluidsystemen und mit kundenspezifischen automotiven Formteilen. Das Geschäft ist gekoppelt an die Fahrzeugproduktion und die ist seit der Coronapandemie in Deutschland um etwa ein Drittel gesunken – in Europa vergleichbar, global etwas weniger stark.

Umsatzausweitung reicht nicht für Kostenkompensation. Kfz-Zulieferer im Survival-Modus.

UMSATZENTWICKLUNG 2017 – 2022

TECHNISCHE ELASTOMER-ERZEUGNISSE (GRG)



* Technische Elastomer-Erzeugnisse

Quelle : wdk-Statistik

Die Besonderheiten der Fahrzeugproduktion im Jahr 2022 basierten fortgesetzt auf produktionsseitigen Einschränkungen und beinhalteten Basiseffekte, die auf den überaus volatilen Verlauf des Jahres 2021 zurückzuführen sind. Zur Erinnerung: in 2021 brach die Fahrzeugproduktion in der zweiten Jahreshälfte wegen eines eklatanten Chip-Mangels ein. Dieser hielt zwar auch im Jahr 2022 an, war aber deutlich weniger ausgeprägt als im Vorjahr. Mit dem Ausbruch des Ukraine-Kriegs waren temporär weitere signifikante Verfügbarkeitsengpässe verbunden. Es fehlten Kabelbäume und die Bänder der Autobauer standen wochenlang teilweise oder gänzlich still. Hieraus resultierte ein Produktionsvolumen, das – exemplarisch an der deutschen Produktion festgemacht – in der ersten Jahreshälfte niedrige Stückzahlen, in der zweiten Jahreshälfte enorme Zuwächse und für das Gesamtjahr einen moderaten Anstieg im Vergleich zum Vorjahr aufwies.

Für die Zulieferer aus der deutschen Kautschukindustrie bedeutete dies ein weiteres Jahr mit schwachem Gesamtvolumen und unbeständigen Lieferabrufen. Das Zusammenkommen von nicht kalkulierbaren Kostensteigerungen und einer Unterauslastung bereitgestellter Kapazitäten durch kurzfristige Abrufstornierungen oder -verschiebungen brachte die Unternehmen in die Verlustzone. Dringend benötigtes Kapital für die Aufgaben der industriellen Transformation – Mobilitätswende, Klimaschutz, Nachhaltigkeit und Digitalisierung – konnte nicht erwirtschaftet werden, sondern musste aus dem durch die Verluste ohnehin schmelzenden Eigenkapital entnommen werden, was die für die Zukunftsbeständigkeit enorm wichtige Substanz der Unternehmen der Branche massiv schmälert.

In der Situation hätte ein Entgegenkommen der Automobilhersteller geholfen, stattdessen wurden aber bis weit ins Jahr 2022 die altbekannten Muster bedient: hohe Reklamationsforderungen, Preiszugeständnisse auf laufendes Geschäft, Reduzierungen von Neuvergaben, Fehlanzeige bei Anpassungen laufender Geschäfte auf Abweichungen vereinbarter Abnahme-Volumina. Ein Umdenken seitens der Autoindustrie setzte – wenn überhaupt – erst später im Jahresverlauf ein und die gewährten Kompensationen

umfassten allenfalls die Kosten der „1. Welle“. Die „2. Welle“ wurde 2022 gar nicht thematisiert.

Die Ertragssituation vieler Automobilzulieferer (der Branche) war Ende 2021 schon äußerst angespannt, Ende 2022 war sie existenzbedrohend.

Partnerschaftliche Kostenteilung ist im non-automotiven Bereich, bei Bauprodukten und im Endverbrauchersegment zwar auch Gegenstand der Verhandlungen aller Kundenbeziehungen in der deutschen Kautschukindustrie, die Marktkräfte sind aber gleichmäßiger verteilt und das Prinzip des „pain sharing“ akzeptiert. Dadurch ist die Ertragslage bei den Unternehmen und Unternehmensbereichen, die non-automotive Kunden beliefern, weniger angespannt.

