DIE KAUTSCHUK-INDUSTRIE 2025|2026

wdk

PERSPEKTIVWECHSEL

Was tun, wenn man Jahr für Jahr auf Veränderungen zum Positiven und auf Einsicht hofft, aber offenbar vergeblich?! Vielleicht lohnt es sich ja, vom betroffenen Ego einen Schritt zurückzutreten. Von wem erwartet man denn eigentlich Veränderungen – und Einsicht? Von anderen! Wir als Kautschukbranche erwarten sie zum Beispiel von den Leuten, die uns reglementieren oder vielleicht noch schlimmer: ignorieren. Die nichts zu verstehen scheinen. Oder noch schlimmer: nicht verstehen wollen. Oder einfach trotz Verstands nicht handeln. Oder noch schlimmer: bewusst gegen die Wirtschaft agieren. Nun ja. Man kann die Hände zum Himmel erheben und ein Wehklagen anstimmen. Oder man kann – weil man ja einen Schritt zurückgetreten ist und dadurch mehr Überblick und weniger emotionale Angefasstheit erhält – die Perspektive wechseln.

Vielleicht fängt ja die so sehnsüchtig erwartete Veränderung bei uns selbst an?! Beginnen wir doch mit unseren Stärken: Erfindungsreichtum, Zusammenhalt, Unerlässlichkeit, Verlässlichkeit, Einzigartigkeit, Beweglichkeit. wdk-Präsident Michael Klein hat es zum Jahresstart 2026 auf den Punkt gebracht: Wir sind ‚Ermöglicher'. Erst durch unsere Ideen, Innovationen und Produkte werden Dinge möglich. Mobilität. Schutz. Standfestigkeit. Versorgung. Entsorgung. Gesundheit. „Wir sind, wie unsere Produkte, etwas ganz Besonderes und durch langjährige Erfahrung einzigartig. Und wir sind, wie unser Werkstoff, flexibel, reaktionsschnell und anpassungsfähig", so Klein.

Weiter auf Wertschätzung durch Dritte zu warten: sinnlos. Sich als Branche selbst zu helfen: die logische Konsequenz. Perspektivwechsel.

Und wenn man sich aufmerksam umschaut, dann wird sie doch sichtbar, die Wertschätzung für unseren einzigartigen Wertstoff. Sogar im Kontext des Kosmos. Gummi taugt ganz hervorragend zur Beschreibung der mit Quantenfeldern assoziierten Energie in der Raumzeit. Schreibt Sean Carroll in ‚From Eternity to Here' bei seiner Suche nach der ultimativen Zeit-Theorie. Wir als Gummibranche können da für unsere Nützlichkeit getrost ergänzen: ‚From Here to Eternity!' Perspektivwechsel: Machen Sie mit!

DIE KAUTSCHUK-INDUSTRIE 2025

Selbst im Rückblick kann man dem Geschäftsjahr 2025 der deutschen Kautschukindustrie wenig Gutes abgewinnen. Die Branche musste Federn lassen und ist in Deutschland geschrumpft. Im Jahr 2025 ging die Beschäftigung im fünften und die Produktion im vierten Jahr in Folge zurück. Die Nachfrage nach den zuvor heißbegehrten Gummiprodukten „Made in Germany“ war sowohl im In- als auch im Ausland schwach. Es fanden selbst auf dem von heimischen Anbietern dominierten Binnenmarkt nie gesehene Marktanteilsverschiebungen statt. Die Auftragsvergaben für industrielle Gummiprodukte orientierten sich nahezu ausschließlich an Kostenfaktoren – ein eklatanter Unterschied zu den bislang dominierenden qualitätsbasierten Bestellungen.

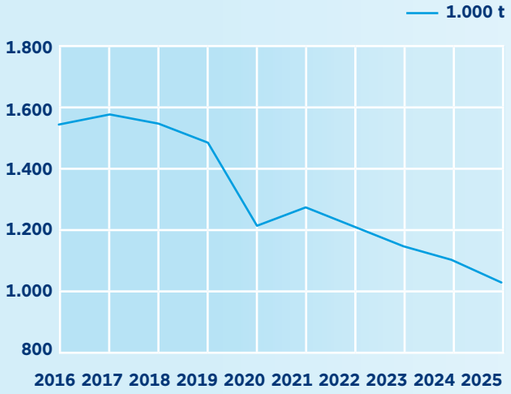
Der umsatzstarke Branchenbereich der automotiven Zulieferkomponenten – technische Gummiprodukte und Reifen – verzeichnete im Jahr 2025 die größten Einbußen. Der Vergleich zur Vor-Corona-Zeit und ein Absatzniveau vergleichbar zum Jahr 2019 ist inzwischen obsolet geworden. Das realistische potenzielle Geschäftsvolumen liegt mittlerweile um etwa 25 Prozent niedriger. Ausschlaggebend sind diverse Einflussfaktoren: Die Transformation der Automobilindustrie in Deutschland und Europa zur E-Mobilität geht mit einer Reduzierung von Gummikomponenten einher. Die starken Geschäftsbindungen zwischen deutschen Zulieferern und deutschen OEMs aus dem Verbrenner-Geschäft finden bei E-Fahrzeugen keine uneingeschränkte Fortsetzung. Vielmehr bekommen bei Neuvergaben von Lieferaufträgen der deutschen OEMs zunehmend globale, insbesondere chinesische Marktteilnehmer den Zuschlag. Bei Produkten für die E-Mobilität haben sich die Qualitätsvorsprünge deutscher Zulieferer relativiert, Kostenaspekte stehen im Fokus, wodurch ausländische Anbieter deutliche Wettbewerbsvorteile haben. Die hohen Standortkosten in Deutschland verteuern die Produkte, so dass das Exportgeschäft schwächelt. Eine vertiefende Analyse findet sich in diesem Bericht im Abschnitt zum Anwendungsbereich Mobilität (Seite 10 ff).

