

DIE KAUTSCHUK- INDUSTRIE 2015

Schneller, Höher, Weiter

waren die Forderungen, denen sich die Unternehmen der deutschen Kautschukbranche auch im zurückliegenden Jahr 2015 gestellt haben: Schneller Innovationen generieren und umsetzen. Höhere Umsätze und Ergebnisse erzielen. Weitere Märkte erschließen und global präsent sein.

Die deutsche Kautschukindustrie hat dabei erneut ihre weltweit technologisch führende Position behauptet – auch wenn nicht in allen Einsatzgebieten von Kautschuk und Elastomeren das erwartete Umsatzwachstum realisiert werden konnte. Dies ist eine Kernaussage dieses Konjunktur-Rückblicks, der sich auf die Verbandsstatistiken des Wirtschaftsverbandes der deutschen Kautschukindustrie (wdk) stützt.

Die Herausforderungen für Unternehmen und Beschäftigte steigen. Um den nachfolgenden Blick in die Vergangenheit richtig in ein Gesamtbild zur Lage der Branche einordnen zu können, veröffentlicht der wdk parallel eine „Agenda 2022“, die einen qualifizierten Blick in die Zukunft des Wirtschaftszweiges wirft. Objektive Trends sind dabei die Beschleunigung der Innovations-, Fertigungs- und Logistikprozesse. Aber auch die Übernahme von weitergehenden Entwicklungsaufgaben im Rahmen der Wertschöpfungskette. Subjektive und schwierig abzuschätzende Trends betreffen den Weg, den die Gesellschaftssysteme nehmen, in die die Unternehmen eingebunden sind.

Die Verbindung von Rohstofflieferanten, verarbeitender Industrie und industriellen Kunden muss durch Partnerschaft getragen sein, will man vor einem globalen Hintergrund die Position der deutschen Wirtschaft zumindest erhalten. Der Bundesverband der Deutschen Industrie hat dazu Ende 2015 in seinem Positionspapier „Zehn Punkte für faire und nachhaltige Zulieferbeziehungen“ die wichtigsten Bedingungen formuliert. So sind weltweite Herausforderungen nur partnerschaftlich zu meistern, da „der Druck der Weltmärkte weiter zunehmen wird und die Zulieferbeziehungen kontinuierlich verändert. Diese strukturellen Veränderungen, die sich auch auf Standortentscheidungen auswirken, lassen sich nicht aufhalten. Sie müssen partnerschaftlich durch wettbewerbsfähige Prozesse gestaltet werden“.

Diese Gestaltung ist zentrale Aufgabe des Branchennetzwerks der Kautschukindustrie, abgestützt auf ein Fundament von Ökonomie, Ökologie und Sozialpartnerschaft. Gute Vernetzung ist in jeder Hinsicht entscheidend für leistungsstarke Kautschuke und Elastomere. Unser besonderer Dank gilt daher wieder den Netzwerkpartnern, die durch ihre Beiträge und Daten zu der vorliegenden Publikation „Die Kautschukindustrie 2015“ beigetragen haben.



DIE KAUTSCHUK- INDUSTRIE IM ÜBERBLICK

Geschäftsverlauf

Der Branchenumsatz der deutschen Kautschukindustrie ist im Jahr 2015 um gut 2 Prozent gestiegen. Neben sehr breit gefächerten Firmenergebnissen setzte sich das Umsatzplus aus unterschiedlichen Geschäftsverläufen der deutschen Reifenhersteller und der Anbieter von Technischen Elastomer-Erzeugnissen (TEE) zusammen. Zudem profitierte die Branche von einer höheren Wachstumsdynamik im zweiten Halbjahr.

Diese höhere Dynamik war eng mit einer wachsenden Auslandsnachfrage verbunden. Trotz der Wirtschaftskrisen in zuletzt aufstrebenden Märkten wie Brasilien und Russland sowie einer stockenden Expansion in China konnten die deutschen Exportunternehmen der Kautschukindustrie Zuwächse verzeichnen. Als Treiber erwiesen sich die NAFTA-Staaten sowie die allmählich wiedererstarkenden Volkswirtschaften der klassischen Handelspartner in Europa.

War 2014 das Umsatzergebnis der Branche in signifikantem Umfang von stark nachgebenden Rohstoffpreisen beeinflusst, verringerte sich dieser Einfluss im Jahr 2015. Zwar gaben die Rohstoffpreise im Mittel des Jahres erneut nach, das Ausmaß war aber bei Weitem nicht so prägnant wie im Vorjahr und damit relativierte sich auch die Wirkung auf die Entwicklung der Umsätze.

Alles in allem erreichte der Branchenumsatz ein Volumen von 11,6 Milliarden Euro und einen Zuwachs um 2,2%. Im internationalen Wettbewerb konnte mit diesem Ergebnis die Spitzenposition der deutschen Kautschukindustrie zwar behauptet werden. Im Gegensatz zu den Vorjahren schrumpfte allerdings der Produktivitätsvorsprung. Die Rahmenbedingungen und Branchenergebnisse der nationalen Kautschukindustrien insbesondere in Osteuropa und Südostasien sorgten dort für einen dynamischeren Produktivitätsschub.

Im ersten Halbjahr 2015 lag der Umsatz der deutschen Kautschukindustrie nur um 0,2% über dem Volumen des Vorjahreszeitraums. Mit dem dritten Quartal setzte dann aber eine höhere Nachfrage positive Impulse, so dass das zweite Halbjahr ein Umsatzplus für die Branche von 4,0% brachte. Um fast 10% stieg dabei der Auslandsumsatz mit TEE. Das Reifenersatzgeschäft konnte hingegen nicht überzeugen. Nach einem schwachen Verkaufsjahr 2014 lag auch der Absatz 2015 an den Endverbraucher nur unwe-

sentlich höher. Abermals beeinträchtigte ein milder Winter das Geschäft.

Zum Jahresauftakt 2016 hat sich die Dynamik des zweiten Halbjahres 2015 abgeschwächt. Die Branchenperspektiven lassen keine allzu expansive Umsatzentwicklung für das Geschäftsjahr 2016 der deutschen Kautschukindustrie erwarten.

Technische Elastomer-Erzeugnisse (TEE)

Die Hersteller Technischer Elastomer-Erzeugnisse TEE konnten 2015 den Umsatz um 2,2% ausweiten. Während die Zulieferer für non-automotive Anwendungen ein Plus von 2,6% vorweisen konnten, taten sich die Automobilzulieferer aus der Branche deutlich schwerer, bei niedrigen Rohstoffkosten die Umsätze trotz höherer Stückzahlen zu steigern.

Das erste Quartal 2014 fiel begünstigt durch einen sehr milden Winter sehr positiv aus. Insofern war für das erste Quartal 2015 ein Umsatzrückgang erwartet worden. Dieser lag dann auch bei 1,4%. Das eher moderate Minus deutete allerdings an, dass der Geschäftsverlauf des Jahres insgesamt den 2014er Umfang übertreffen könnte. Ausschlaggebend für diese Annahme waren die zu diesem Zeitpunkt günstigen Produktionsprognosen der wichtigen Abnehmerindustrien. Doch dass es letztlich zu einem Umsatzzuwachs von 2,2% kam, lag weniger an der inländischen Nachfrage als am überraschend dynamischen Exportgeschäft. Bis auf die Fahrzeugindustrie mussten viele Abnehmerbranchen ihre Erwartungen an das Inlandsgeschäft zurückschrauben. Dagegen zogen die transatlantischen und europäischen Auftragseingänge an.

Nach dem Umsatzrückgang im ersten Quartal erholte sich die Branchenkonjunktur. Zur Jahresmitte konnte das Minus fast ausgeglichen werden und nach drei Quartalen erreichte der Umsatz ein Plus von 1,5%. Dass die Umsätze dabei der Dynamik der Absätze nicht folgen konnten, lag an Kundenforderungen nach Preiszugeständnissen bei engen Märkten und niedrigen Materialkosten.

War 2014 der August der Monat mit den stärksten Umsatzverlusten gegenüber dem Vorjahr, war es in 2015 der Mai mit einem Minus von 10,4%. Allerdings korrigierte sich dieser Rückgang unmittelbar im Juni, dem mit einem Plus von 9,7% wachstärksten Monat. Das stärkste Quartal gemessen am Zuwachs gegenüber dem Vorjahreszeitraum war das Schlussquartal mit einer Steigerung von 4,2%. Betrachtet man allerdings die Umsatzvolumina der einzelnen Quartale, so wird ein sehr stabiler Geschäftsverlauf deutlich.

Für die deutsche Kautschukindustrie gibt es zwei wesentliche Abnehmerbereiche. Zum einen die Fahrzeughersteller, zum anderen den so genannten non-automotive Bereich, der nahezu alle industriellen Branchen und den Technischen Handel umfasst.

Insgesamt erreichten die Automobilzulieferer aus der deutschen Kautschukindustrie ein Umsatzplus von 1,6% auf 3,4 Milliarden Euro. Trotz eines Produktionszuwachses der inländischen Fahrzeugfertigung um fast 2% erwirtschafteten die Kautschukverarbeiter einen Großteil des Umsatzzuwachses im Ausland. In Europa stieg die Fahrzeugproduktion um 3,4%, darunter im wichtigsten Exportmarkt Frankreich um 6,0%. Währungsvorteile und ein Produktionsplus der US-amerikanischen Fahrzeugindustrie um 3,6% bescherten gute Geschäfte in Übersee. So konnten Rückschläge in Brasilien und Russland ausgeglichen werden, zumal in China trotz gedämpfter Konjunktur noch Potenzial bestand.

Insgesamt stieg der Auslandsumsatz der Automobilzulieferer der Branche um 5,1% auf 1,39 Milliarden Euro. Im Inland führten die Zugeständnisse an Großkunden zu einem Umsatzrückgang trotz Mengenausweitung von 0,5% auf 2,04 Milliarden Euro.

Im non-automotive Geschäft und in den Beziehungen zum Technischen Handel kann die deutsche Kautschukindustrie viele mittelständische Nischenanbieter und Hidden Champions vorweisen. Dadurch relativiert sich die Marktmacht der Kunden. So ist auch die dem Mengenabsatz angemessene Umsatzausweitung zu erklären.

Trotz eher schwacher Branchenkonjunktoren in den wichtigen Abnehmerzweigen Maschinenbau und Elektrotechnik stieg der Inlandsumsatz um 1,8% auf 1,69 Milliarden Euro.

Das US-Geschäft spielt für non-automotive Produkte keine tragende Rolle. Mit gut Dreiviertel der Nachfrage stellt die EU den wichtigsten Absatzmarkt. Hier waren für die deutschen Unternehmen Umsatzausweitungen möglich, die große Dynamik fehlte allerdings. In Summe erhöhte sich der Auslandsumsatz für die Hersteller von TEE für non-automotive Branchen und den Technischen Handel um 3,7% auf 1,26 Milliarden Euro.

UMSATZ 2015 ELASTOMER-ERZEUGNISSE

	INLAND		AUSLAND		GESAMT	
	Mio. €	± %	Mio. €	± %	Mio. €	± %
Bereifungen	4.235	+ 3,1	990	-1,6	5.225	+ 2,1
Technische Elastomer- Erzeugnisse (TEE)	3.730	+ 0,6	2.605	+ 4,4	6.335	+ 2,2
Gesamt	7.965	+ 1,9	3.595	+ 2,7	11.560	+ 2,2

Bereifungen

Nachdem das Jahr 2014 mit einer merklichen Diskrepanz zwischen den Industrielieferungen der Reifenhersteller (Sell-In) und dem Endverbrauchermarkt des Handels (Sell-Out) im Reifenersatzmarkt abgeschlossen hatte, lastete die Hypothek hoher Lagerbestände auf den Sell-In-Lieferungen des Jahres 2015. Die milde Witterung, die auch den Winter 2015 kennzeichnete, erwies sich als zusätzlich dämpfend. „Positiv“ kam dem Ersatzgeschäft zugute, dass das Sell-Out-Jahr 2014 mit einem der schlechtesten Ergebnisse der letzten Dekade eine niedrige Basis bildete. Positiv wirkte auch die hohe Fahrzeugproduktion in Deutschland und Europa, die zu höheren Reifen-Erstausrüstungslieferungen an die Automobilhersteller führte.

Der Geschäftsverlauf in der Reifenerstausrüstung weist Parallelen zu anderen OEM-Geschäften der Branche auf. Die Lieferungen stehen nahezu in einer Eins-zu-Eins-Abhängigkeit vom Produktionsvolumen der Abnehmer. Da die Fahrzeugproduktion in den deutschen Werken und in von Deutschland aus mit Reifen belieferten europäischen Produktionsstandorten 2015 spürbar gestiegen ist, konnten auch die Erstausrüstungslieferungen erhöht werden. Für einen parallel verlaufenden Anstieg des Erstausrüstungsumsatzes sorgte dies indes nicht. Die Automobilhersteller forderten Zugeständnisse.

Der Sell-In der deutschen Reifenhersteller im Ersatzgeschäft konnte 2015 trotz hoher Lagerbestände im Handel leicht erhöht werden. Das galt allerdings nur für die Gesamtheit aller Produktsegmente. Bei Pkw-Winterreifen wirkte sich die Hypothek des Lagerbestandes negativ aus. Eine Kompensation brachte die steigende Nachfrage seitens der Verbraucher bei 4x4- und Ganzjahresreifen. Zudem stimulierte der Außenhandel den Sell-In. Die amtlichen Außenhandelsdaten des Statistischen Bundesamtes Destatis weisen aus, dass einerseits die Einfuhren von Pkw-Reifen

aus dem außereuropäischen Raum 2015 zurückgegangen sind und andererseits die Ausfuhren in diese Regionen und Länder spürbar zugelegt haben. Beides ist sicherlich auf den niedrigen Eurokurs zurückzuführen.