Auch die Volatilität des Geschäftsverlaufs war im Jahr 2022 weniger stark. Sowohl im Industriegeschäft als auch in der Bauwirtschaft und im Endverbrauchersegment konnten die Umsätze deutlich und die Absätze moderat ausgeweitet werden. Allerdings trübte sich die Konjunktur im Jahresverlauf ein. Steigende Zinsen und inflationsbedingte Verteuerungen bremsten ab der Jahresmitte die Baukonjunktur ein, die spürbar werdenden Auswirkungen der Inflation auf die Kaufkraft merkten die Endverbraucher – mit entsprechenden Einschränkungen der Kaufbereitschaft – gegen Jahresende, und im Industriesektor gaben im Schlussquartal 2022 die Bestellungen nach. Dank hoher Auftragsbestände konnten die Kapazitäten der GRG-Hersteller in diesen Absatzsegmenten aber auch bis Jahresende ausgelastet werden.

Alles in allem verzeichnete das non-automotive Geschäft mit GRG und TPE im Jahr 2022 ein Umsatzwachstum von 6,1 Prozent auf 3,7 Milliarden Euro – ohne Basiseffekt zum Vorjahr, das ebenfalls weitgehend kontinuierlich steigende Geschäfte und einen Aufholprozess nach den Corona-Lockdowns gebracht hatte.

DIE KAUTSCHUK- INDUSTRIE 2023

Rahmenbedingungen

Das geopolitische Umfeld bleibt auch im Jahr 2023 auf das höchste Maß angespannt. Der Ukraine-Krieg hält unvermindert an und es ist keine politische Annäherung erkennbar. Die globalen Fronten zwischen den USA und Europa auf der einen Seite und Russland und China auf der anderen Seite verhärten sich. Chinas Vorherrschaftsanspruch bedroht zum einen massiv die Autonomie Taiwans, zum anderen die Stabilität in der Pazifik-Region. Nutznießer dieser Lagerbildung scheinen insbesondere Indien und die Türkei werden zu wollen – sowohl politisch als auch wirtschaftlich. In dieser Konstellation ist eine kräftige Erholung der Weltwirtschaft – so sehen es die Konjunktexperten weltweit – kaum denkbar. Zudem bleibt die wirtschaftliche Entwicklung überaus verwundbar und fragil – ein Beispiel sind die jüngsten Verwerfungen an den Finanzmärkten und Börsen.

Die Vorreiterrolle der EU beziehungsweise Deutschlands in Sachen Klimaschutz und Nachhaltigkeit ist global gesehen nur „ein Tropfen auf den heißen Stein“ und gleichzeitig

eine Gratwanderung für die europäische/deutsche Wirtschaft. Die internationale Wettbewerbsposition hat sich zuletzt verschlechtert und die Vorzeichen für das Jahr 2023 deuten nicht auf eine Verbesserung hin. Während in vielen Weltregionen angesichts der geopolitischen Spannungen die Prioritäten bezüglich Wirtschaftswachstum und Transformation zumindest temporär auf Standortstärkung gesetzt werden, hält das hohe Tempo des Umbaus der Wirtschaft – insbesondere der Transformation der Industrie – in der EU und in Deutschland unvermindert an.