Die Geschäftsentwicklung technischer Gummiprodukte im non-automotiven Bereich zeigt sich etwas stabiler – trotz der auch hier deutlich spürbaren Einschränkungen bei Nachfrage und Wettbewerbsfähigkeit. Bei diesen vielfältigen Produkten für einen breiten Anwendungsbereich spielen Skalenerträge – bis dato das Geschäftsmodell vieler deutscher (Automobil-) Zulieferer der Branche – eine untergeordnete Rolle. Vielmehr stehen spezielle elastische Anforderungen im Raum, die eine hohe Expertise der

PRODUKTION

Kautschukindustrie in Deutschland

Die Produktion der deutschen Kautschukindustrie ging 2025 um mehr als 6 % zurück – zudem das vierte Jahr in Folge. Hohe Standortkosten und dadurch bedingte Wettbewerbsnachteile zwingen die deutschen Kautschukverarbeiter, Fertigung ins Ausland zu verlagern. Ohne Maßnahmen zur Standortsicherung setzt sich der Rückgang weiter fort – zum Schaden des Industriestandorts Deutschland.



Quelle: **wdk-Statistik / Destatis**

Mischungskomposition, ein exzellentes Verständnis der Kautschukverarbeitung und eine ausgefeilte Fertigungstechnik voraussetzen. Bei solchen Hightech-Produkten können sich deutsche Anbieter weiterhin vom internationalen Wettbewerb abheben und Aufträge sichern. Dazu kommen Alleinstellungsmerkmale in vielen Nischen, die das breitgefächerte Einsatzportfolio von technischen Gummiprodukten bietet. Hohe Anforderungen an die Beständigkeit bei Hitze, Druck oder flüssigen/gasförmigen Medien sind nur mit Spitzentechnologie darstellbar.

Gleiches gilt für Gesundheit und Umweltschutz. In vielen Anwendungen sind die elastomeren Produktlösungen der deutschen Kautschukindustrie nicht wegzudenken und die anbietenden Unternehmen sitzen fest im Sattel. Gleichwohl ist es der Nachteil von hochkomplexen und spezialisierten Produktkomponenten, dass diese nicht in großen Stückzahlen nachgefragt werden. Die Unternehmen brauchen „Commodities“ und Standardprodukte, um ihre Kapazitäten auszulasten. In diesen Bereichen führen schwache Nachfrage und internationaler Wettbewerbsverlust auch bei technischen Gummiprodukten im Jahr 2025 zu Umsatz- und Absatzrückgängen.

Zwangsläufig standen im Jahr 2025 die Kosten auch im Fokus der deutschen Hersteller von Gummiprodukten. In den ersten Jahren nach der Corona-Pandemie wurden sowohl Produktionskapazitäten als auch Beschäftigtenstand aufrecht gehalten. Groß war die Hoffnung auf einen konjunkturellen V-Verlauf, der in kurzer Zeit zurück zu gewohnten Absatzvolumina und auf einen langfristigen Expansionspfad führt. Spätestens im Jahr 2024 reifte die brutale Erkenntnis, dass sich die Unternehmen bezüglich ihrer Kapazitätsplanung strategisch neu und auf einem niedrigen Niveau einrichten müssen. Vielen Unternehmen war das wohl auch schon 2022/2023 klar geworden – der wdk hatte mehrfach den negativen Trend aufgezeigt. Kundenseitig gab es aber in den Jahren die nachdrückliche Erwartung, dass die Zulieferer aus der Kautschukindustrie maximale Kapazitäten vorhalten. Insbesondere in der automobilen Wertschöpfungskette haben die OEMs und 1st-Tier-Supplier nicht mit Fairness und Transformationszugeständnissen geglänzt, geschweige denn mit verlässlichen Planzahlen und Lieferabrufen. Zudem stand bis 2023 das operative Geschäft derart im Fokus aller Unternehmen – bedingt durch reihenweise externe Schocks, die die Unternehmen von einem Krisenmodus in den nächsten trieben –, dass für strategische Ausrichtungen kaum Luft blieb.

Umso deutlicher fielen die Einschnitte bei Beschäftigung und Produktionskapazität in den Jahren 2024 und 2025 aus. Die unverschuldeten „Versäumnisse“ der Vorjahre mussten kompensiert werden. Zusammengenommen ging die Beschäftigung in den Jahren 2024 und 2025 um mehr als 8 Prozent zurück und steht symbolisch für eine gleich getaktete Entwicklung der lokalen Fertigungskapazitäten. Die Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie waren gezwungen, den Kostenbelastungen im Inland zu entgehen und Produktionskapazitäten zu schließen oder ins Ausland zu verlagern. Das ist perfide, weil die Unternehmen ihre Verwurzelung mit dem deutschen Standort gar nicht lösen wollen.

Das Jahr 2025 war wirtschaftspolitisch von vielen Ankündigungen der Bundesregierung und der EU-Kommission gekennzeichnet, die bei den Unternehmen Hoffnung freisetzten, dass die vorgenommenen eigenen Strukturierungsmaßnahmen ausreichen würden, um mit gesteigerter Produktivität wieder international wettbewerbsfähig zu werden. Denn eines ist Fakt: In diesem scharfen internationalen Kostenwettbewerb können sich die mittelständischen deutschen Qualitätsanbieter ohne wirtschaftspolitische Flankierung und Unterstützung nicht behaupten – zu erdrückend sind die standortbezogenen Energie-, Bürokratie-, Steuer- und Arbeitskosten.

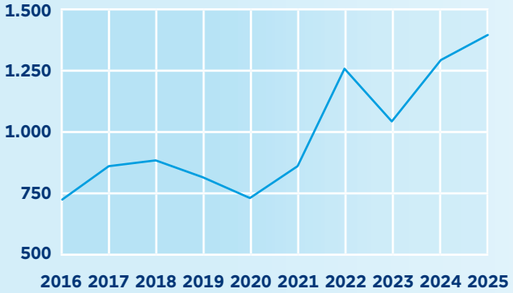
Auf einer effektiven wirtschaftspolitischen Unterstützung in der EU und in Deutschland basieren noch die Einschätzungen von Branchenexperten, dass die Talsohle der strukturellen Transformation der Kautschukindustrie in Deutschland im Jahr 2025 erreicht wurde. In diesem Bericht wird ab Seite 31 vertiefend darauf eingegangen, dass angesichts der jüngsten nationalen und geopolitischen Entwicklungen eine Umkehr des bisherigen negativen Wachstumspfads der Branche in Deutschland gefährdet ist.