Der Sell-Out von Ersatzbedarfsreifen lag 2015 nur unwesentlich höher als im für alle Marktbeteiligten unbefriedigenden und im langjährigen Vergleich schwachen Vorjahr. Neben der ungünstigen Witterung im für den Wechsel auf Winterreifen maßgeblichen Schlussquartal kennzeichnete eine ausgeprägte Kaufzurückhaltung des Endverbrauchers das Marktgeschehen. Das Verschieben von unter Sicherheitsaspekten notwendigem Reifenersatz – wobei sich der Zustand der Reifen allerdings dennoch im Rahmen der europäischen Gesetzesvorgaben bewegt – erwächst zu einer weiteren Belastung des ohnehin negativen Trends im Reifenersatzgeschäft.

Dieser Trend basiert neben der zurückhaltenden Kauflaune der Verbraucher beim Reifenersatz auf einer zunehmenden Nachlässigkeit in Bezug auf Zustand, Alter und Profiltiefe der eigenen Reifen und verbesserter Produkteigenschaften hinsichtlich Laufleistung.

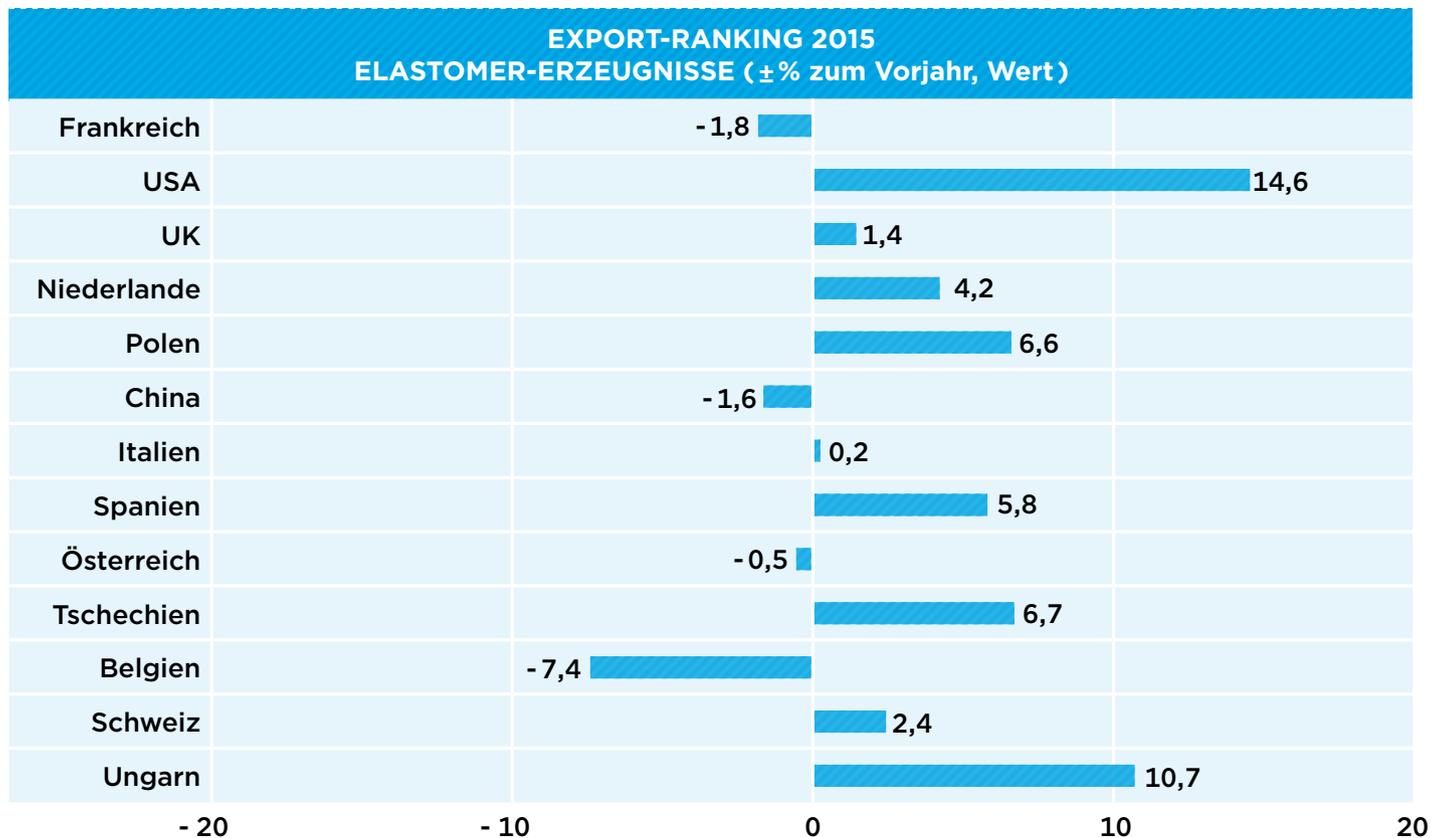
Über alle Segmente umfasste der Inlandsumsatz im Reifengeschäft im Jahr 2015 bei einer Steigerung von 3,1% ein Volumen von 4,24 Milliarden Euro. Die deutlich über dem Vorjahr liegende Produktion der deutschen Fahrzeugbauer setzte die wesentlichen Impulse. Wenig Erholung zeigten dagegen die Reifenmärkte in Europa. Entsprechend niedriger fiel das durch konzerninterne Lieferungen geprägte Exportgeschäft der deutschen Reifenhersteller aus. Mit 990 Millionen Euro (-1,6%) blieb der Umsatz erstmals nach 5 Jahren unter einer Milliarde Euro.

Handelspartner

Die USA steigt auf Platz 2, Russland fällt aus den Top 12, Frankreich weiter Spitze, China stabil und Osteuropa die am stärksten gewachsene Region. Mit dieser Aufzählung lässt sich die wesentliche Positionierung des Exportgeschäfts der deutschen Kautschukindustrie im Jahr 2015 beschreiben.

Eine gute Konjunktur, gepaart mit günstigen Währungsbedingungen, hat die Geschäfte mit den USA beschleunigt. Insbesondere Automobilzulieferer gehörten 2015 zu den

Profiteuren. Eine steigende Nachfrage verzeichnete auch der Nachbarstaat Mexiko. Die Krise in Russland hat das Land im Export-Ranking der deutschen Kautschukindustrie erneut einige Plätze gekostet. Dazu beigetragen haben auch die Einschränkungen aus Handelsboykotten. Derzeit liegen viele Russland-Geschäfte „auf Eis“. Frankreich ist und bleibt der wichtigste Handelspartner für die deutschen Unternehmen. Nach Rückgängen in den Vorjahren stabilisierten sich 2015 die deutschen Exporte. Während die Ausfuhren nach China 2015 stagnierten, löste die Nachfrage



Quelle : Statistisches Bundesamt

einiger osteuropäischer Länder spürbare Steigerungen der Auftragseingänge der deutschen Kautschukverarbeiter aus. So zogen die Exportvolumina nach Ungarn um knapp 11% und nach Polen um knapp 7% an.

Die höchsten Ausfuhren von Reifen außerhalb Europas gehen in die USA. Fast 80% der Ausfuhren der deutschen Reifenhersteller verbleiben aber in Europa. Bei den Reifen-Einfuhren spielen die Warenströme innerhalb Europas ebenfalls die maßgebliche Rolle. 75% der Einfuhren nach Deutschland stammen aus europäischer Produktion, i.d.R. handelt es sich um konzerninterne Lieferungen.

Der größte Exporteur in die EU und damit Wettbewerber um Erstausrüstungs-Chargen und Endverbraucher im Ersatzgeschäft ist China. Fast ein Viertel aller Reifen, die nicht aus europäischer Produktion stammen, kommen aus dem Reich der Mitte. 2015 erhöhte sich das Volumen chi-

Vormaterialpreise

Nach der Halbierung des Rohölpreises im zweiten Halbjahr 2014 auf den bis dahin niedrigsten Stand seit fünf Jahren, erholte sich der Preis für OPEC-Öl im Verlauf der ersten Monate 2015. Mitte 2015 beginnend ließ ein nicht vorhersehbarer, politisch induzierter Preisverfall OPEC-Öl bis zum Jahresende auf knapp über 30 US-Dollar pro Barrel absinken. Damit war ein starker Impuls für die vom Rohöl abhängige Produktionskette gegeben, der zusätzlich von einer abklingenden Weltkonjunktur begleitet wurde.

Die rohölnahen Feedstocks reagierten in der Tendenz entsprechend. Betriebsstörungen, planmäßige und vorgezogene Instandhaltungen petrochemischer Anlagen schränkten die verfügbaren Kapazitäten ein und beeinflussten zuweilen die Preisentwicklung. Im letzten Quartal des Jahres wurde der starke Abwärtstrend gestoppt und Preiskorrekturen setzten sich am Markt durch. Im Jahresmittel lagen die Kontraktpreise der Feedstocks jedoch deutlich unter dem Vorjahresdurchschnitt.

nesischer Reifeneinfuhren trotz eines schwachen deutschen Reifenersatzmarktes und ungünstiger Währungsbedingungen erneut deutlich. Besonders bei Lkw-Reifen verschärft sich der existenzbedrohende Einfluss der Importe. Gerade für die mittelständisch geprägten deutschen Hersteller von ressourcenschonenden und qualitativ hochwertigen Reifenrunderneuerungen ergeben sich im preislichen Wettbewerb klare Nachteile.

Bei technischen Produkten hat sich Polen an der ersten Stelle der Importländer vor Frankreich gehalten. Vor dem klassischen Kautschukmarkt Italien hat sich mit der Tschechischen Republik ein weiteres osteuropäisches Land platziert. China entwickelt sich als Importeur von TEE langsam aber kontinuierlich und verbesserte sich 2015 im Ranking um zwei Plätze auf Rang 6.

Bei ausreichender bis guter Versorgungslage reagierten die Synthesekautschuke mit unterschiedlicher Intensität auf die Preisbewegungen der Feedstocks. Styrol-Butadien- und Nitrilkautschuke (SBR und NBR) waren in einem höheren Maße preisreaktiv als die übrigen Synthesekautschuke. Im Jahresdurchschnitt blieb SBR um rund 15% unter dem Niveau des Vorjahres, bei NBR waren es 10%. Andere technische Kautschuke, wie EPDM oder Chloroprenkautschuke, mit einer begrenzten Anbieterstruktur und ausgeprägter Typenspezialisierung, verzeichneten mit minus 3 - 4% lediglich eine moderate Preisreaktion. Dagegen folgte die Entwicklung des Rußpreises weitgehend den Vorgaben des Rohölmarktes und sank bis Ende 2015 auf das niedrigste Niveau seit sechs Jahren.

Die seit 2011 massiv rückläufigen Naturkautschuknotierungen hatten in der ersten Jahreshälfte eine Erholungsphase, auf die ein weiterer Verfall der Notierungen folgte. Rund 1,30 Euro/kg für technisch spezifizierten Naturkautschuk der Sorte „constant viscosity“ und 1,05 Euro/kg der

Type 10 markierten am Jahresende die niedrigsten Notierungen an der Malaysian Rubber Exchange der letzten sechs Jahre. Die niedrigen Erlöse aus dem Naturkautschukanbau veranlassten die Erzeugerländer zu einer Reihe von Maßnahmen zur Einkommenssicherung der überwiegend kleinen Agrarbetriebe und zur Preisstabilisierung, letzteres mit mäßigem Erfolg.

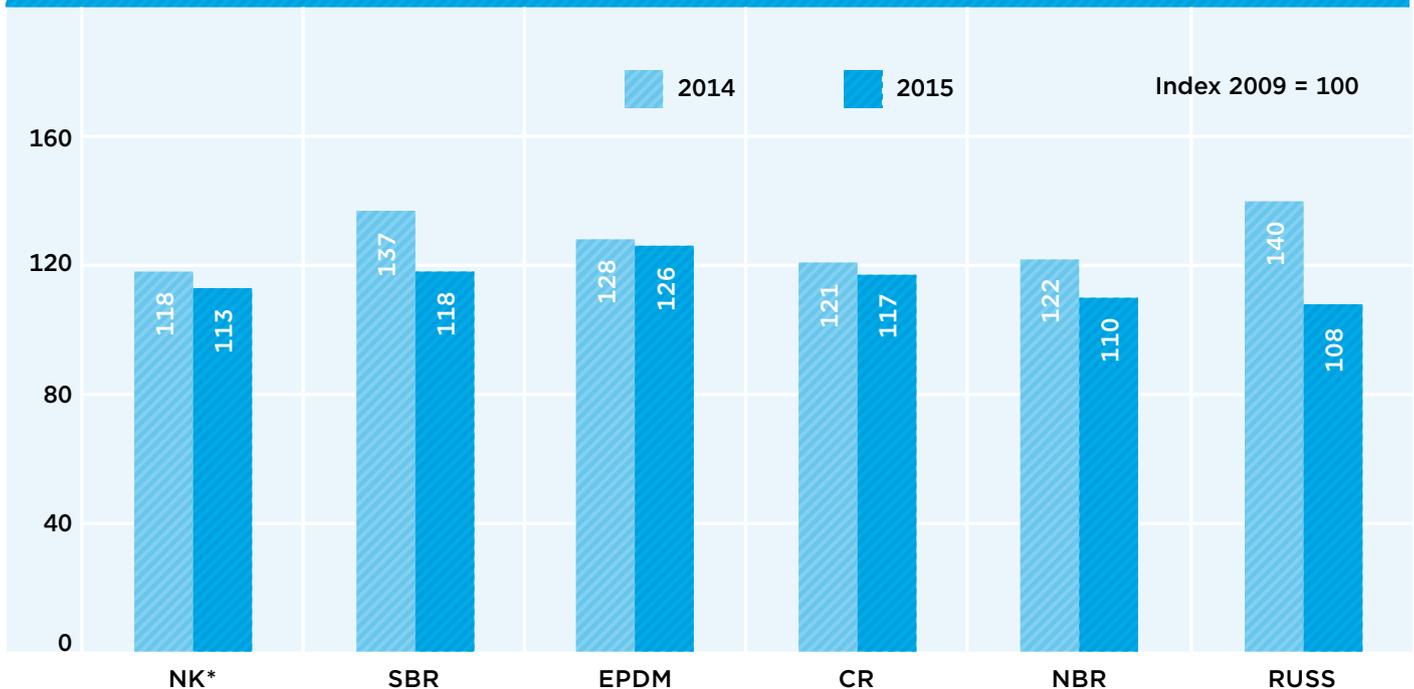
Entgegen dem allgemein rückläufigen Rohstoffpreistrend erwiesen sich Kautschukchemikalien mit eher geringfügigen Schwankungen als weitgehend preisstabil.