Große Veränderungen ergeben sich daraus – mit Blick auf die Relevanz für die deutsche Kautschukindustrie – insbesondere für die Zuliefernde chemische Industrie und für die Automobilindustrie als wichtigstem Abnehmer von Kautschukprodukten. In der chemischen Industrie scheint vor allem für energieintensive Prozesse die internationale Wettbewerbsfähigkeit in der EU derart zu schwinden, dass massive Verlagerungen ins Ausland unvermeidbar sind – zahlreiche entsprechende Unternehmens-Verlautbarungen

wurden zuletzt veröffentlicht. Die Produktionsumfänge der Fahrzeughersteller in der EU und insbesondere in Deutschland sind im ersten Corona-Jahr 2020 massiv zurückgegangen und haben sich seitdem kaum erholt. Die Transformation der deutschen Fahrzeugindustrie, die 2019 eingesetzt hat und zu deren Auswirkungen über die Jahre eine sukzessive Verkleinerung der Produktionskapazitäten prognostiziert wurde, scheint deutlich beschleunigt worden zu sein. Auf jeden Fall sieht es nicht danach aus, dass in Deutschland jemals wieder 5 Millionen oder mehr Pkw gebaut werden – selbst 4 Millionen Einheiten sind aktuell nicht in Sicht. Daran ändert auch die Regelung zur verlängerten Zulassung von mit E-Fuels betriebenen Fahrzeugen mit Verbrennermotor wenig.

Grundsätzlich besser sieht es im non-automotiven Geschäftsfeld, bei Bauanwendungen und Endverbraucherprodukten aus. Der Bedarf ist gegeben und die Nachfrage nach hochwertigen Produkten aus Deutschland groß. Insgesamt steigen die Anfragen für nachhaltige Produkte – ein positiver Impuls für die deutschen Anbieter, die sich hier in einer sehr guten internationalen Wettbewerbsposition befinden. Generell sind innovative neue Anwendungslösungen in der Industrie gefragt und auch diesbezüglich ist die deutsche Kautschukindustrie mit ihren systemrelevanten Produkten globaler Vorreiter. In der Bauindustrie ist der kurz-, mittel- und langfristige Bedarf an Wohnungen sowie der Instandhaltung von Infrastruktur hoch. Das Potenzial für steigende Absätze von Bauprodukten aus Gummi und TPE ist gegeben. Im Jahr 2023 dürften allerdings hohe Preise und Zinsen die Auftrags-tätigkeit noch einschränken. Das Wachstum bei verbrauchernahen Produkten war in den letzten Jahren dynamisch und grundsätzlich weist der Trend auch in diese Richtung. Im Jahr 2023 steht einer kräftigen Steigerung allerdings die hohe Inflation im Weg.

Soweit die nachfrageseitigen Rahmenbedingungen. Im Jahr 2023 wird es für viele Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie aber erst einmal darum gehen, wieder auf ein auskömmliches Geschäftsniveau zu gelangen. Durch die massiven Kostensteigerungen der Jahre 2021 und 2022 sind viele Lieferbeziehungen verlustbringend, da eine

Kostenweitergabe in erforderlicher Höhe nicht realisierbar war. Insbesondere die in der zweiten Jahreshälfte 2022 rasant gestiegenen Energiekosten sind in vielen Lieferverträgen noch nicht verhandelt – geschweige denn die Lohnsteigerungen des Jahres 2023.

Hier wird ein Entgegenkommen der Kunden mit partnerschaftlichem „pain sharing“ auch weiterhin erforderlich sein, denn ein spürbarer Rückgang der Kosten ist für 2023 nicht in Sicht. Wie skizziert, stehen weitere Verwerfungen in der Lieferkette an. Das betrifft die strukturellen Anpassungen bei den petrochemischen Vorlieferanten, sei es durch Verlagerungen oder durch Auslistung von Produkten. Letzteres ist durch die in Konsultation befindliche verschärfte EU-Regulierung bei per- und polyfluorierten Chemikalien PFAS schon Realität und droht mit der Neufassung von REACH in der zweiten Jahreshälfte 2023. Das hohe Rohstoffpreisniveau des Jahres 2022 dürfte in 2023 auch deshalb kaum unterschritten werden, weil die sinkenden Energiekosten für die Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie nicht greifen. Die Versorgungsverträge mussten in der Hochpreisphase 2022 abgeschlossen werden. Insofern mildert – auf international überdurchschnittlichem Preisniveau – nur die politische Deckelung der deutschen Energiepreisschranken. Auch die anstehende Sanktionierung des Imports von russischem Synthesekautschuk und Ruß wird preistreibend wirken.