IMPORTE

Importe von Gummiprodukten aus Südostasien (inkl. China) nach Deutschland

Die Importe aus Asien stiegen 2025 auf Rekordniveau – sowohl bei technischen Gummiprodukten als auch bei Reifen. Ausschlaggebend sind Kostenvorteile chinesischer Anbieter durch fehlendes Level Playing Field.

REIFEN — 1.000 €



TECHNISCHE GUMMIPRODUKTE — 1.000 €

Quelle: **wdk-Statistik / Destatis**

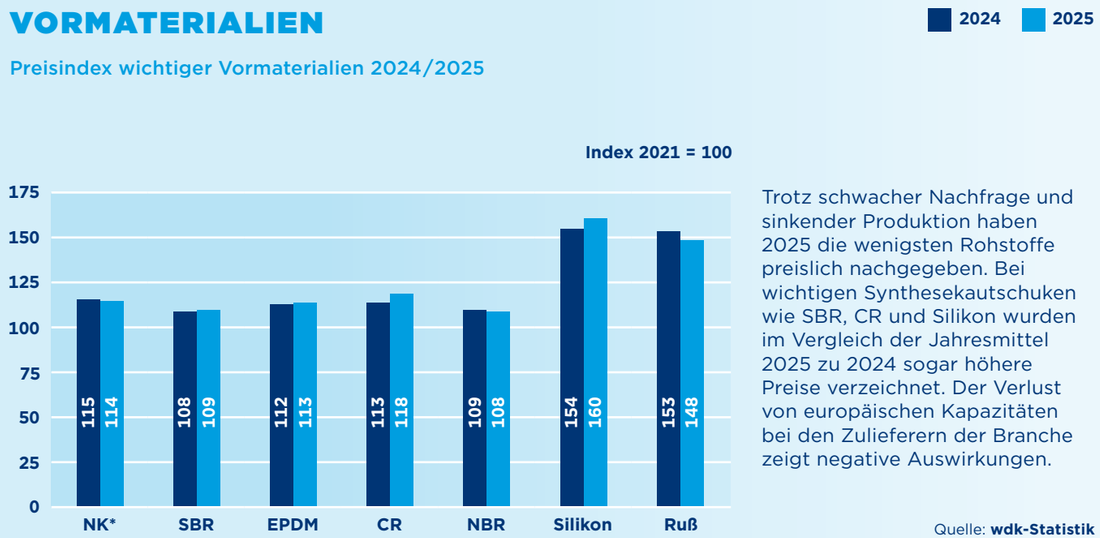
Eines besonderen Augenmerks bedarf die Analyse der Entwicklung der Einfuhren von Gummiprodukten – insbesondere aus China –, weil sich hier nicht nur eine Fortsetzung von Trends zeigt, sondern eine einschneidende Veränderung der bisherigen Gewichtungen. Das betrifft zum einen die Volumina, die im Jahr 2025 deutlicher anstiegen, als es der Trend bislang hätte erwarten lassen. Die Außenhandelsbilanz der deutschen Kautschukindustrie mit China hat sich verkehrt. Importe übertreffen Exporte in Wert und Menge und die Wachstumsdynamiken verlaufen konträr. Die Art und die Qualität der Einfuhrprodukte haben sich ebenfalls signifikant gewandelt. Mehr und mehr höherwertige Komponenten finden sich neben den üblichen Rohmaterialien im Einfuhrportfolio Chinas. Die chinesische Staatswirtschaft reagiert strategisch auf die Standortschwächen in Deutschland. Nachdem vor Jahren zunächst die Einfuhren von Lkw-Reifen forciert wurden, sind es aktuell vor allem Pkw- und Transporter-Reifen sowie automotive Zulieferteile für E-Fahrzeuge.

Grundsätzlich konnte der Export von deutschen Gummiprodukten im Jahr 2025 nicht zulegen – ein Novum für die stark exportorientierte Branche. Weltweit ist die Schere zwischen Kosten und deutscher Qualität so weit aufgegangen, dass die Entscheidungen zur Auftragserteilung immer öfter gegen die deutschen Anbieter ausfallen. Der starke Euro, erratische Zölle und die derzeit grundsätzlich ungünstige Preisstellung von Gummiprodukten aus deutscher Fertigung – insbesondere aufgrund der hohen Overhead-Kosten in Deutschland – sorgten für Rückgänge in der Breite. Im Branchendurchschnitt sanken die Exporte von Gummiprodukten aus Deutschland im Jahr 2025 um 5,5 Prozent.

Wichtigster Absatzmarkt blieb Frankreich vor Polen und auch auf den nachfolgenden „Plätzen“ gab es so gut wie keine Veränderung. Mit den USA und China stehen nur zwei außereuropäische Länder in den Top 10. Im Vorjahresvergleich konnte unter den Top 10 nur der Export in die Schweiz gesteigert werden. Bei den außereuropäischen Ländern gab es leichte Zuwächse mit nennenswerten Volumina nach Indien, Brasilien und Südafrika.

VORMATERIALIEN

Preisindex wichtiger Vormaterialien 2024/2025



Trotz schwacher Nachfrage und sinkender Produktion haben 2025 die wenigsten Rohstoffe preislich nachgegeben. Bei wichtigen Synthesekautschuken wie SBR, CR und Silikon wurden im Vergleich der Jahresmittel 2025 zu 2024 sogar höhere Preise verzeichnet. Der Verlust von europäischen Kapazitäten bei den Zulieferern der Branche zeigt negative Auswirkungen.

Quelle: **wdk-Statistik**

Bei den Einfuhren von Gummiprodukten hat sich China an die Spitze des Länder-Rankings geschoben und sein Einfuhrvolumen im Jahr 2025 um fast 25 Prozent ausgebaut. Der bislang größte Importeur, Polen, folgt mit einigem Abstand, konnte seine Einfuhren aber auch um mehr als 5 Prozent erhöhen. Im weiteren Feld der Importeure haben sich kaum nennenswerte Veränderungen ergeben, vielleicht mit Ausnahme von Zuwächsen aus Vietnam – als Fertigungsstandort chinesischer Hersteller – und Importrückgängen aus den USA. Die Entwicklung der Ein- und Ausfuhren verdeutlicht die chinesische Exportstrategie – dazu mehr ab Seite 31 in diesem Bericht.