Der stark gesunkene Ölpreis wirkte, wie schon im Vorjahr, beruhigend auf die Energiemärkte. Besonders ausge-

prägt war der Effekt beim Heizöl, das trotz Beginn der Heizperiode am Jahresende einen historisch niedrigen Stand erreichte. Erdgas verbilligte sich gleichfalls und lag im Dezember etwa 6% unter dem Januarwert. Auch die Notierungen für elektrische Energie an der European Energy Exchange blieben im Durchschnitt des Jahres 2015 unter dem Mittelwert im Jahr zuvor.

Die Rohstoffversorgung kann insgesamt als entspannt bezeichnet werden. Die Preisrückgänge haben zu Beginn des Jahres 2016 ihren Tiefstand erreicht. Wieder anziehende Rohstoffpreise, insbesondere steigende Naturkautschuknotierungen deuten auf eine Konsolidierungsphase im Rohstoffsektor hin.

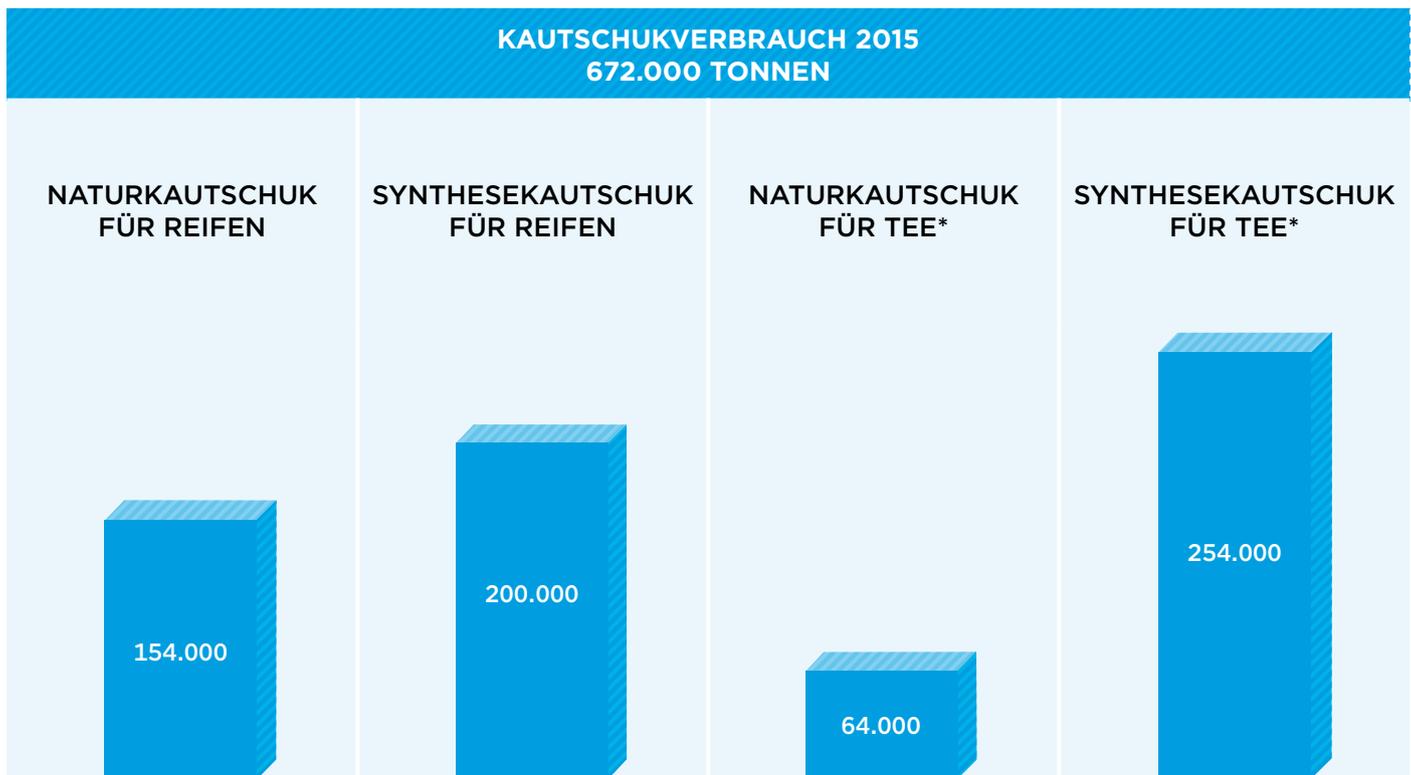
PREISINDEX WICHTIGER VORMATERIALIEN 2014 UND 2015



* TSR CV (technically specified rubber, constant viscosity)

Quelle : **wdk-Statistik**

Rohstoffverbrauch der deutschen Kautschukindustrie sinkt 2015 um 1,5 %.



* Technische Elastomer-Erzeugnisse

Angaben in Tonnen

Quelle : wdk-Statistik

Rohstoffverbrauch

Die Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Vergleich durch staatlich regulierte Energiekosten, steigende Lohnkosten und die Zunahme von Prüf- und Dokumentationspflichten sowie bürokratischen Prozessen hat sich 2015 negativ auf das Produktionsergebnis der Kautschukverarbeiter in Deutschland niedergeschlagen. Trotz höherer Absatzmöglichkeiten sank die inländische Produktion von Kautschukprodukten um 0,6%. In der Produktionsplanung des Jahres erhielten die ausländischen Fertigungslinien der deutschen Unternehmen deutlich häufiger den Zuschlag als in den vergangenen Jahren. Dies zeigte sich in aller Deutlichkeit bei der Herstellung von TEE. Die auf Hochleistungs- und Erstausrüstungsreifen ausgerichteten und zertifizierten Reifenwerke in Deutschland produzieren für den internationalen Konzernverbund. 2015 blieb die Produktion bei einem moderat freundlichen europäischen Nachfragemarkt stabil.

Bei den aktuell niedrigen bzw. sinkenden Rohstoffpreisen auf einem Angebotsmarkt wirkt die Produktfertigung unmittelbar auf den Rohstoffeinkauf und -verbrauch. Es sind keine Lagerkäufe mit Sicht auf die Preis- und Verfügbarkeitsentwicklung notwendig. Im Gleichklang mit dem Produktionsrückgang in der deutschen Kautschukindustrie reduzierte sich auch der Rohstoffverbrauch über alle Einsatzmaterialien um knapp 1,5%.

In Summe sank der Rohstoffverbrauch 2015 um 1,2% auf 672.000 Tonnen Natur- und Synthesekautschuk. An Füllstoffen wie Ruß und Silica wurden mit gut 292.000 Tonnen 2,0% weniger Material verarbeitet. Dabei schlägt die Gewichtung immer stärker in Richtung Silica. Zusatz- oder Alternativwerkstoffe – hier sind in erster Linie Kunststoffe zu nennen – sanken um 2,8%. Eine Ausnahme bildeten erneut TPE, deren Wachstumsdynamik auch einen höheren Rohstoffbedarf nach sich zog.

Zwar ist die Reifenfertigung der größte Abnehmer von Naturkautschuk, der Verbrauch gab 2015 aber trotz stabiler Reifenproduktion in Deutschland um 2,5% nach. Rund

154.000 Tonnen fanden in der Reifenfertigung Verwendung. Das entspricht 71% des insgesamt von der Branche verbrauchten Naturkautschuks. Ursächlich für den Verbrauchsrückgang war die reduzierte Produktion von Winter- und Lkw-Reifen, die einen hohen Naturkautschukanteil haben. Die Substitution durch Löwenzahn oder die Wüstenpflanze Guayule spielt in der mengenmäßigen Betrachtung noch keine Rolle.

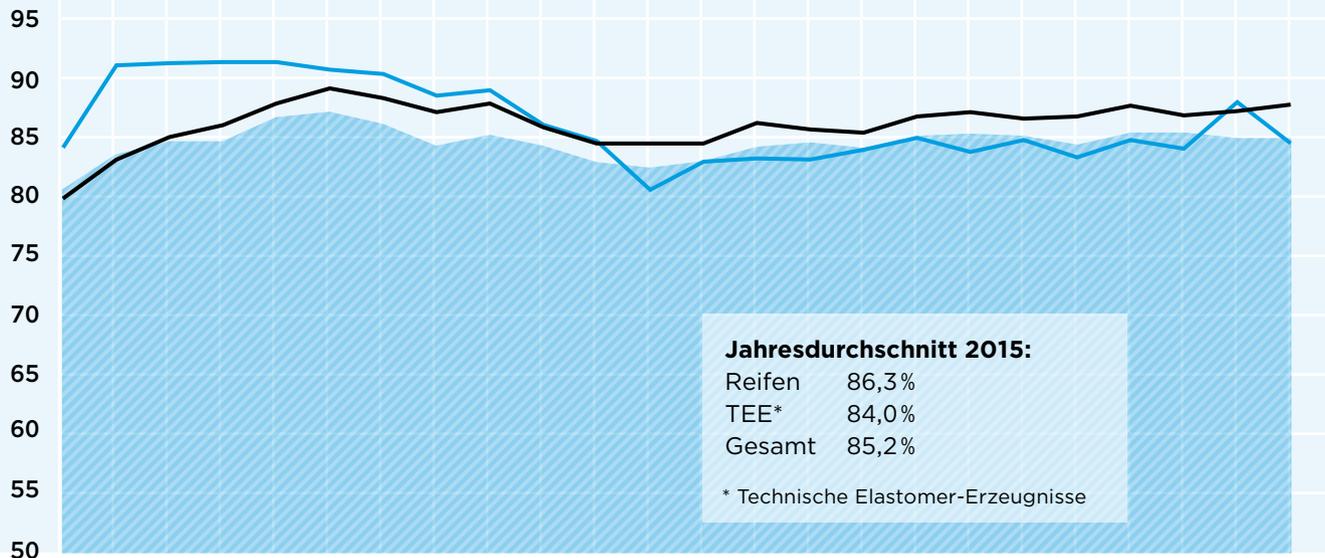
Bei TEE findet Naturkautschuk als Latex in Tauchgummiwaren die größte Verwendung. Zudem ist Naturkautschuk ein wichtiger Mischungsbestandteil von Antivibrations-Systemen. Die Fertigung von Tauchgummi-Produkten am Standort Deutschland ging 2015 zurück. Medizinische, hygienische Produkte und Babyartikel sind wichtige Abnehmerprodukte von Naturkautschuk. Leichte Verbrauchszuwächse konnten bei der Herstellung von Antivibrations-Systemen erreicht werden. Insgesamt sank der Naturkautschukeinsatz bei der Herstellung von TEE 2015 um 1,5% auf 64.000 Tonnen.

Ein breites Spektrum von Synthesekautschuken findet Eingang in die modernen High-Tech-Produkte der deutschen Kautschukindustrie. Spezialelastomere wie ACM, AEM oder ECO werden immer stärker nachgefragt. Klassische Synthesekautschuke wie NR und NBR verlieren hingegen Mengenanteile – und zwar nicht nur an Spezialelastomere sondern auch an alternative Werkstoffe wie TPE.

Die Entwicklung einzelner Synthesekautschuk-Typen im Jahr 2015 in Deutschland lässt sich aufgrund einer verringerten Datenverfügbarkeit nicht mehr skizzieren. Globale statistische Daten zu Ein- und Ausfuhren sowie Kapazitäten bereitet die International Rubber Study Group IRSG mit Sitz in Singapur für die Synthesekautschuk-Typen SBR, BR, IIR, CR, NBR, IR und EPDM in seinen statistischen Quartalsberichten auf.

Kapazitätsauslastung in der Kautschukindustrie mit 85% auf durchschnittlichem Industrieniveau.

KAPAZITÄTSAUSLASTUNG IN % DER BETRIEBSÜBLICHEN VOLLAUSNUTZUNG



Jahresdurchschnitt 2015:
 Reifen 86,3%
 TEE* 84,0%
 Gesamt 85,2%

* Technische Elastomer-Erzeugnisse

Mrz 10 Jun 10 Sep 10 Dez 10 Mrz 11 Jun 11 Sep 11 Dez 11 Mrz 12 Jun 12 Sep 12 Dez 12 Mrz 13 Jun 13 Sep 13 Dez 13 Mrz 14 Jun 14 Sep 14 Dez 14 Mrz 15 Jun 15 Sep 15 Dez 15

Verarbeitendes Gewerbe
 Investitionsgüter
 Kautschukindustrie

Höhere Auslastung durch Kapazitätsanpassung.