Seit dem 09.02.2023 liegt der PFAS-Beschränkungs-vorschlag der europäischen Chemikalienbehörde ECHA vor. Der Vorschlag betrifft mehr als 10.000 poly- und perfluorierte Alkylstoffe (PFAS), darunter auch Fluorkautschuke und -silikone sowie Fluorthermoplaste, und markiert einen Paradigmenwechsel in der europäischen Chemikalienregulierung: Statt eine Einzelstoffbewertung durchzuführen, werden nun ganze Stoffgruppen pauschal verboten. Zulässig werden nur noch Stoffe sein, deren individuelle Risikofreiheit bewiesen ist. Die drohenden Verbote haben auch für etliche Unternehmen der Branche existenzielle Bedeutung. Noch ist offen, ob die Politik dem kollektiven Aufschrei der Unternehmen aus vielen Zukunftsbranchen Gehör schenkt und eine Weiterverwendung von PFAS zugesteht. Seit mehr als 10 Jahren – derzeit im laufenden

Konsultationsverfahren im Schulterschluss mit anderen Verbänden – macht auch der wdk deutlich, dass Mobilität, medizinische Versorgung, Energiegewinnung und Lebensmittelproduktion ohne die gesundheitlich unbedenklichen Fluorkautschuke nicht möglich sind.

Ähnliche Herausforderungen dürfte die REACH-Revision im zweiten Halbjahr 2023 bringen. Es ist eine nochmal deutlich gesteigerte Ausrichtung am Umwelt- und Gesundheitsschutz zu erwarten. Die anstehende Revision der

CLP-Verordnung (Regulation on Classification, Labelling and Packaging of Chemicals) wird u.a. die Einführung neuer Gefahrenklassen beinhalten.

Festzuhalten bleibt in Summe, dass im Jahr 2023 neben dem uneingebremsten Regulierungs-Fahrplan der EU und Deutschlands weitere vielfältige Herausforderungen und Aufgaben die wirtschaftliche Situation der Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie andauernd unter Spannung halten werden.

Situation zum Jahresbeginn

Die zum Jahresbeginn 2023 durchgeführte Unternehmensbefragung in der deutschen Kautschukindustrie hat ergeben, dass zu diesem Zeitpunkt die Inlandsaufträge im Vorjahres- und Vormonatsvergleich rückläufig waren. Auch die Auslandsaufträge schnitten mit einem durchschnittlichen Wachstum von etwa einem Prozent nicht viel besser ab. Weiterhin gehörten Produktionsbehinderungen wie fehlende Vorleistungen und fehlende Mitarbeiter zum Alltag vieler Unternehmen. Die Verschlechterung der Standortbedingungen für eine industrielle Kautschukverarbeitung in Deutschland zeigte sich an den Verlagerungsabsichten von inländischer Produktion. Im Jahr 2023 planen dies fast 20 Prozent der Unternehmen – ein historisch hoher Wert.

Der Rückblick auf das 1. Quartal 2023 weist drei Monate später für die Geschäfte der Branche einen guten Januar aus, auf den ein historisch schlechter Februar und ein stagnierender März folgten. Die kurzfristigen Perspektiven signalisieren mit Blick auf die Auftragseingänge eine Geschäftsentwicklung unter Vorjahr. Im Jahr 2022 waren wegen knapper Verfügbarkeiten überproportionale Lagerbestände aufgebaut worden, die, teuer eingekauft, jetzt sowohl nachfrage- als auch liquiditätsbedingt abgebaut werden. Positive Geschäftsimpulse können daher aktuell erst in der zweiten Jahreshälfte erwartet werden. Wohl-gemerkt, das gilt im Branchendurchschnitt. Einzelne Teilbereiche wie die Bauwirtschaft und verbrauchernahe

Produkte sind negativ betroffen, andere – hierzu zählen optimierte Produkte beispielsweise für Klimaschutz, regenerative Energien, Elektromobilität oder Wasserstofftechnologie – versprechen Wachstum.