Die Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie haben im Jahr 2025 an vielen Stellschrauben gedreht, um ihre Produktivität zu erhöhen. Die Verschlankung von internen Entscheidungsprozessen zur Erhöhung der Handlungsgeschwindigkeit gehörte genauso dazu wie der Einsatz von KI-Tools und ein effizienter Materialeinsatz. Trotz erhöhter Einlagerung als Resilienz-Puffer zur Abfederung von Volatilitäten in den angespannten globalen Lieferketten sank der Rohstoffverbrauch an Kautschuktypen, Füllstoffen und Chemikalien und folgte damit der schwachen Marktentwicklung. Die Rückgänge beim Rohstoffverbrauch umfassten die gesamte Breite der eingesetzten Materialien. Neue ausgeprägte Werkstofftrends waren nicht erkennbar. So pausierte auch die bislang dynamische Expansion bei thermoplastischen Elastomeren TPE.

Die Rohstoffpreisentwicklung bot 2025 keine zusätzlichen Anreize für Bevorratung, da im Jahresverlauf 2025 in der Erwartung überwiegend ein Nachgeben der Preise und real eine Seitwärtsbewegung an der Preisfront der wichtigsten Rohstoffe für die Kautschukverarbeitung zu verzeichnen waren. Bei den Synthesekautschuken lagen die Preisindices im Vergleich des Mittelwerts 2025 zum Jahr 2024 bei den gängigsten Typen SBR, EPDM, NBR, HNBR und Polybutadien nur einen Indexpunkt höher oder niedriger. Verteuerungen verzeichneten in einer Größenordnung kleiner 10 Prozent CR- und Silikon-Kautschuk

KAUTSCHUKVERBRAUCH

Kautschukverbrauch 2025 490.000 Tonnen

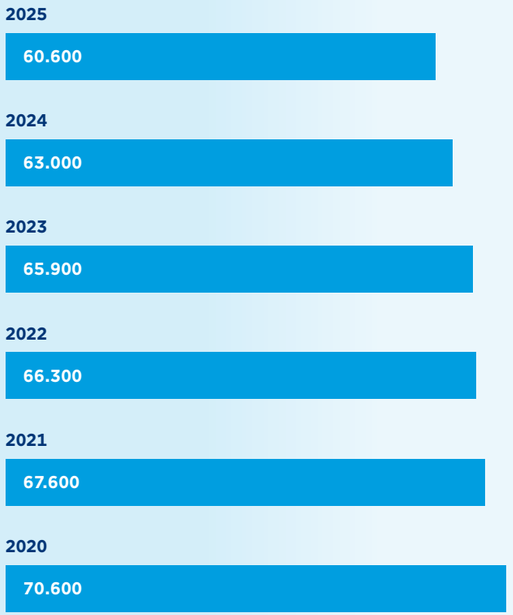
Der Rohstoffverbrauch der deutschen Kautschukindustrie ging 2025 um knapp 6 % zurück – sowohl bei Natur- und Synthesekautschuk als auch bei Füllstoffen und Chemikalien. Er spiegelt die rückläufige Entwicklung bei technischen Gummiprodukten und Reifen wider.

Quelle: **wdk-Statistik**

BESCHÄFTIGTE

Deutsche Kautschukindustrie

Die Beschäftigtenzahl in der deutschen Kautschukindustrie ist 2025 erneut gesunken – um 3,8 % gegenüber dem Vorjahr. Der Rückgang fällt zwar geringer aus als 2024, der langfristige Trend bleibt aber ungebrochen negativ. Insbesondere in den Jahren 2024 und 2025 haben die Unternehmen der Branche ihre Kapazitäten drastisch angepasst.



Quelle: **wdk-Statistik**

sowie Polyisopren. Die Spezialelastomere FKM und AEM gaben um 2 beziehungsweise 6 Prozent im Preis nach. Die Naturkautschuktype TSR notierte gut 1 Prozent niedriger als 2024 und der Füllstoff Ruß gab um 3 Prozent nach.

Die Versorgungslage war im Jahr 2025 nach Jahren mit vielen Friktionen weitgehend stressfrei. Allerdings blieben die Angebotsmärkte eng und die europäischen Kapazitäten wurden verknappt. Da eine marktgerechte Entspannung bei den Einkaufspreisen ausblieb, verharrte der Rohstoffkostenblock für die Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie auf hohem Niveau.

Die schon in den letzten Jahren beobachtete paradoxe Situation auf dem Beschäftigungsmarkt – einerseits zunehmender Beschäftigungsabbau durch die Industriebetriebe in Deutschland, andererseits Mangel an qualifizierten Bewerbern für offene Stellen – spiegelt sich auch in der deutschen Kautschukindustrie. Gerade in den MINT-Fächern ausgebildete Mitarbeitende sind für die deutschen Unternehmen kaum zur rekrutieren. Insofern setzt die Branche auf den Erhalt und die Weiterbildung der eigenen Fach- und Führungskräfte.

Der Qualitätsvorsprung im internationalen Kontext ist das Herzstück der Kautschukverarbeitung in Deutschland. Seit über 100 Jahren machen die den Weltmaßstab bestimmende Forschung und Entwicklung der deutschen Kautschukindustrie die Branche und deren Gummiprodukte wettbewerbsfähig und begehrt. Die deutschen Unternehmen investieren weiterhin intensiv in diesem Bereich – generelle Kosteneinsparungen gingen bislang an diesen Budgets weitgehend vorbei. 2025 wurden über alle Unternehmen betrachtet 5 Prozent des Branchenumsatzes für F&E bereitgestellt. Spezifiziert man das Branchenbudget auf die forschungsintensiven Unternehmen und Produktbereiche, dann fällt die F&E-Quote doppelt so hoch aus. Auffällig war der verstärkte Trend zur Nutzung von Sekundärrohstoffen (Kreislaufwirtschaft), Erweiterungsinvestitionen in Gebäude, Maschinen und Anlagen finden dagegen in Deutschland derzeit kaum statt. Die skizzierten Wettbewerbsbedingungen kanalisieren diese Investitionsbudgets derzeit nahezu ausschließlich ins Ausland.