Kapazitätsauslastung

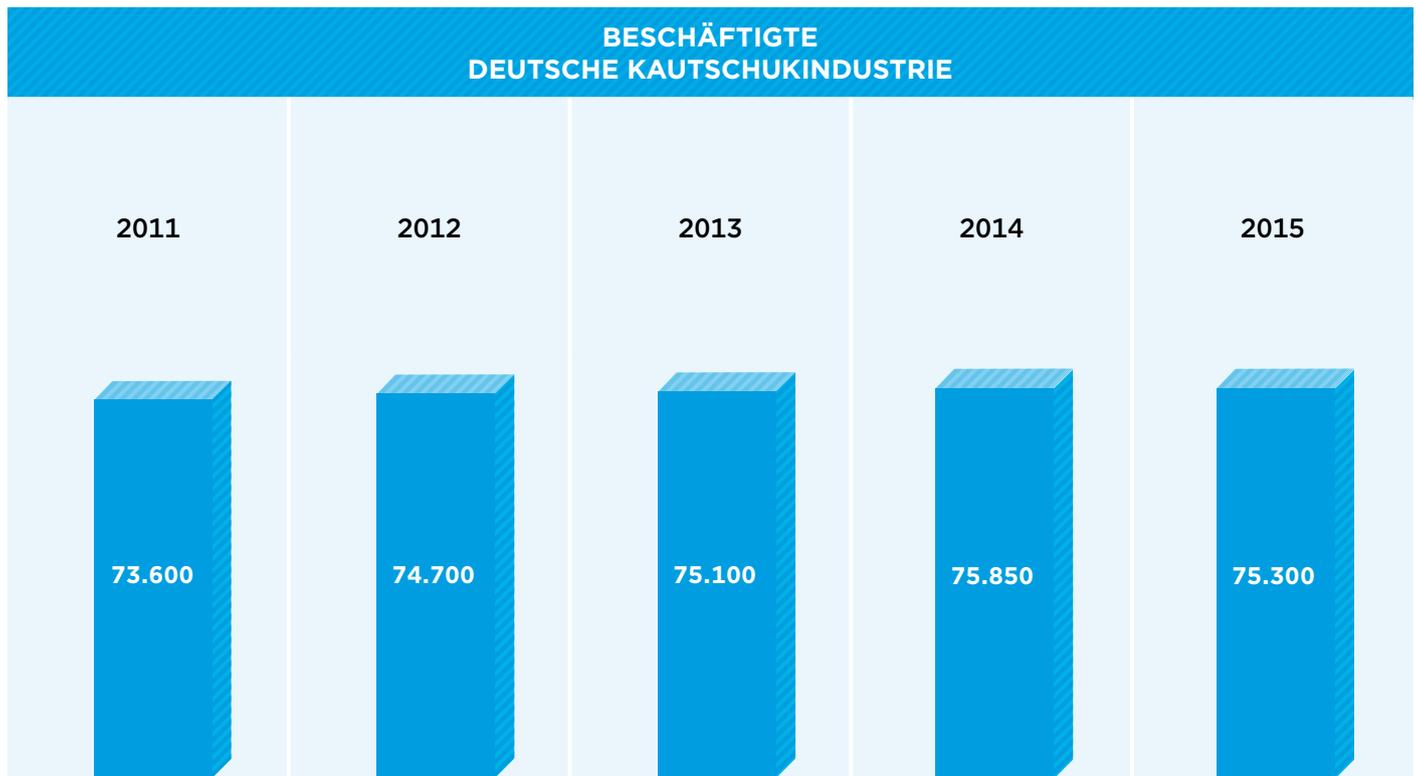
Der Produktionsrückgang in der deutschen Kautschukindustrie hat die Kapazitätsauslastung an den Standorten nicht negativ beeinflusst, allerdings zu Kapazitätsanpassungen geführt. Die Auslastung konnte dadurch sogar um 1,4 % auf 85,2 % der betriebsüblichen Vollaussnutzung erhöht werden. Mit diesem Auslastungsgrad befindet sich die deutsche Kautschukindustrie in guter Gesellschaft. Der Durchschnitt aller im Verarbeitenden Gewerbe in Deutschland zusammengefassten Industriezweige lag 2015 exakt auf gleichem Niveau. Die im Jahresverlauf höchste Auslastung verzeichneten die Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie im dritten Quartal des Jahres mit 88,1 %.

Die Reifenwerke reichen zwar seit dem Jahr 2013 nicht mehr an die Vollaussnutzung der Nachkrisenjahre 2010 bis 2012 heran, die Auslastung liegt mit 86,3 % im Jahr 2015

aber dennoch im produktiven Bereich und um 1,3 % über der Auslastung des Jahres 2014. Der Erhalt der Produktivität der heimischen Werke ist für den Reifenstandort Deutschland weiterhin notwendig, denn bei den herrschenden hohen Überkapazitäten im globalen Kontext verschärft sich der Standortwettbewerb.

Werte oberhalb von 80 % Kapazitätsauslastung stellen bei diskontinuierlicher Produktion einen recht hohen Wert dar. Einen solchen konnten die Hersteller von TEE auch im Jahr 2015 erreichen. Trotz des breiten Produktsortiments, das häufige Umrüstungen in der Fertigung erfordert, lag die Kapazitätsauslastung 2015 in diesem Teil der Branche bei 84,0 %. Mit diesem Grad konnte ein Zuwachs gegenüber 2014 von 1,8 % erreicht werden.

Internationaler Standortwettbewerb kostet Arbeitsplätze.



Die Unternehmen halten ihre Stammebelegschaften.

Beschäftigte

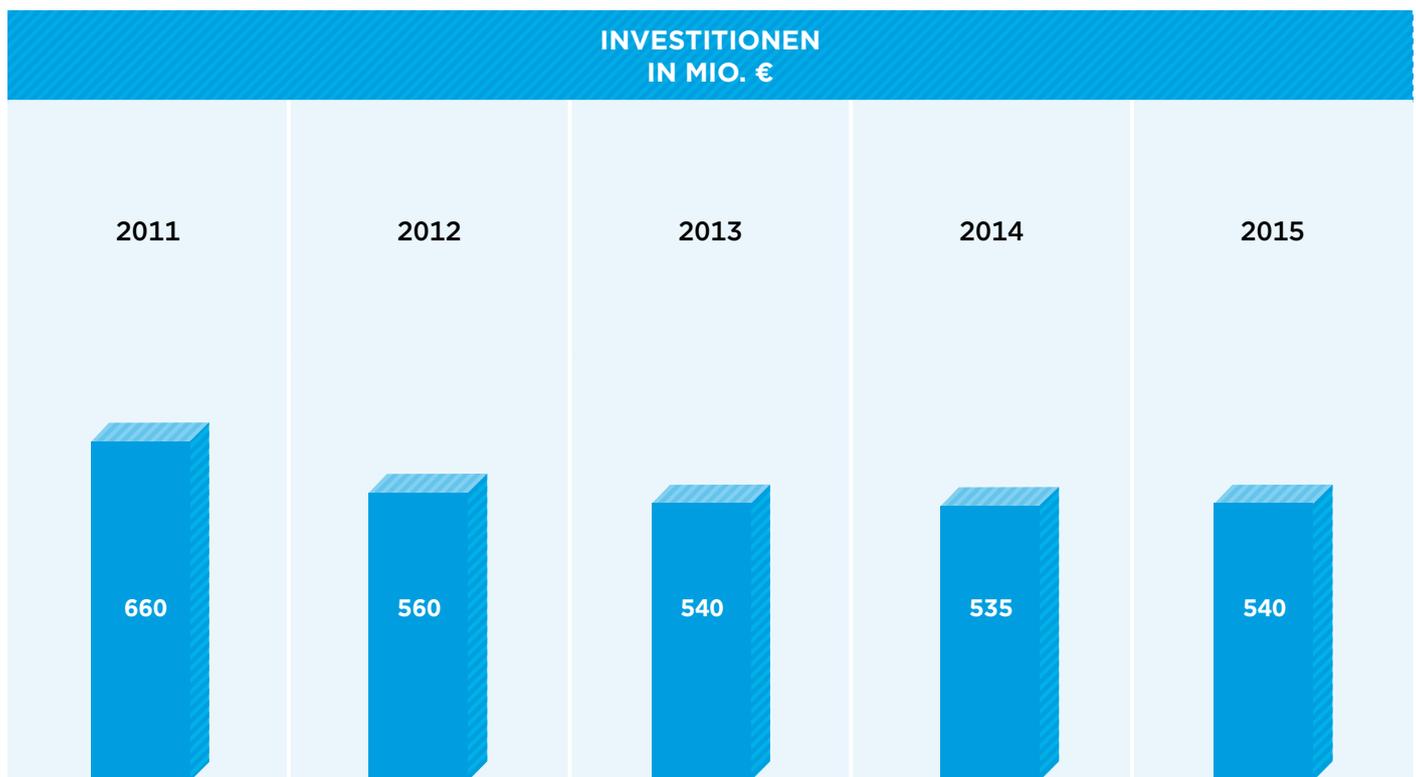
In der Produktionsplanung des Jahres erhielten die ausländischen Fertigungslinien der deutschen Unternehmen deutlich häufiger den Zuschlag als in den vergangenen Jahren. Das blieb nicht ohne Auswirkung auf den Beschäftigtenstand in Deutschland. Die Branche, die in den letzten Jahren konsequent die Beschäftigung an den heimischen Standorten ausgebaut hatte, verzeichnete 2015 ein negatives Saldo aus Neueinstellungen – in der Regel händelringend gesuchten Facharbeitern und Ingenieuren – und Abgängen von Mitarbeitern. Mit 75.300 Mitarbeitern zum Jahresende 2015 schrumpfte die Beschäftigtenzahl in der Branche um 0,7%.

Die Reifenhersteller konnten sich dem internationalen Wettbewerb dabei nur unwesentlich besser entziehen als die Hersteller technischer Produkte. Der Stellenabbau

durch Verlagerungen oder Schließungen von Fertigungslinien sowie durch Konsolidierungsprozesse in der Branche führte zu einem Rückgang der Belegschaften bei den Reifenherstellern um 1,0% auf 24.350 Mitarbeiter. Der Aderlass bei den TEE-Herstellern war mit einem Rückgang von 2,1% auf 50.950 Mitarbeiter etwas deutlicher.

Auch in der angespannten Situation einer Verschlechterung der Standortbedingungen halten die Unternehmen der Branche ihre Stammebelegschaften, denn der Mangel an qualifizierten Mitarbeitern setzt sich fort. Auf dem freien Arbeitsmarkt finden sich kaum Bewerber. Das gilt sowohl im Hinblick auf die quantitative Verfügbarkeit als auch bezogen auf die notwendigen grundlegenden Fachkenntnisse von potenziellen Kandidaten.

Keine Investitionsbelebung **trotz günstiger Rahmenbedingungen im Inland.**



Investitionen

Die seit einigen Jahren zu beobachtende ausgeprägte Investitionszurückhaltung am Standort Deutschland in der Kautschukindustrie sowie in der gesamten Industrie hat sich 2015 fortgesetzt. Ein weiteres Mal blieben die Investitionen im Inland hinter dem Vorjahr zurück.

2015 sanken die Inlandsinvestitionen der Branche um 1,3%. Steigende Investitionen in ausländische Werke oder in neue Standorte (+6,1%) konnten den Inlandsrückgang nur knapp kompensieren. Insgesamt erhöhte sich das Investitionsvolumen im Vergleich zu 2014 um 0,9% und umfasste rund 540 Millionen Euro.

Die inländische Investitionszurückhaltung ist zum einen der Globalisierungsforderung wichtiger Kunden zuzuschreiben. Dass aber trotz hoher Kapazitätsauslastung und historisch niedriger Zinsen keine Investitionsbelebung einsetzt, ist bedingt durch den Verlust an internationaler Wettbewerbsfähigkeit des Standortes Deutschland. Staatlich

regulierte Energie- und wiederansteigende Lohnkosten sowie die Zunahme von Prüf- und Dokumentationspflichten und bürokratischen Prozessen gefährden den Industriestandort Deutschland.

Das greift insbesondere dann, wenn die Optimierungsmöglichkeiten der Prozesse weitgehend ausgeschöpft sind. Die Produktionsstandorte der deutschen Kautschukindustrie entsprechen dem höchsten Stand der Technik weltweit. Dafür hat die Branche in den zurückliegenden Jahren alle Anstrengungen unternommen.

Die Branche setzt perspektivisch auf einen Investitions- und Innovationsschwung durch die Digitalisierung der Produktion. Das allein wird aber nicht helfen, Standortsicherung zu betreiben. Die standorttreuen mittelständischen Unternehmen setzen auch auf eine faire Gestaltung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen.

Forschung und Entwicklung

Die anhaltende Suche der Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie nach Ingenieuren, Chemikern und qualifiziertem Fachpersonal verdeutlicht den hohen Stellenwert von Forschung und Entwicklung für die Branche. Auch die Gründung von eigenständigen F&E-Zentren bei einer zunehmenden Zahl von Unternehmen unterstreicht die herausragende Bedeutung von Innovationen und Optimierungen. Dabei gehen die Anstrengungen noch über die hohen Anforderungen der Kunden hinaus, denn die Branche ist sich darüber im Klaren, dass der technologische und qualitative Vorsprung ihr Faustpfand im internationalen Wettbewerb ist.