Am Rohstoffmarkt sind die Einkaufskosten in den ersten drei Monaten des Jahres zwar in Summe gesunken, das liegt aber nahezu ausschließlich an zurückgegangenen Zuschlägen für Energie. Die reinen Materialkosten verharren ohne Aussicht auf grundlegende Änderung auf höchstem Niveau.

Die Geschäftsaussichten für das Gesamtjahr 2023 sind ungewiss. Nachdem die Unternehmen zum Jahresbeginn noch ein Umsatzplus von 4 bis 5 Prozent erwartet hatten, muss diese Einschätzung nach den ersten drei Monaten und den vorliegenden Produktionsprognosen der wesentlichen Abnehmerindustrien relativiert werden. Mit den zu Beginn des 2. Quartals 2023 vorliegenden Informationen könnte der Branchenumsatz 2023 um etwa 2 Prozent auf 10,6 Milliarden Euro steigen. Damit läge die Branche immer noch deutlich unter alten Marken. Zudem bringt Umsatzwachstum bei weiterhin exorbitant hohen Kosten keine Verbesserung der Ertragslage. Es geht also auch im Jahr 2023 weiter ums Überleben. Die deutsche Kautschukindustrie hat zwar Kraft und Resilienz, aber in dieser außerordentlichen Schräglage bedarf es der Unterstützung der Politik und fairer Geschäftspartnerschaften.

ECKDATEN
DER KAUTSCHUKINDUSTRIE

	2018	2019	2020	2021	2022
Kautschukverbrauch (wdk)					
– in 1.000 t	678	641	539	616	594
– Index 2015 = 100	101	95	80	91	88
– Veränderung zu Vj. (%)	- 4,1	- 5,5	- 15,9	+ 14,3	- 3,6
Beschäftigte (Stat. Bundesamt)					
– in Personen	75.100	73.300	70.000	67.600	66.300
– Index 2015 = 100	100	98	93	90	88
– Veränderung zu Vj. (%)	+ 0,1	- 2,4	- 4,5	- 3,4	- 1,9
Herstellung (wdk)					
– in 1.000 t	1.545	1.485	1.215	1.275	1.210
– Index 2015 = 100	99	95	78	82	78
– Veränderung zu Vj. (%)	- 1,9	- 3,9	- 18,2	+ 4,9	- 5,1
Umsatz (wdk + Stat. Bundesamt)					
– in Mio. €	11.435	10.958	9.365	9.950	10.400
– Index 2015 = 100	99	95	81	86	90
– Veränderung zu Vj. (%)	- 2,6	- 4,2	- 14,5	+ 6,2	+ 4,5
Einfuhr (Stat. Bundesamt)					
– in 1.000 t	2.119	2.067	1.838	6.069	1.813
– Index 2015 = 100	107	100	88	294	88
– Veränderung zu Vj. (%)	+ 4,2	- 6,6	- 11,9	+ 230,2	- 70,1
Ausfuhr (Stat. Bundesamt)					
– in 1.000 t	1.747	1.598	1.390	1.550	1.488
– Index 2015 = 100	111	102	89	99	95
– Veränderung zu Vj. (%)	+ 3,0	- 8,5	- 13,0	+ 11,5	- 4,0

Aussichten für die Kautschukindustrie

In einem Song der Beach Boys heißt es: “Catch a wave and you’re sitting on top of the world”.

Für die Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie, die eine Krisenwelle nach der anderen bewältigen müssen, hält diese Zeile Verhaltensratschläge bereit: Den Kopf über Wasser halten, auch wenn die Wogen hoch schlagen und sich der Wind ständig dreht, vor allem aber, die nächste Welle zum richtigen Zeitpunkt erwischen. Erforderlich hierfür sind die klassischen Unternehmertugenden wie vorausschauendes Handeln, innovatives Denken, Risikobereitschaft, Anpassungsfähigkeit und Pragmatismus. Denn der Seegang ist rau und wird rau bleiben.