DIE KAUTSCHUK-INDUSTRIE ANWENDUNGS-BEREICHE

Mobilität

Industrie

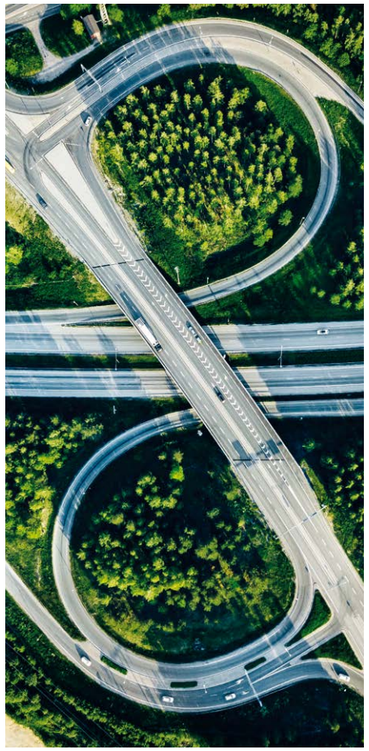
Handel

Gesundheit

Verbraucher

Mobilität

Der Anwendungsbereich Mobilität umfasst Gummiprodukte im automotiven Umfeld sowie für Schienenverkehr, Aviation und Raumfahrt. Im weiter gefassten Sinne gehören auch Fördergurte in diesen Anwendungsbereich. Kunden sind in der Regel Großkonzerne, die ihre Produkte wiederum sowohl gewerblichen als auch privaten Endverbrauchern anbieten. Diese Vielschichtigkeit hat im Jahr 2025 sehr unterschiedliche Geschäftsentwicklungen – sektor- und unternehmensspezifisch – hervorgebracht und auch die Perspektiven beinhalten Chancen und Risiken zugleich.



Die Um- und Absätze der deutschen Automobilzulieferer sind im Jahr 2025 deutlich zurückgegangen. Das beeinflusst in nicht unerheblichem Ausmaß auch die Branche, denn die Geschäfte mit der Automobilindustrie stehen für mehr als 40 Prozent des Gesamtumsatzes. Während das Inlandsgeschäft mit den deutschen OEMs bei der Reifenerstausrüstung noch eine leidlich stabile Tendenz zum Vorjahr ausweisen konnte, gingen die Lieferungen und damit auch die Umsätze bei technischen Gummiprodukten deutlich zurück. Letzteres hat mehrere Gründe: Die bereits schwache Nachfrage seitens der Fahrzeughersteller wurde zusätzlich vielfach aus ausländischen Werken der Automobilzulieferer bedient. Mit 4,15 Millionen in Deutschland produzierten Pkw konnte 2025 zwar das Niveau des Vorjahres um 80.000 Pkw übertroffen werden, im Vergleich zu den ursprünglich für 2025 geplanten Kapazitäten klafft aber eine Lücke von mehr als 1 Million Fahrzeugen. Der Exportmotor als wesentliches Standbein der deutschen Autobauer stottert, weil die Nachfrage nach deutschen Fahrzeugen in den großen Absatzmärkten zurückgeht. Das liegt einerseits an der relativen Verteuerung der deutschen Fahrzeuge durch hohe Kostensteigerungen am Produktionsstandort Deutschland und dem starken Euro, andererseits gibt es aber auch starke Lokalisierungstendenzen in den ausländischen Zielmärkten.

Ein weiterer Grund ist der niedrigere Bedarf an technischen Gummiprodukten bei E-Fahrzeugen. Das liegt zum einen am Komponentenbedarf pro Pkw, zum anderen daran, dass der Hochlauf der Elektromobilität deutlich hinter den Erwartungen zurückbleibt. Die deutsche Automobilindustrie – Hersteller und Zulieferer – besitzt die Kernkompetenz für Verbrenner-Technologien und konnte sich jahrelang durch Qualitätsvorsprünge technologisch vom internationalen Wettbewerb abgrenzen. Und ausgerechnet von dieser Technologie, diesem Alleinstellungsmerkmal verabschiedet sich Deutschland sukzessive als Standort.

Schließlich lässt sich eine Entkoppelung der Absatzentwicklung zwischen Automobilherstellern (+2 Prozent) und Automobilzulieferern aus der Kautschukindustrie (-8 Prozent) feststellen – derzeit insbesondere bei technischen Gummiprodukten. Ursächlich ist die zunehmende Vergabe von Aufträgen an Wettbewerber mit Sitz außerhalb Deutschlands oder der EU. Den Zuschlag bei der Vergabe durch die OEMs erhalten vielfach ausländische Anbieter, oftmals chinesische Wettbewerber. Die deutschen Automobilzulieferer der Branche sind gegenüber den in Teilen staatlich subventionierten chinesischen Anbietern preislich nicht wettbewerbsfähig – ihnen fehlen die für die Zukunft wichtigen Neuaufträge.

Kann sich das Blatt 2026 wenden? Die deutschen Kautschukverarbeiter haben sich an die neuen Rahmenbedingungen angepasst und ihre Unternehmen entsprechend transformiert. Sie haben in Produkte und Prozesse investiert und ihre Kapazitäten justiert. Das skalenbasierte Geschäftsmodell der letzten Jahre wurde verworfen und die Unternehmensstrategie entsprechend ausgerichtet. Die Zukunftsmärkte Indien, Brasilien, Saudi-Arabien, Indonesien, Argentinien, Thailand und Südafrika werden zunehmend erschlossen. Die Unternehmen sind bereit, sich dem internationalen Wettbewerb zu stellen, der sich weiterhin – mit dem prioritären Zielmarkt EU – expansiv entwickelt. Mit Marokko, das ein Freihandelsabkommen mit der EU abgeschlossen hat, entwickelt sich zum Beispiel ein Hotspot chinesischer Zulieferer in der unmittelbaren geographischen Peripherie. Gleiches gilt für Serbien. In Summe könnte man die Frage nach einer Trendumkehr für die Unternehmen dennoch positiv beantworten – für den Produktionsstandort Deutschland muss man allerdings deutlich pessimistischer sein.