Aber auch die Kundenanforderungen tragen zur Ausweitung der F&E-Investitionen bei. Durch die Megatrends Globalisierung, Ressourceneffizienz, Leichtbau, Nachhaltigkeit und Qualität, sowie speziell beim wichtigen Kunden Automobilindustrie neue Antriebstechnologien und

Mobilitätskonzepte, erhöhen sich Anspruch und Spektrum der Forderungen an Werkstoffe, Produkte und Prozesse.

Eine Verbandsumfrage zu den Aufwendungen für Forschung und Entwicklung bei den Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie im Jahr 2015 hat ergeben, dass 40% der Unternehmen ihre Budgets für die Entwicklung neuer und die innovative Modifizierung bestehender Produkte, für die Optimierung der innerbetrieblichen Prozesse sowie der Logistik und für die Stärkung der Unternehmensstrukturen erhöht haben. Mit 55% haben mehr als die Hälfte der Unternehmen an ihren hohen F&E-Budgets der Vorjahre festgehalten. Nur wenige Unternehmen (5%) mussten Budgetkürzungen vornehmen.

In Summe wurden 2015 rund 450 Millionen Euro und damit fast 5% mehr als 2014 in den nachhaltigen Fortbestand der Branche investiert.



DIE KAUTSCHUK- INDUSTRIE IM EINZELNEN

Bereifungen

Während das Erstausrüstungsgeschäft mit Reifenlieferungen an die deutschen Autobauer im Inland und vornehmlich im europäischen Ausland sowie an internationale Fahrzeughersteller mit Produktionsstätten in Europa im Jahr 2015 dank steigender Fahrzeugfertigung positiv ausfiel, konnte das Reifenersatzgeschäft erneut die Hoffnungen der Marktbeteiligten nicht erfüllen. Zwar lagen Umsatz und Absatz am Jahresende leicht über den Werten von 2014, im langjährigen Vergleich bedeuten weniger als 50 Millionen Reifen im Ersatzgeschäft mit Pkw-, 4x4- und kleinen Nutzfahrzeugreifen sowie rund 2,7 Millionen Lkw-Reifen im fünften Jahr in Folge ein mageres Resultat.

Es gelingt immer weniger, positive Rahmenbedingungen wie steigende Fahrzeugneuzulassungen und –bestände bei stabiler Fahrleistung in höhere Reifenabsätze umzusetzen. Denn gegen diese positiven Parameter wirkt ein negativer Trend, der sich aus schwach ausgeprägter Kauflaune, nied-

riger Wertschätzung für Reifen und Produktverbesserungen – in erster Linie höheren Laufleistungen der Reifen – zusammensetzt.

Im Reifengeschäft umfasste der Inlandsumsatz bei einer Steigerung von 3,1% ein Volumen von 4,24 Milliarden Euro. Die deutlich über dem Vorjahr liegende Produktion der deutschen Fahrzeugbauer setzte die wesentlichen Impulse. Wenig Erholung zeigten dagegen die Reifenmärkte in Europa. Entsprechend niedriger fiel das durch konzerninterne Lieferungen geprägte Exportgeschäft der deutschen Reifenhersteller aus. Mit 990 Millionen Euro (-1,6%) blieb der Umsatz erstmals nach 5 Jahren wieder unter einer Milliarde Euro.

Die deutschen Reifenhersteller konnten das Ersatzgeschäft mit Sommerreifen sowie die Lieferungen von Erstausrüstungsreifen an die Fahrzeugindustrie steigern und damit die

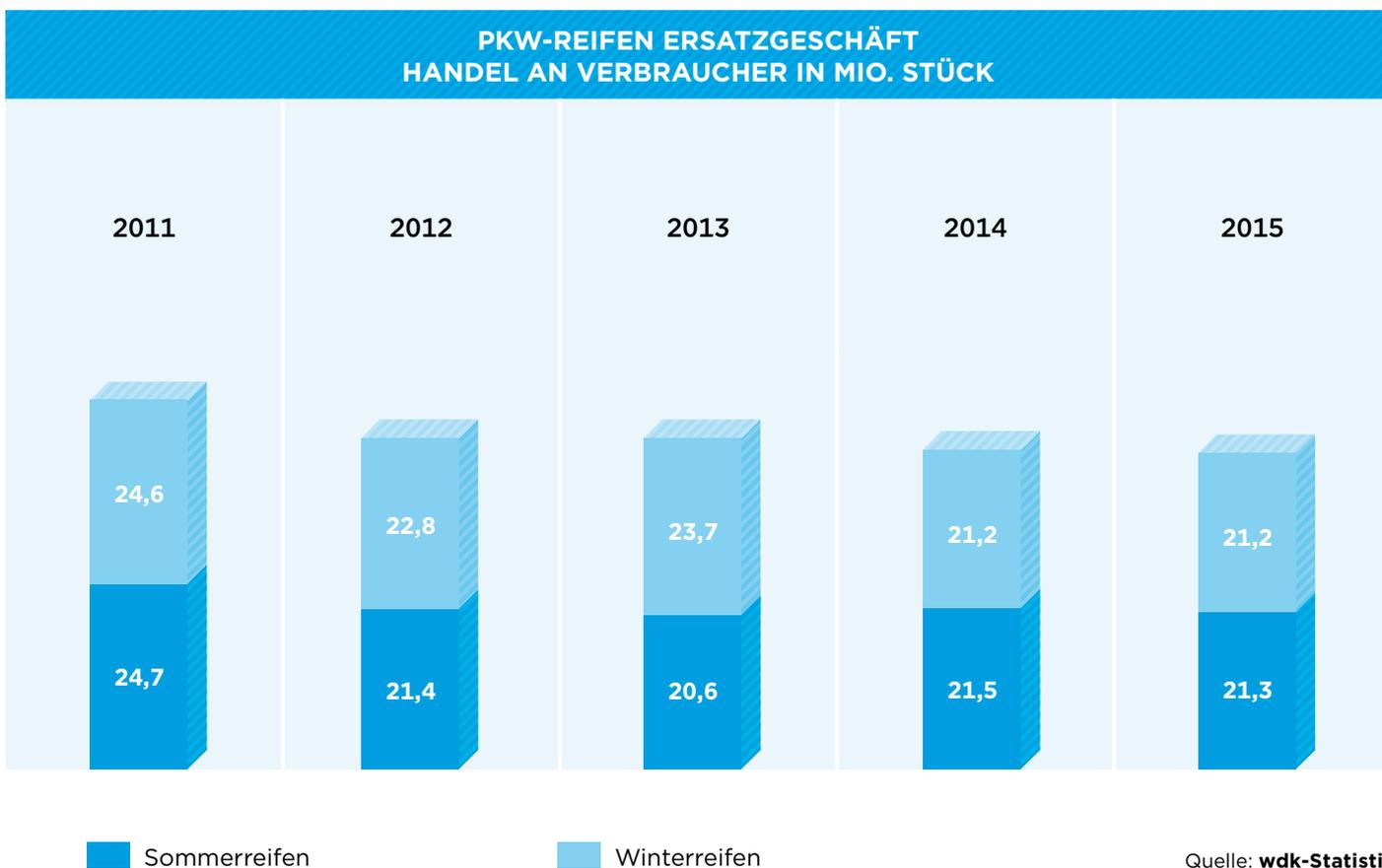
Absatzschwächen bei Winter- und Nutzfahrzeugreifen kompensieren. Bei Winterreifen verhinderten Lagerbestände im Handel eine Absatzausweitung. Bei Lkw-Reifen

verloren die deutschen Hersteller Marktanteile an asiatische Anbieter.

Pkw-Reifen

Die Ausweitung der Weltproduktion der deutschen Autobauer um 1,3% auf 15,1 Millionen Stück im Jahr 2015 ging vor allem auf das Konto der Inlandsfertigung, die um 1,9% auf 5,7 Millionen Einheiten zulegte. Erstmals seit zehn Jahren ist sie damit stärker gewachsen als die Auslandsproduktion, die um 1,0 Prozent auf 9,4 Millionen Pkw zunahm.

Allerdings konnten die deutschen Fahrzeughersteller in Europa deutlich stärker zulegen als in vielen anderen Regionen der Welt, insbesondere in Brasilien, Russland und China.



Selbst der VW-Skandal um manipulierte Diesel-Fahrzeuge konnte die Produktion im Jahr 2015 nicht beeinträchtigen. Ganz im Gegenteil: der Dieselanteil der in deutschen Werken gebauten Pkw erreichte letztes Jahr mit über 48 % eine neue Höchstmarke.

Nach Jahren einer unangefochtenen Vormachtstellung in Europa musste allerdings im Jahr 2015 eine höhere Produktionsdynamik anderen Fahrzeugbauer zugestanden werden. Sowohl in Frankreich als auch in Italien konnten die heimischen Hersteller stark von den sich erholenden Absatzmärkten profitieren.

Die deutschen und ein nicht unerheblicher Teil der europäischen Werke der deutschen Autobauer werden mit Reifen aus deutscher Produktion bestückt. Aber auch an der Expansion anderer Fahrzeugbauer in Europa partizipieren die deutschen Reifenhersteller dank überzeugender Qualität. Der Lieferumfang von Pkw-Erstausstattungsreifen stieg dadurch im Jahr 2015 leicht stärker als die Produktionsentwicklung der deutschen Fahrzeugbauer.

2015 knackten die deutschen Reifenhersteller die 30-Millionen-Marke. Gut 30,1 Millionen Pkw-Reifen wurden an die inländische und europäische Fahrzeugproduktion geliefert. Der Zuwachs gegenüber 2013 lag bei etwas mehr als einer Million Reifen und bei rund 4%.

Die entscheidenden Parameter für Reifenersatz sind, ausgehend vom Jahr der Erst- oder letzten Ersatzbeschaffung eines Reifens, die Laufleistung eines Reifens sowie die gefahrenen Kilometer des entsprechenden Fahrzeugs pro Jahr. Dazu kommt die Kaufbereitschaft der Endverbraucher, die derzeit offensichtlich stark ökonomisch geprägt ist. Der Sicherheitsaspekt greift erst dann, wenn die Witterung Extremsituationen hervorrufen könnte, d.h. in einem heißen Sommer und bei einem winterlichen Spätherbst.

Der deutsche Autofahrer rüstet zwar auf Winterreifen um – die Umrüstquote liegt inklusive Ganzjahresreifen seit Jahren unverändert bei deutlich über 90 % –, ohne Witterungsimpuls reichen den Autofahrern aber offensichtlich

ihre vorhandenen Winterreifen, um den eigenen Ansprüchen und denen des Gesetzgebers zu genügen. Alte oder abgefahrene Profile werden nur dann ausgetauscht, wenn die Witterung winterlich ist und das Sicherheitsrisiko bei Fahrten mit den vorhandenen Reifen steigt.

Das Verkaufsvolumen 2014 von Pkw-Winterreifen an den Endverbraucher war eines der niedrigsten der letzten 10 Jahre. Nur dadurch fiel das Ergebnis 2015, bei einer neuerlich sehr milden Witterung im für die Umrüstung entscheidenden 4. Quartal 2015, minimal besser aus als 2014. Um 0,1% lag der Sell-Out über dem niedrigen Volumen des Jahres 2014. Der Sell-Out verzeichnete damit erneut ein, im langjährigen Verlauf betrachtet, schwaches Winterreifenjahr. Die Sell-In-Lieferungen der Industrie blieben entsprechend hinter dem Volumen von 2014 zurück.

An den Endverbraucher konnte der Handel im Jahr 2015 mit 21,3 Millionen Pkw-Sommerreifen 1,0% weniger absetzen als ein Jahr zuvor. Der negative Trend beim Absatz von Sommerreifen überwog dabei die positiven Rahmenbedingungen von Konjunktur, Fahrzeugbestand und Verkehrsleistung. Den negativen Trend kompensierte auch die steigende Nachfrage nach Ganzjahresreifen nicht.

Profitieren konnten die deutschen Reifenhersteller sowie der Reifenhandel von günstigen Außenhandelsbedingungen. Dank des niedrigen Euro setzte der Export deutliche Verkaufsimpulse. Die gesteigerten Absatzmöglichkeiten des Handels induzierten höhere Industrielieferungen, die zusätzlich von einem niedrigeren Einfuhrvolumen außer-europäischer Importreifen profitierten.

Insgesamt verbuchte der Reifenhandel im Geschäft mit dem deutschen Endverbraucher ein gegenüber 2014 um 0,4% niedrigeres Verkaufsvolumen von 42,5 Millionen Pkw-Reifen. Durch den Export konnte der Rückgang leidlich kompensiert werden. Vor allem konnten hohe Lagerbestände zurückgefahren werden.

4 x 4-Reifen

Das Fahrzeug-Segment SUV („echte“ Geländewagen und SUVs) bleibt gefragt. Im Jahr 2015 legten die Neuzulassungen um 13,3% zu und damit deutlich stärker als der Gesamtmarkt. Der Fahrzeug-Bestand in diesem Segment ist 2015 ebenfalls stark angestiegen. Zum 1. Januar 2015 umfasste der Bestand gut 3,68 Millionen SUVs. Das waren 15,0% mehr als zu Beginn des Jahres 2014.

Die Basis für einen steigenden Reifen-Ersatzbedarf ist exorbitant. Allerdings hat sich das Bild des SUV in den

letzten Jahren gewandelt. Wurden Anfang des Jahrtausends unter dem Sammelbegriff vor allem große Fahrzeuge verstanden, wird das Segment heutzutage von Small- und Midsize-SUVs bestimmt. Das sind Fahrzeuge, die deutlich kleiner sind als ihre „großen Brüder“. Dadurch unterscheiden sich in diesem Fahrzeugsegment der tatsächliche und der für den Reifenersatzbedarf relevante Bestand bzw. das Neuzulassungsvolumen. Viele der kleinen und mittleren Modelle können optional auch mit Pkw-Reifen ausgestattet werden.