Vom versprochenen Bürokratieabbau ist nichts zu spüren. Im Gegenteil: Der deutsche und europäische Regulierungsdruck wächst weiter. Ob es neue Chemikalienverbote oder überzogene Herkunftsnachweise für Naturkautschuk sind, der Pflichtenkatalog für Unternehmen nimmt zu und nicht ab. Offenkundig scheint die politische Wahrnehmung in Deutschland und Europa zunehmend zu verkennen, welche zentrale Funktion „die Wirtschaft“ im gesamtstaatlichen Gefüge einnimmt. Sie trägt nicht nur die sozialen Sicherungssysteme und ist Grundlage des Wohlstands, sondern sie stärkt auch den sozialen Zusammenhalt. Deshalb müssen die Unternehmen Partner bei der politischen Gestaltung der Rahmenbedingungen sein und nicht Regulierungsadressaten.

Die Rahmenbedingungen in Deutschland und der EU erschweren zunehmend wirtschaftliches Handeln. Der Dialog zwischen den Unternehmen und der Politik droht zu einem Monolog zu verkommen. Stichwort Transformation: Kein vernünftig denkender Mensch würde abstreiten, dass ein klimafreundlicher Umbau der Industrie erforderlich ist, um ihre Zukunftsfähigkeit zu gewährleisten. Die deutsche Kautschukindustrie bekennt sich zu den Klimazielen. Auf dem Transformationspfad ist sie aber – wie andere Branchen auch – zwingend auf politische Unterstützung angewiesen. Trotz diverser Dialogformate der Bundesregierung ist immer noch unklar, wie die Umgestaltung gelingen soll. Einseitige Vorgaben können jedenfalls nicht das Mittel der Wahl sein.

Anderswo hat sich diese Erkenntnis bereits durchgesetzt. Der amerikanische „Inflation Reduction Act“ soll vordergründig der hohen Inflation entgegenwirken und den Klimaschutz in den USA anschieben, macht aber praktisch den dortigen Standort noch attraktiver. So verwundert es nicht, dass etwa jedes fünfte Mitglied des wdk schon heute über eine Standortverlagerung nachdenkt. Der deutschen und europäischen Politik sollte das zu denken geben.

Standorttransformation setzt Standorterhalt voraus. Vor allem die hohen Energiekosten bedeuten einen erheblichen Wettbewerbsnachteil für deutsche Unternehmen. Die Strom- und Gaspreismechanismen helfen im viel zu engen Rahmen des EU-Beihilferechts kaum. Ein Industriestrompreis ist dringend erforderlich, damit Produkte „made in Germany“ auch in Zukunft eine Chance auf dem Weltmarkt haben.

Denn sonst gilt für die deutsche Kautschukindustrie anstelle der Worte des wdk-Präsidenten Michael Wendt vom Jahresbeginn 2023 „Hurra, wir leben noch“, „Hurra, wir leben noch – aber woanders“.

Wenn der Wirtschaftsstandort Deutschland nicht mehr attraktiv ist, heißt es für die Unternehmen vielleicht bald: „Surfin’ USA“ – übrigens auch ein Titel der Beach Boys.

Impressum

Wirtschaftsverband
der deutschen
Kautschukindustrie e. V.

Zeppelinallee 69
60487 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 7936 - 0
Fax +49 69 7936 - 140
info@wdk.de
www.wdk.de
www.wemoveourworld.com



Wirtschaftsverband
der deutschen
Kautschukindustrie e. V.

Zeppelinallee 69 • 60487 Frankfurt am Main
Tel. 069-7936-0 • Fax 069-7936-140
info@wdk.de • www.wdk.de