Über allem schwebt nunmehr allerdings das Damoklesschwert der unangetasteten lokalen Überkapazitäten der deutschen OEMs sowie der aktuellen Verwerfungen bei Kosten und Lieferketten durch die geopolitisch zugespitzte Weltlage. Beides stellt einen massiven Zugriff auf die Erträge der Unternehmen dar. Die OEMs trauen sich nicht, ihre Fertigungskapazitäten in Deutschland im erforderlichen Umfang zu restrukturieren, um ihre Kosten zu senken. Diese Einsparungen sollen stattdessen die Zulieferer leisten. Zudem bleibt der geopolitisch verursachte Kostenschock erfahrungsgemäß ebenfalls an den Zulieferern hängen. Ein Pain-Sharing ist von Seiten der OEMs nicht vorgesehen. Ergebnis: Den Automobilzulieferern der deutschen Kautschukindustrie könnte die Luft ausgehen. Wie viele disruptive Schocks können die Unternehmen zusätzlich zu denen der zurückliegenden sieben Jahren noch verkraften? Keine.

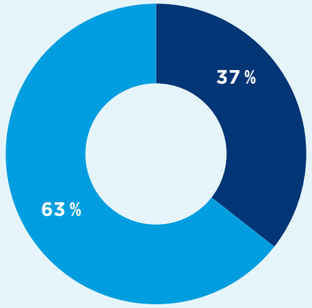
Besser könnte sich die schienengebundene Mobilität entwickeln. Der Bahnausbau in Deutschland fokussiert sich aktuell auf eine radikale Generalsanierung des Hochleistungsnetzes, um die Zuverlässigkeit langfristig zu steigern.

„Wir brauchen eine wirtschaftspolitische Handlungsstärke, die eine deutliche Verbesserung für die Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Industriestandorts bringt.“

BORIS ENGELHARDT
wdk-Hauptgeschäftsführer

UMSATZ

Relation Umsatz
automotive technische Gummiprodukte und Reifen



Reifen | 37%
Technische Gummiprodukte | 63 %

Quelle: **wdk**

Bis 2030 sollen insgesamt 40 hochbelastete Streckenkorridore grundlegend modernisiert werden. Die Ausgaben für den Bahnausbau und die Infrastruktur in Deutschland erreichen Rekordwerte. Der Bundeshaushalt hat im Jahr 2025 rund 22 Milliarden Euro für die Bahninfrastruktur ausgeschüttet. Ein signifikanter Teil hiervon, knapp 9 Milliarden Euro, stammt aus dem Sondervermögen Infrastruktur. Im Jahr 2026 plant die Deutsche Bahn mit Investitionen von über 23 Milliarden Euro in das Schienennetz. Neben Streckenbau und -sanierung fließen bedeutende Investitionssummen auch in Schienenfahrzeuge.

Die Vergabe von Aufträgen in Deutschland und international folgt komplexen Verfahren. Spezialisierte Unternehmen können hier Vorteile generieren. Der Bereich erfordert zudem viele hoch technologisierte Nischenprodukte. Sicherheits- und Nachhaltigkeitsaspekte gehören zu den zwingenden Ausschreibungsbedingungen. Anders als beim Autoverkauf müssen sich die Bahnbetreiber rund um den Globus nicht an preissensiblen Kaufentscheidungen der Endverbraucher und einem brutalen Kampf um Marktanteile vieler internationaler Anbieter orientieren und können Qualitätsaspekte stärker als eine reine Preispolitik in ihren Geschäftsmodellen berücksichtigen.

Die im Schienenverkehr als Zulieferer operierenden Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie haben im Jahr 2025 am hohen Auftragsvolumen partizipiert und werden 2026 von den steigenden Investitionen und den Mehrausgaben des Sondervermögens profitieren. Mit Ihren komplexen und spezialisierten Qualitätsprodukten können sie national und international im Wettbewerb bestehen.

Im Flugzeugbaujahr 2025 verzeichnete der Sektor ein deutliches Wachstum, angeführt von Airbus, das trotz Lieferkettenproblemen rund 793 Verkehrsflugzeuge auslieferte. Die Branche erholte sich mit steigenden Passagierzahlen, für 2026 plant allein Airbus eine Steigerung der Auslieferungen ziviler Flugzeuge auf einem neuen Rekordwert von 870 Maschinen. Damit setzt sich die hohe Produktionsauslastung fort. Der Fokus bei der Konzeption neuer Flugzeuge beziehungsweise bei Face-Lifts lag und liegt auf nachhaltigen Technologien. Die Rahmenbedingungen für Zulieferer aus der deutschen Kautschukindustrie weisen im Flugzeugbau Parallelen zum Schienenverkehr auf und deutsche Anbieter sind ‚im Geschäft'.

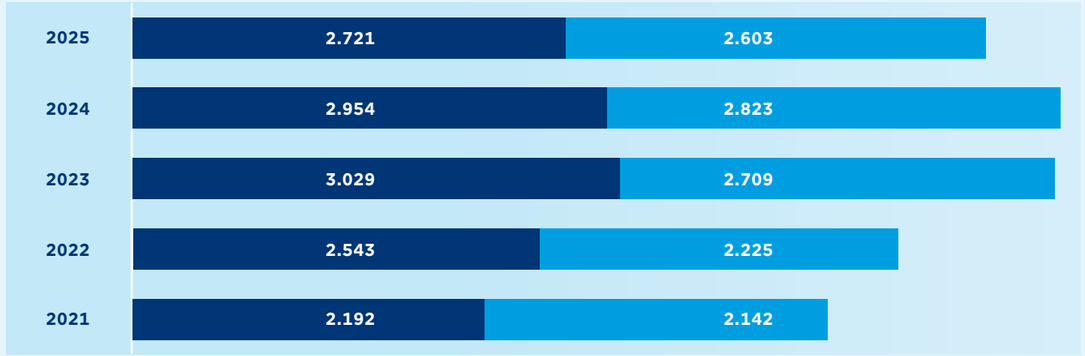
Die deutschen Anbieter von elastomeren Förderbändern sind weltweite Technologieführer. Die branchenspezifischen Trends im Bergbau, national und international, sind expansiv und dynamisch. Investitionen in den Bergbau erleben derzeit eine massive Transformation, getrieben durch die globale Energiewende und den Bedarf an kritischen Rohstoffen. Während fossile Brennstoffe an Bedeutung verlieren, stehen Metalle wie Kupfer, Lithium und Seltene Erden im Zentrum von Milliardenprojekten. Die Nachfrage nach Lithium, Kupfer, Nickel und Graphit steigt rasant an, da sie essenziell für E-Auto-Batterien und erneuerbare Energien sind. Der Critical Raw Materials Act der EU ist darauf ausgelegt, die Abhängigkeit von Importen zu verringern und verstärkt europäische Projekte zu fördern. Eine Renaissance des europäischen Bergbaus ist nicht ausgeschlossen.