GESAMTMARKTENTWICKLUNG REIFEN-ERSATZGESCHÄFT HANDEL AN VERBRAUCHER IN MIO. STÜCK

	2012	± %	2013	± %	2014	± %	2015	± %
Pkw	44,2	- 10,2	44,3	+ 0,2	42,7	- 3,8	42,5	- 0,5
- Winter	22,8	- 7,3	23,7	+ 4,1	21,2	- 10,8	21,2	+ 0,1
- Sommer	21,4	- 13,1	20,6	- 4,1	21,5	+ 4,3	21,3	- 0,9
4x4	3,13	+ 0,2	3,28	+ 4,7	3,47	+ 5,8	3,91	+ 12,7
Lkw	3,40	- 1,6	3,30	- 2,9	3,34	- 1,2	3,29	- 1,5
Lkw								
- neu	1,59	- 14,0	1,70	+ 7,2	1,80	+ 5,6	1,84	+ 2,2
- runderneuert	1,03	- 9,9	0,98	- 5,3	0,96	- 2,3	0,88	- 8,5

Der Sommerreifenabsatz hat sich 2015 positiv entwickelt. Die wesentlichen Gründe dafür sind die Neuzulassungsentwicklung der letzten Jahre mit entsprechend steigenden Beständen. Allerdings entspricht das Endverbrauchergeschäft nicht in gleichem Maß dem Zuwachs bei den Fahrzeugen. Für Sommerreifen lag dieses im Jahr 2015 mit einem Zuwachs von 18,6 % bei 2,0 Millionen Reifen. Für die Industrielieferungen ergab sich ein Zuwachs von 22,7 % auf 1,8 Millionen Sommerreifen. In diesem sehr positiven Marktumfeld konnten auch die Reifenimporte steigen.

Aus dem recht jungen Fahrzeug-Bestand kommen noch wenige Kaufimpulse für Winterreifen. Maßgeblich ist die hohe Zahl von Fahrzeugneuzulassungen. Allerdings ist der Anteil der Fahrzeuge, die mit Ganzjahresreifen bestückt sind, höher als im reinen Pkw-Segment. Die Nachfrage aus

dem Bestand und durch die Neuzulassungen ergab in Summe dennoch ein beachtliches Sell-Out-Volumen von 4x4-Winterreifen in Höhe von 1,9 Millionen Stück. Der prozentuale Zuwachs gegenüber 2015 lag bei 7,3 %. Der milde Winter hat sogar noch weitere Ersatzbedarfskäufe verhindert, die für die Endverbraucher angesichts der Witterung vermeidbar schienen.

Bei der Fahrzeugproduktion in Deutschland lag das Segment der 4x4-Modelle gemessen am Volumen bereits an dritter Stelle, mit einem Zuwachs von 15 % gegenüber 2014 auf 957.000 Einheiten in dieser Kategorie sogar auf Platz 1. Ebenfalls positiv stellte sich die Nachfrage nach SUV-Reifen aus deutscher Fertigung in anderen europäischen Fahrzeug-Produktionsstätten dar. Entsprechend zogen die Reifen-Erstausstattungslieferungen zweistellig an.

Leicht-Lkw-Reifen

Der deutsche Transportermarkt legte 2015 um 4,1 % auf 244.200 Einheiten zu und erreichte damit einen neuen Absatzrekord. Befeuert wurde der Markt insbesondere vom starken Wachstum des Online- bzw. Versandhandels. Dieser hatte im abgelaufenen Jahr bereits einen Anteil von rund 10 % am gesamten deutschen Einzelhandel. Auf den Märkten für Kurier, Express und Paket (KEP)-Dienstleistungen stiegen die Transportmengen. Robust zeigten sich auch die Neuzulassungen von Utilities, Fahrzeugen, die dem Pkw-Segment zugerechnet werden, aber mit Lkw-Reifen bestückt sind. In diesem Segment stiegen die Neuzulassungen 2015 um 5,3 %.

Der starke Anstieg der Fahrzeugbestände von Nutzfahrzeugen und Utilities reflektiert die anhaltend positiven Neuzulassungen der Vorjahre. Der Bestand per 1.1.2015 zeigte einen Anstieg von 2,9 %.

Die Verkehrsleistung im Straßengüterverkehr ist ein guter Prädiktor des Absatzes für Lkw-Sommerreifen. Der Ersatzbedarf für Sommerreifen steigt, wenn im Vorjahr hohe Transportleistungen erbracht wurden. Nach Angaben des

BMWi hat die Transportleistung im Straßenverkehr im Jahr 2014 über der des Vorjahres gelegen. Auch 2015 entwickelte sich die Transportleistung in einem positiven gesamtwirtschaftlichen Umfeld weiter aufwärts.

Die positive Entwicklung der Fahrzeug-Neuzulassungen, des Bestandes sowie der Verkehrsleistung haben sich beim Absatz von Lkw-Sommerreifen im Jahr 2015 allerdings nicht bemerkbar gemacht. Dieser sank um 1,0 % auf 1,6 Millionen Reifen. Zwei Gründe scheinen hierfür verantwortlich zu sein: Zum einen gilt der negative Trend, der bei Pkw-Reifen skizziert wurde, auch in diesem Reifensegment. Zum anderen war 2015 die Zahl der turnusmäßigen Wiederkäufer nicht ausreichend für einen Zuwachs.

Nachdem die Industrielieferungen in den Jahren 2012 bis 2014 durch Verkäufe des Handels aus hohen Lagerbeständen, die sich 2011 ergeben hatten, beeinträchtigt wurden, schlug im Jahr 2015 die Nachfrage des Endverbrauchers voll auf die Lieferungen durch. Da auch der Export deutlich anzog, erhöhte sich das Liefervolumen zusätzlich.

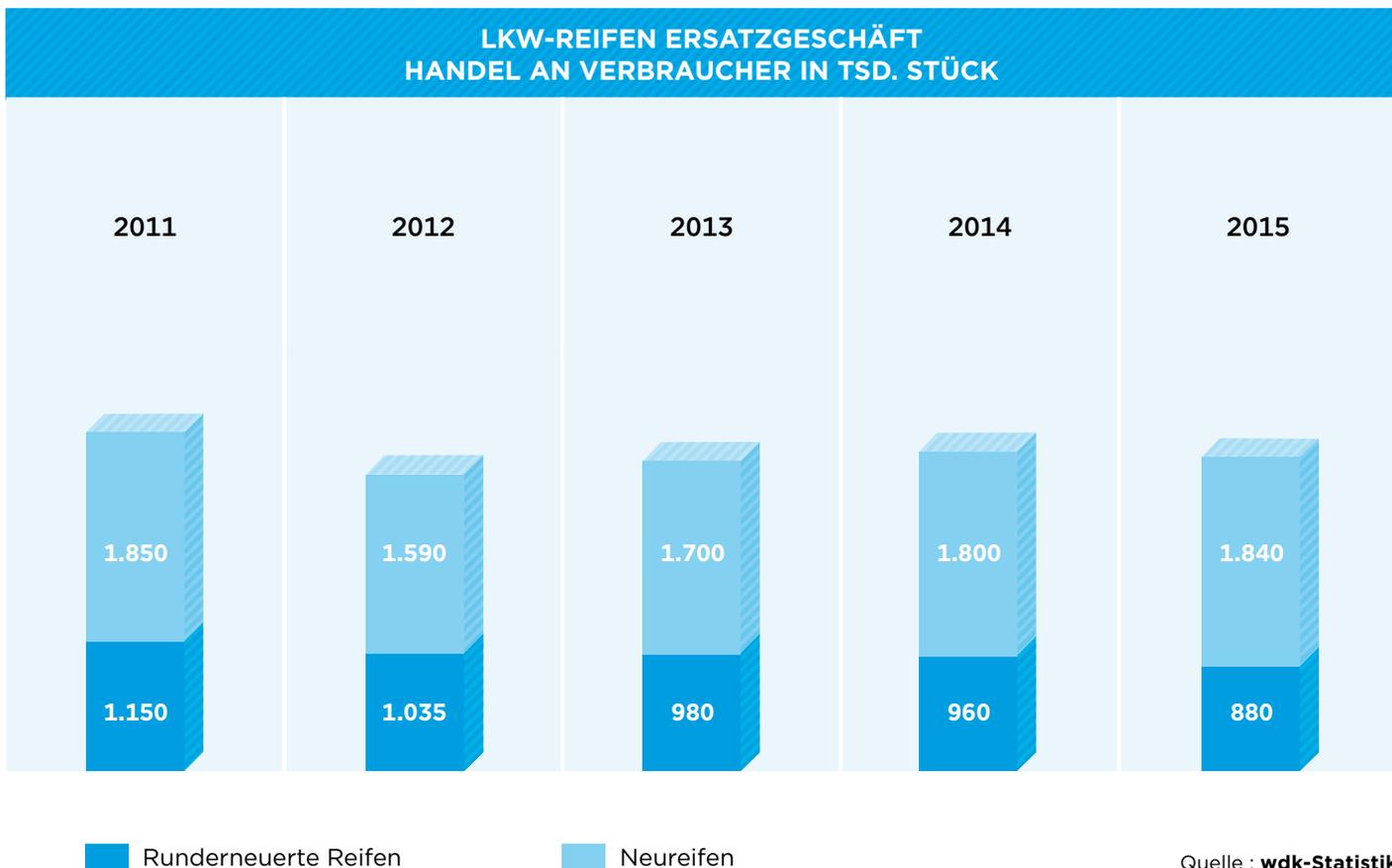
Das Winterreifengeschäft konnte dagegen wegen der milden Witterung nicht ausgeweitet werden. Der Absatz ging um 2,4 % auf 1,7 Millionen Lkw-Winterreifen zurück. Auch gelang es den Händlern nicht, die immer noch hohen Lagerbestände signifikant zu reduzieren.

Im abgelaufenen Jahr liefen insgesamt 325.200 leichte Nutzfahrzeuge von den Bändern der deutschen Werke. Gegenüber dem Jahr 2014 übertrafen die deutschen Hersteller das Fertigungsvolumen um 7%. Davon profitierten die Reifenlieferungen in die Erstausrüstung. Mehr als 2,3 Millionen Reifen gingen an die Werke der Fahrzeugbauer.

Lkw-Reifen

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für das Ersatzgeschäft mit Lkw-Reifen waren 2015 zwar grundsätzlich positiv. Das gesamtwirtschaftliche Umfeld zeigte Zuwächse und brachte insbesondere für die Bauwirtschaft eine

Fortsetzung des Aufschwungs. Das Transportaufkommen verlief parallel zur Gesamtkonjunktur und setzte somit gleichfalls positive Impulse.



Dennoch sank der Sell-Out im Vergleich zum schon schwachen Jahr 2014 erneut. Ausschlaggebend war sicherlich die ungünstige Witterung, die die übliche Belebung im Herbst verhinderte. Wie im Consumer-Geschäft verschiebt zudem auch bei Lkw-Reifen eine bessere Produkt-Performance bezüglich Laufleistung den Ersatzbedarf.

Hinzu kommen immer bessere Organisationsstrukturen im Speditionsgewerbe, die eine optimierte Reifennutzung, -wartung und -ersatzbeschaffung beinhalten. Und schließlich kommt nur ein Teil der günstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen auch tatsächlich beim deutschen Spediteur an. Ein Großteil der positiven Impulse wirkt für ausländische, insbesondere osteuropäische Spediteure, die in Deutschland Waren transportieren, ihre Fahrzeuge aber in ihren Heimatländern warten.

Eine gute Baukonjunktur erfordert einen höheren Reifenbedarf. Der Ersatz dieser häufig stark beanspruchten Reifen wird oft allein an preislichen Kriterien bemessen. Bei den aktuell sehr niedrigen Rohstoffpreisen haben importierte „Billig-Reifen“ ohne Overheadkosten (z. B. für F&E, Qualitätsprüfung, etc.) immense preisliche Wettbewerbsvorteile. 2015 ging dieser vor allem zu Lasten der deutschen

Runderneuerte Lkw-Reifen

Runderneuerte Reifen beweisen ihre Leistung. So sind sie auch quer durch die Verkehrsindustrie im Einsatz - bei Fluggesellschaften, Bau- und Erdbewegungsmaschinen, Schulbussen und Kommunalfahrzeugen, Lkw-Flotten und Express-Zustelldiensten, Feuerwehr- und anderen Rettungsfahrzeugen.

Das größte Einsatzgebiet für runderneuerte Reifen findet sich im Segment Lkw-Reifen. Gleichzeitig stehen die europäischen Produzenten von Qualitätsrunderneuerungen aktuell massiv unter Druck. Der Anteil an billigen Lkw-Neureifen aus außereuropäischer Produktion steigt. Die mindere Qualität und die zum Teil bekannte Nicht-Runderneuerungsfähigkeit dieser Reifen wird in Kauf genommen.

Qualitätsrunderneuerung. Aber auch Premium- und Quality-Neureifen aus europäischer Produktion konnten dem Preiswettbewerb nicht standhalten, der in einer Branche mit niedrigen Margen und knapper Liquidität wie dem Speditionsgewerbe einen beachtlichen Rahmen einnimmt.

In Zahlen ausgedrückt brachte das Jahr 2015 einen Absatz von Lkw-Reifen (neu und runderneuert), der mit 2,7 Millionen Stück um 1,3% unter dem Vorjahreswert lag.

Deutschland ist aufgrund seiner zentralen geografischen Lage, seiner Rolle als Logistikstandort und seiner starken industriellen Basis der größte Markt für schwere Nutzfahrzeuge in der EU. Diese führende Rolle hat die Neuzulassungen beflügelt. Die deutlich von der konjunkturellen Lage in den Schwellenländern abhängige Lkw-Produktion in Deutschland konnte dieser Entwicklung nicht folgen. Etwas stabiler zeigte sich der Trailermarkt und bei Kraftomnibussen konnte die Fertigung erhöht werden. Für die Hersteller ergaben sich unter anderem aus der Liberalisierung des deutschen Fernbusmarktes positive Impulse. Für die deutschen Reifenhersteller summierte sich letztlich ein kleines Plus bei den Reifen-Erstausstattungslieferungen.

Im Jahr 2015 kumulierte sich ein Absatzrückgang von 8,5% bei runderneuertem Lkw-Reifen. Neben einer verhaltenen Nachfrage lasten die angespannte Liquidität vieler Runderneuerer sowie der Konkurrenzdruck durch importierte Neureifen auf der Nachfrage. So wurde in den vergangenen Jahren die Einfuhr von Neureifen im Low-Budget-Segment stark ausgeweitet. Allein aus China kamen nach den Daten der europäischen Statistikbehörde Eurostat im Jahr 2015 rund 12% mehr Lkw-Reifen in die EU und etwa 14% mehr nach Deutschland. Bereits im Jahr 2014 waren gut 50% mehr Lkw-Reifen aus China in die EU gekommen. Mittlerweile stehen die Einfuhren bereits für ein Viertel des Gesamtmarktes.



Technische Elastomer-Erzeugnisse (TEE)

Die Analyse der wirtschaftlichen Branchenentwicklung im Jahr 2015 liest sich auf den ersten Blick überraschend unspektakulär, denn das Jahr brachte eine über das ganze Jahr hinweg stabile Geschäftslage für die deutsche Kautschukindustrie mit einem Umsatzwachstum von 2,2% auf 11,56 Milliarden Euro. Das zweite Halbjahr zeigte sich dabei etwas dynamischer. Erst auf den zweiten Blick offenbaren sich die Heterogenität innerhalb der Branche und die hohe Volatilität des wirtschaftlichen Umfeldes.

Die Branche vereint florierende Mittelständler, Spezialisten und „Hidden Champions“ mit vollen Auftragsbüchern genauso wie Unternehmen, die täglich kämpfen müssen. Manchen Betrieben geht es gut, manchen bescheiden. Ein Blick in die Autoindustrie zeigt dies sehr deutlich: Die einen haben eine Premium-Strategie und verkaufen weltweit, die anderen sind auf die Märkte angewiesen, in denen es zurzeit an Kaufkraft fehlt.

Genauso bunt und vielfältig wie die Struktur der Unternehmen ist die Produktpalette, die Vorleistungsgüter an andere Unternehmen ebenso umfasst wie Verbraucherprodukte, die in den privaten Haushalten Verwendung finden. Zu den wichtigsten Anwendungsbereichen der Erzeugnisse gehören die Automobilindustrie, der Maschinenbau, die Elektrotechnik und das Baugewerbe. Schutz-ausrüstungen, Antriebsriemen und Schläuche für den privaten und gewerblichen Gebrauch werden über den Technischen Handel vertrieben und ein breites Spektrum an Produkten dient medizinischen und hygienischen Zwecken. Der dynamische Bereich von TPE-Produkten bietet darüber hinaus eine Vielzahl von Artikeln für den Haushaltsgebrauch. Kurzum, nichts geht ohne Gummi.

Die deutschen Hersteller von Technischen Elastomer-Erzeugnissen (TEE) verkörpern den klassischen deutschen Mittelstand: rund 100 Unternehmen mit einer durchschnittlichen Betriebsgröße von etwa 400 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von rund 50 Millionen Euro, die in Netzwerken mit großen Unternehmen erfolgreich Werte

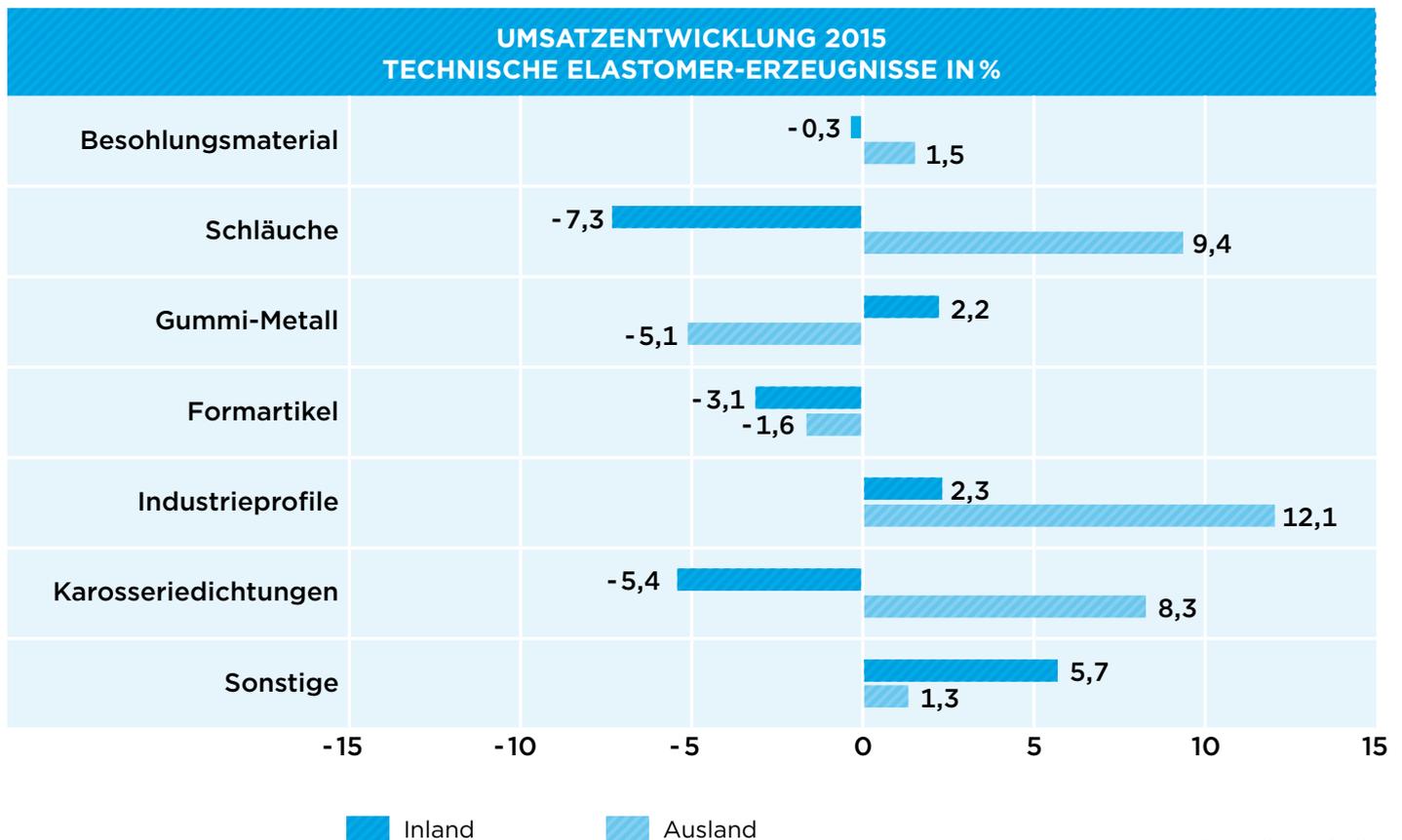
schaffen und Märkte entwickeln. Dazu kommen einige kleine Betriebe mit wenigen Dutzend Mitarbeitern und wenige weltumspannende Konzerne mit Tausenden Beschäftigten. Allen gemein ist die regionale Verwurzelung und die Standorttreue unter der Devise „think global, act local“.

Allerdings steigen die unternehmerischen Herausforderungen exponentiell, während die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen nicht Schritt halten. Wachsender internationaler Wettbewerb, zunehmende Digitalisierung oder der demografische Wandel üben genauso wie komplexe Regulierung, immer mehr Bürokratie oder ein unübersichtliches Steuersystem Druck auf die Unternehmen aus.

Die Hersteller Technischer Elastomer-Erzeugnisse TEE konnten 2015 den Inlandsumsatz um 0,6% ausweiten. Während die Zulieferer für non-automotive Anwendungen ein Plus von 1,8% vorweisen konnten, taten sich die Automobilzulieferer der Branche deutlich schwerer. Mit der wichtigsten Abnehmerbranche, der Automobilindustrie, konnten mit steigenden Mengenabsätzen nur in den seltensten Fällen proportional steigende Umsätze verbunden werden. Die großen OEM-Kunden erwarteten ein Entgegenkommen für die nachgebenden Materialkosten. Um Aufträge nicht zu verlieren, mussten Preiszugeständnisse gemacht werden.

Ungeachtet einer rückläufigen Nachfrage in Südamerika und Russland verzeichnete das Auslandsgeschäft mit TEE eine recht hohe Dynamik. Dabei hatte auch die einsetzende Schwächephase der chinesischen Volkswirtschaft kaum negative Auswirkungen auf die Absätze der deutschen Kautschukverarbeiter. Durch Expansion konnten zusätzliche Wachstumsimpulse gesetzt werden. Für die Automobilzulieferer entwickelten sich die Geschäfte mit den USA und Mexiko, auch dank des Währungsvorteils, hervorragend. Die Auslandsumsätze der non-automotiven Anbieter profitierten von verbesserten Konjunktorentwicklungen in Westeuropa. Insgesamt erhöhte sich der Auslandsumsatz der Hersteller von TEE um 4,4% gegenüber dem Vorjahr auf 2,61 Milliarden Euro. Die Exportquote stieg auf 41,1%.

Neue Produkte und Spezialanwendungen mit kräftigem Umsatzzuwachs.



Nahezu jeder Autobauer gehört zum Kundenstamm der deutschen Kautschukverarbeiter und bezieht Gummi-Metall-Verbindungen zur Schwingungsdämpfung, Schlauchleitungen, die die verschiedensten Fahrzeug-Aggregate verbinden und eine optimale und sichere Versorgung mit Luft, Kraftstoff oder Öl garantieren, Karosserie-Dichtungen für Türen, Fenster, Dächer und Klappen sowie eine Vielzahl von maßgeschneiderten Elastomer-Formteilen.

Die Umsatzergebnisse in den Einzelsegmenten automotiver Zulieferteile waren wie schon im Vorjahr sehr heterogen. Die größten Parallelen wiesen noch die Entwicklungen bei Fluidsystemen und Karosseriedichtungen auf. Einem Rückgang des Inlandsumsatzes von mehr als 5% stand eine fast zweistellige Steigerung im Exportgeschäft gegenüber. Spiegelverkehrt stellte sich die Lage bei Antivibrations-Komponenten und -Systemen dar, während der Bereich der automotiven Formartikel weiter rückläufige Tendenzen zeigte und Umsatzminderungen sowohl im In- als auch im Auslandsgeschäft verkraften musste.

Die Umsatzvolumina verzeichneten im Einzelnen folgende Entwicklungen: der Umsatz mit Antivibrations-Komponenten stagnierte bei etwas über 940 Millionen Euro. Der Umsatz mit Karosseriedichtungen gab um knapp 1% auf 675 Millionen Euro nach. Um etwas mehr als 2% verringerte sich der Gesamtumsatz von Kfz-Formteilen. Rund 325 Millionen Euro Umsatz wurden erwirtschaftet. In diesem Segment ist die Substitution durch andere Werkstoffe besonders ausgeprägt. Von 690 Millionen Euro im Jahr 2014 auf knapp 680 Millionen Euro reduzierte sich das Umsatzvolumen mit Fluid-Systemen (-1,5%).

Neue Produkte sowie die breite Palette von automotiven Spezialanwendungen konnten die Umsatzschwächen der klassischen Anwendungsbereiche kompensieren. Die zunehmende Vielfalt an Antriebsarten, veränderte Motoren- und Chassisdesigns sowie steigende Anforderungen an Emissionen, Gewicht und Form der Zulieferteile verändern sukzessive die Nachfragelandschaft. Dem konnten die Unternehmen innovative Angebote entgegen stellen und

damit die Flexibilität des Werkstoffes und der Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie eindrucksvoll unter Beweis stellen. Die Gruppe der vielen Spezialanwendungen stieg im Branchendurchschnitt um 10% und erreichte ein Volumen von 770 Millionen Euro.

Bei non-automotiven Produkten war die Kluft zwischen der Entwicklung von Inlands- und Auslandsumsatz weniger ausgeprägt. Etliche Industriebranchen in Deutschland, darunter der Maschinenbau, die Elektroindustrie und die Druckbranche, also Branchen, die einen Großteil der TEE für non-automotive Anwendungen aufnehmen, verzeichneten ähnliche Produktionssteigerungen wie die Fahrzeugbauer und stimulierten die Inlandsnachfrage. Dynamische Impulse konnte die Bauwirtschaft setzen. Da die Unternehmen, die non-automotive Produkte vertreiben, ihr Auslandsgeschäft noch stark europäisch ausgerichtet haben, fehlten 2015 zwar die Impulse aus den wachstumsstarken Überseeregionen. Gleichzeitig bereiteten die kriselnden Regionen weniger Sorge und die leichte Expansion der zuvor stagnierenden europäischen Abnehmerländer stimulierte, so dass in Summe die Exportumsätze ausgeweitet werden konnten.