Auch wenn sich die Geschäftsentwicklungen in den Bereichen Schienenverkehr, Aviation und Raumfahrt sowie Fördergurte 2025 und 2026 positiv darstellen und steigende Um- und Absätze für technische Gummiprodukte ermöglichen, darf darüber nicht außer Acht gelassen werden, dass eine Diskrepanz zwischen potenziellen und realen Um- und Absätzen besteht, die auf die skizzierten erschwerten wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in Deutschland zurückzuführen ist und die in einer mittelfristigen Trendanalyse dann keineswegs mehr zu einer positiven Situationsbewertung führt. Auch in diese hoch technologisierten und spezialisierten Bereiche drängen internationale Wettbewerber mit deutlichen Vorteilen in der Preisstellung. Ohne Korrekturen der standortbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland und in der EU ist eine Entwicklung wie in der Automobilindustrie nicht von der Hand zu weisen.

POSITION
First Touch Principle
wdk zur EUDR-Verordnung

BRANCHENUMSATZ

(1.000 €) Anwendungsbereich Mobilität



Quelle: **wdk**

Industrie

Technische Gummiprodukte werden in nahezu allen industriellen Anwendungen und Industriezweigen wegen ihrer elastischen Eigenschaften zwingend benötigt. Die Produktvielfalt ist immens und in Deutschland, dem Land mit der größten europäischen Kautschukindustrie, stellen mehr als 100 mittelständische Unternehmen diese systemrelevanten und unersetzlichen Produkte mit großem Know-how und höchstem technischen und qualitativen Sachverstand her.

Die Produkte ‚Made in Germany' setzen weltweit Maßstäbe. Im Jahr 2025 erwirtschafteten die Unternehmen der Branche mehr als 2 Milliarden Euro Umsatz mit technischen Gummiprodukten für alle Industrien und die Bauwirtschaft. Die schwierigen konjunkturellen und wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen führten allerdings auch in diesem Produktsegment zu einem Umsatzrückgang von gut 5 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Technische Gummiprodukte zeichnen sich durch eine einzigartige Kombination aus physikalischen und chemischen Eigenschaften aus, die sie für industrielle Anwendungen unverzichtbar machen. Die zentrale Eigenschaft ist die Gummielastizität, die es den Materialien ermöglicht, nach Verformung sofort wieder in ihre ursprüngliche Form zurückzukehren. Die breite Palette von Kautschuktypen und Kautschukmischungen, natürlich oder synthetisch, kann je nach Kundenspezifikation die verschiedensten Produktanforderungen gewährleisten. Für die nachstehenden physikalischen und chemischen Anforderungen werden Qualitätsprodukte von den Unternehmen der Branche her- und bereitgestellt: Verschleißfestigkeit, Widerstandsfähigkeit gegen mechanische Beanspruchung, Vibrationsdämpfung, Dichtigkeit, Temperaturbeständigkeit, Medienbeständigkeit, Witterungs- und Alterungsbeständigkeit, Lichtbeständigkeit, elektrische Leitfähigkeit, FDA- und Trinkwasser-Konformität.

Die Geschäftsentwicklung im Anwendungsbereich Industrie der deutschen Kautschukbranche weist deutliche Parallelen zu der des gesamten industriellen Mittelstands in Deutschland auf und ist spätestens seit dem Jahr 2024 und bis dato unverändert von rückläufigen Um- und Absätzen und erheblichen unternehmerischen Herausforderungen geprägt. Der industrielle Mittelstand, der zurecht als Rückgrat der deutschen Wirtschaft bezeichnet wird, steht unter massivem Druck. Im dritten Jahr dieser unverändert kriselnden Konjunktur haben die Unternehmen nur noch wenig eigenen Handlungsspielraum in der Steigerung von Produktivität und Geschäftseffizienz. Die eigenen Register am Standort Deutschland sind gezogen und ausgereizt – Beschäftigtenstand, Prozesse, Kapazitäten. Erkennbar ist das an der wachsenden Zahl von Insolvenzen, von der auch die Kautschukindustrie im Jahr 2025 nicht verschont wurde. Eine Handvoll Unternehmen musste „die Segel streichen".

Die wesentlichen Merkmale der aktuellen Geschäftsentwicklung sind Auftragsmangel, Industriekrise und Produktionsrückgang. Die Stimmung in den Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie ist sehr angespannt, da sich keine signifikante Erholung der konjunkturellen Lage abzeichnet und die Politik den Mittelstand vergessen zu haben scheint. Ein Dialog zwischen Politik und mittelständischer Wirtschaft wird seitens der Regierungsvertreter verweigert. Das ist unverantwortlich und unverständlich. Insbesondere die deutsche Kautschukindustrie ist eine repräsentative mittelständische Branche und nur in engem Austausch lassen sich praxistaugliche wirtschaftspolitische Lösungen für die aktuellen Standortprobleme Deutschlands finden.

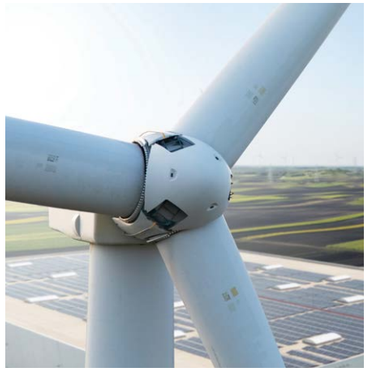
Die Herausforderungen für den industriellen Mittelstand lesen sich über alle Industriebranchen hinweg gleich: Die Energiekosten werden als Hauptbelastungsfaktor genannt. Bürokratische Hürden und langsame Genehmigungsverfahren behindern und verteuern die operative Geschäftstätigkeit der Unternehmen. Die Suche nach qualifizierten Mitarbeitern gestaltet sich schwierig. In Summe resultiert daraus, dass nur noch wenige Unternehmen den Wirtschaftsstandort Deutschland als gut bewerten.