Der Technische Handel hat eine bedeutende Rolle bei der Belieferung mit Industrieprodukten und beim Erbringen von Industriedienstleistungen. Ursprünglich waren allein Bevorratung von Produkten, die Breite des Sortiments, die technische Kompetenz und der Service vor Ort die ausschlaggebenden Faktoren für den Erfolg im Markt. Doch inzwischen gehören logistische Lösungen, die Entwicklung und Fertigung von Systemen, Engineering- und Projektmanagement-Leistungen, After-Sales-Service und E-Commerce-Anwendungen zum Standard der Kundenanforderungen an den Technischen Handel. Die konsequente Ausrichtung der deutschen Produzenten auf Qualität, Beratung und Service zahlt sich aus. Die Nachfrage nach TEE seitens des Technischen Handels und damit der Umsatz stiegen im Jahr 2015.



DIE KAUTSCHUK- INDUSTRIE 2016

Rahmenbedingungen

Die Rahmenbedingungen in der deutschen Wirtschaft und damit auch für die deutsche Kautschukindustrie unterliegen einem permanenten Wandel. Allerdings erhöht sich die Geschwindigkeit, mit der sich neue Trends durchsetzen. Wachsender internationaler Wettbewerb, zunehmende Digitalisierung oder der demografische Wandel üben genauso wie komplexe Regulierung, immer mehr Bürokratie oder ein unübersichtliches Steuersystem Druck auf die Unternehmen aus.

Innerhalb der Wertschöpfungskette ist die Branche in die Entwicklung der Zuliefer- und Abnehmerindustrien eingebunden. Es gibt kaum Zweifel, dass die Beschleunigung der Kommunikationsprozesse der zwei letzten Jahrzehnte jetzt ihre Fortsetzung in den Fertigungs- und Logistikprozessen finden wird. Im staatlichen Kontext ist die direkte oder indirekte Wirkung von Regulierung zu bewerten – nicht länger nur national oder allenfalls europäisch, sondern global. Der Weg, den die Gesellschaftssysteme nehmen, in

die die Unternehmen eingebunden sind, wirft weitere Fragen auf. Dazu kommen Faktoren, die sich jeder kurzfristigen Einflussnahme entziehen, wie z.B. klimatische oder geopolitische Veränderungen, die aber wesentliche Bedeutung für einen Teil der Branche haben.

Insgesamt nimmt die Berechenbarkeit wirtschaftlicher Entwicklungen ab – ebenso die Halbwertszeit der Vorhersagen. Gleichzeitig gewinnen längst überwunden geglaubte Fragestellungen globale wirtschaftliche Bedeutung, so z.B. Religions- und Territorialkonflikte.

In dieser Gemengelage beschreibt das Positionspapier des BDI „Zehn Punkte für faire und nachhaltige Zulieferbeziehungen“ die Rahmenbedingungen und Anforderungen an Unternehmen und Politik treffend, wenn beispielsweise betont wird, dass die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie im Kern auf der Fähigkeit beruht, im Verbund von großen, mittleren und kleineren

Frühindikatoren signalisieren allenfalls marginales Wachstum.

Unternehmen auf den Weltmärkten komplette Systemlösungen, vielseitige Produkte und passende Dienstleistungen erfolgreich anzubieten. Diese müssen partnerschaftlich durch wettbewerbsfähige Prozesse gestaltet werden. Wenn offener und fairer Wettbewerb auf allen Stufen der Wertschöpfung bei niedrigen Markteintritts- und Austrittsschranken und unter Beachtung der gesetzlichen Regeln (Compliance) als eine zwingende Voraussetzung für das effiziente Zusammenspiel entlang der industriellen Wertschöpfungsstrukturen gefordert wird und wenn Fairness im Umgang miteinander, die Einhaltung von Verträgen und

der Respekt vor schutzwürdigen Belangen des Vertragspartners fester Bestandteil der Unternehmensführung und Unternehmenskultur sind.

Die deutsche Kautschukindustrie setzt auf den heimischen Produktionsstandort, ohne die Globalisierung zu scheuen. Sie hat bewiesen und wird dies auch weiterhin tun, dass sie die Anforderungen der Zukunft meistern kann und will. Unerlässlich bleiben allerdings partnerschaftliche und faire Geschäftsbeziehungen mit Lieferanten und Abnehmern, die für alle eine auskömmliche Rendite bieten.

... für Technische Elastomer-Erzeugnisse

Der globale Fahrzeugmarkt wird weiter wachsen. Demzufolge ist das Potenzial für Absatzsteigerungen der deutschen Automobilzulieferer hoch. Globale Megaplattformen und Gleichbauteile lassen aber eine Reduzierung der Anzahl von Zulieferern erwarten. Bei einer reduzierten Nachfrage im Teilespektrum durch globale Gleichteile werden die im Markt existierenden Überkapazitäten stärker auf die Unternehmensergebnisse durchschlagen. Gerade mittelständische Unternehmen müssen eine passende Strategie finden, sich den veränderten Rahmenbedingungen zu stellen.

Die deutschen Hersteller sind i.d.R. mittelständische Unternehmen, die sich auf „Nischen“ spezialisiert haben. In ihren Produktsegmenten sind die Unternehmen sehr wettbewerbsfähig. Ein großer Kunde ist der ebenfalls mittelständisch aufgestellte deutsche Maschinenbau. Gerade die Vorreiterrolle des deutschen Maschinenbaus bei Industrie 4.0 bietet Wachstumspotenzial. Allerdings liegen durch die nachlassende Dynamik im mittlerweile wichtigsten Absatzmarkt China die Zuwachsraten niedriger als in jüngster Vergangenheit. Mit den wichtigsten Abnehmerindustrien können auch die Hersteller von technischen Produkten aus der deutschen Kautschukindustrie wachsen.

... für das Reifengeschäft

Das Geschäft mit Erstausrüstungsreifen für die Fahrzeugindustrie dürfte trotz vereinzelter Vergaben an asiatische Wettbewerber mittelfristig leicht zulegen. Das Reifen-Ersatzgeschäft bleibt hoch volatil von Jahr zu Jahr. Dazu tragen Witterungsabhängigkeiten im Winterreifengeschäft sowie unterschiedlich ausgeprägte Beschaffungszyklen bei. Der Markt für Billigreifen aus Importen ist in den letzten Jahren gestiegen, dürfte aber sukzessive sein Potenzial ausreizen. Generell sprechen steigender Fahrzeugbestand bei konstanter Fahrleistung für, höhere Laufleistungen der Reifen gegen ein Wachstum.

Situation zum Jahresbeginn

Die Frühindikatoren der Branche, Geschäftsklima und Auftragseingänge, weisen zum Jahresstart 2016 auf eine wirtschaftliche Seitwärtsbewegung hin. Das gilt sowohl für die Inlandskonjunktur als auch für die Exportchancen der deutschen Kautschukindustrie. Die Rohstoffpreise dürften den unteren Rand erreicht haben. Die Wachstumsprognosen der deutschen Wirtschaftsforschungs-Institute für die Gesamtkonjunktur liegen zwar zwischen 1,5 und 2% BIP-Zuwachs, die Produktionsprognosen der wichtigsten Abnehmerbranchen besagen aber Stagnation im Maschinenbau sowie leichten Rückgang in der inländischen Fahrzeugfertigung.

Für die Industrielieferungen von TEE und Reifen ergeben sich nur schwache Impulse. Die Ergebnisse der ersten Monate des Jahres bestätigen ein allenfalls marginales Wachstum.

In Summe dürfte die durchschnittliche prozentuale Veränderung des Reifenabsatzes mittelfristig nur leicht zunehmen. Für die deutschen Reifenhersteller stellt sich der Best Case als die Zurückgewinnung von Marktanteilen von Importeuren dar. Im Worst Case werden in einem Verdrängungsmarkt weitere Marktanteile verloren.

Etwas stärker könnte die Verbrauchernachfrage nach Reifen und elastomeren Endprodukten ausfallen. In gesättigten Märkten ist aber auch hier keine hohe Dynamik in Sicht.

Mit Sorge betrachtet werden muss die Investitionszurückhaltung in Deutschland, die auch vor der Kautschukindustrie keinen Halt machte. 2015 wurde von den Unternehmen der Branche im Inland im vierten Jahr in Folge weniger investiert und auch die Budgetplanungen 2016 geben wenig Hoffnung auf Änderung. Dies ist zum einen der Globalisierungsforderung wichtiger Kunden zuzuschreiben. Dass aber trotz hoher Kapazitätsauslastung und historisch niedriger Zinsen keine Investitionsbelebung einsetzt, hat mit dem Verlust an internationaler Wettbewerbsfähigkeit des Standortes Deutschland zu tun.

ECKDATEN DER KAUSCHUKINDUSTRIE

	2011	2012	2013	2014	2015
Kautschukverbrauch (wdk)					
- in 1.000 t	710	655	646	680	672
- Index 2005 = 100	109	101	99	104	103
- Veränderung zu Vj. (%)	+ 6,0	- 7,7	- 1,4	+ 5,2	- 1,2
Beschäftigte (Stat. Bundesamt)					
- in Personen	73.600	74.700	75.100	75.850	75.300
- Index 2005 = 100	101	103	104	104	104
- Veränderung zu Vj. (%)	+ 2,1	+ 1,5	+ 0,5	+ 1,0	- 0,7
Herstellung (wdk)					
- in 1.000 t	1.680	1.580	1.540	1.565	1.555
- Index 2005 = 100	107	101	98	99	99
- Veränderung zu Vj. (%)	+ 5,7	- 6,0	- 2,5	+ 1,6	- 0,6
Umsatz (wdk + Stat. Bundesamt)					
- in Mio. €	12.046	11.746	11.545	11.320	11.560
- Index 2005 = 100	115	112	110	108	110
- Veränderung zu Vj. (%)	+ 14,9	- 2,5	- 1,7	- 1,9	2,1
Einfuhr (Stat. Bundesamt)					
- in 1.000 t	1.972	1.786	1.829	1.933	1.946
- Index 2005 = 100	135	123	125	132	133
- Veränderung zu Vj. (%)	+ 12,4	- 9,2	+ 2,4	+ 5,7	+ 0,7
Ausfuhr (Stat. Bundesamt)					
- in 1.000 t	1.558	1.481	1.496	1.528	1.567
- Index 2005 = 100	117	111	113	115	118
- Veränderung zu Vj. (%)	+ 6,6	- 4,9	+ 1,0	+ 2,1	+ 2,6

Aussichten für die Kautschukindustrie

Das Jahr 2016 lässt eine Fortsetzung der leichten Aufwärtsentwicklung im 2. Halbjahr 2015 erwarten. Bei weiterhin konstant niedrigen Rohstoffpreisen entfällt der Basis-effekt, der 2015 die Umsatzentwicklung beeinflusst hat. Einer Umsatzsteigerung stehen gedämpfte Absatzperspektiven entgegen.

Insgesamt lassen die Rahmenbedingungen – insbesondere die Produktionserwartungen der wichtigsten inländischen Abnehmerbranchen Automobilindustrie und Maschinenbau – keinen Raum für eine dynamische Branchenentwicklung der deutschen Kautschukindustrie.

Die Produktionserwartungen der Abnehmerbranchen sind durchweg verhalten und geben im Branchendurchschnitt keine Impulse für eine Umsatzsteigerung im Inlands-geschäft mit Technischen Elastomer-Erzeugnissen. Die Stabilisierung der europäischen Konjunktur dürfte zwar zu einem leicht steigenden Auftragsvolumen führen, in wichtigen Überseemärkten ist dagegen nicht mit einer zunehmenden Dynamik der Nachfrage zu rechnen.

Für den Reifen-Ersatzbedarf verändern sich die insgesamt positiven konjunkturellen Rahmenbedingungen auch 2016 zwar kaum. Fahrleistung und Fahrzeugbestand setzen durch eine fortgesetzte Aufwärtstendenz positive Impulse. Dazu kommen eine steigende Nachfrage nach Ganzjahresreifen sowie eine hohe Anzahl turnusmäßiger Wiederkäufer aus den starken Ersatzbedarfsjahren 2010 und 2011. Gegen diese positiven Parameter wirkt jedoch der auch 2016 anhaltende negative Trend, der sich aus schwach ausgeprägter Kauflaune, niedriger Wertschätzung für Reifen und aus Produktverbesserungen bezüglich der Laufleistung eines Reifens bildet. In Summe ist für das laufende Jahr von einem moderaten Zuwachs der Absätze an den Endverbraucher, einhergehend mit einer leichten Umsatzausweitung, auszugehen.

Die Anforderungen an die mittelständischen Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie steigen bei zunehmend komplexeren Rahmenbedingungen und einer hohen Volatilität der Wirtschaftsentwicklung. Planungen werden erschwert. In diesem Umfeld brauchen die Unternehmen der Branche finanziellen Spielraum, um flexibel auf Veränderungen reagieren und ihre strategische Ausrichtung vorantreiben zu können.

Die Branche steht zum Standort Deutschland. Gerade in dieser zugespitzten Situation muss sich bei den Abnehmern von Kautschukprodukten die Erkenntnis durchsetzen, dass leistungsstarke und innovative Zulieferunternehmen nur dann verlässliche Partner sein können, wenn man ihnen die finanziellen Spielräume belässt, die notwendig sind, um den eigenen hohen Produkt-, Unternehmens- und Prozessanforderungen gerecht zu werden.

Die Wachstumsprognosen der deutschen Wirtschaftsforschungs-Institute für die Gesamtkonjunktur liegen zwar zwischen 1,5 und 2% BIP-Zuwachs, die Produktionsprognosen der wichtigsten Abnehmerbranchen besagen aber Stagnation im Maschinenbau sowie leichten Rückgang in der inländischen Fahrzeugfertigung. So ist für die deutsche Kautschukindustrie 2016 ein Umsatzplus von nur etwa 1% und damit eine Halbierung des Wachstums des Jahres 2015 zu erwarten.

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



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