Die größten industriellen Abnehmerbranchen von Gummiprodukten sind der Maschinenbau mit einem Umsatzanteil von rund 35 Prozent aller technischen Gummiprodukte für Industrie und Bau. Weitere knapp 30 Prozent vereinnahmt die Elektroindustrie und ein Viertel der Umsätze werden mit der Bauindustrie beziehungsweise baunahen Branchen erwirtschaftet. Der Rest verteilt sich auf unzählige weitere Anwendungsbereiche.

Der deutsche Maschinen- und Anlagenbau verzeichnete im Jahr 2025 Produktionsrückgänge von etwa 5 Prozent. Hohe Kosten, schwache Nachfrage, Handelskonflikte und strukturelle Standortprobleme führten im dritten schrumpfenden Jahr in Folge zudem zu einem deutlichen Stellenabbau. Die größte Sorge der Branche ist die internationale Wettbewerbsfähigkeit. Die deutsche Elektroindustrie konnte sich im Jahr 2025 dank einer Erholung im Exportgeschäft nach vorherigen Rückgängen stabilisieren und die inländische Produktion auf Vorjahresniveau halten. Bei der Vorstellung der Baukonjunkturzahlen 2025 und der Prognose für 2026 meldete der Zentralverband Deutsches Baugewerbe erstmals wieder Signale für Wachstum und ein besseres Geschäftsklima in der Branche. Nach Jahren rückläufiger Zahlen könnte 2025 die Talsohle erreicht worden sein. Die Entwicklung verläuft allerdings je nach Bausektor unterschiedlich. Der öffentliche Bau im Bereich Infrastruktur

„Wir rufen die Bundesregierung dazu auf, sich stärker auf den industriellen Mittelstand zu konzentrieren, der das Rückgrat der deutschen Wirtschaft bildet."

MICHAEL BERTHEL
wdk-Chefvolkswirt



präsentiert sich als stabiler Wachstumsmotor. Kräftige Investitionen des Bundes in Straßen und Schienen stützen die Auftragsbücher. Im Wohnungsbau zeigen sich erste Signale für eine Trendwende, unterstützt durch stabilere Zinsen, während sich der Wirtschaftsbau volatiler darstellt und sensibler auf die allgemeine konjunkturelle Lage reagiert.

Entsprechend gilt für die Geschäftstätigkeit der Hersteller von technischen Gummiprodukten in Deutschland: Im Jahr 2026 sollte die Krise für beendet erklärt werden. Die ersten Monate des Jahres versprachen eine Realisierung dieser Hoffnung und die Rückkehr auf einen moderaten, aber stabilen angepassten Wachstumspfad in den nächsten Jahren. Die Höchstwerte im In- und Auslandsabsatz der Jahre 2017 und 2018 sind dabei nicht mehr der Maßstab. Der Iran-Krieg hat jetzt Ernüchterung zur Folge. Die kurzfristige Konjunkturentwicklung ist nicht abschätzbar. Es bleibt der Blick auf die mittelfristigen Einflussfaktoren für die Geschäftsentwicklung von technischen Gummiprodukten und auf boomende Industriebranchen wie den Rüstungssektor.

Die mittelständischen Unternehmen der Branche investieren massiv in Forschung und Entwicklung (F&E), um ihre technologische Spitzenposition zu behaupten. Qualifizierte Fachkräfte und ein Fokus auf höchste Produktqualität sind zentrale Stärken. Viele Unternehmen sind hochgradig spezialisiert und erzielen Effizienz, indem sie Nischen besetzen und dort Weltmarktführer sind („Hidden Champions“). Trotz ihrer oft regionalen Verwurzelung diversifizieren mittelständische Unternehmen international. Aufgrund flacher Hierarchien können sie schneller auf Marktveränderungen reagieren als Großkonzerne. Insbesondere die Innovationskraft der Unternehmen der Branche macht Mut, positiv in die Zukunft zu schauen. Die Anforderungen aus den gesellschaftlichen, politischen und industriellen Megatrends Nachhaltigkeit, Ressourceneffizienz, Kreislaufwirtschaft, Biodiversifizierung, Umweltverträglichkeit und vielen mehr erfordern hoch spezialisierte Gummiprodukte, die vor allem auch regulierungskonform sind. In diesen Absatzbereichen spielen sich deutlich weniger Preiskämpfe ab. Große Mengenabsätze sind aber auch nicht an der Tagesordnung.

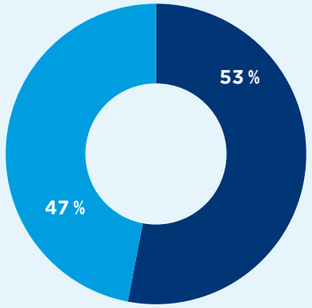
Die deutsche Rüstungsindustrie erlebt durch den Ukraine-Krieg – jetzt auch durch den Iran-Krieg – und gestiegene NATO-Verteidigungsausgaben einen beispiellosen Boom. Angesichts der Bedrohungslage werden die nationalen und europäischen Produktionskapazitäten stark ausgebaut. Branchenexperten erwarten einen langfristigen Aufschwung bis 2030, da viele NATO-Staaten ihre Verteidigungshaushalte erhöhen.

Die Rüstungsindustrie gewinnt eine zunehmende Bedeutung für die deutsche Wirtschaft und Gummiprodukte spielen dabei eine entscheidende Rolle, insbesondere im Bereich der Dichtungs-, Schutz- und Fahrzeugtechnik. Zu den Anwendungen gehören: Spezialdichtungen für Militärfahrzeuge, Luft- und Raumfahrt, Waffenmechanismen, Kettenpolster für Panzer, Schieß- und Splitterschutz oder Gummimunition und Trainingswaffen.

Die Zukunft der Hersteller von spezialisierten Hightech-Produkten aus Gummi ist sicher. Das Geschäftsmodell basiert auf Schnelligkeit, Flexibilität, Passgenauigkeit und Kundenorientierung bei kleinen Stückzahlen. Diese Bestandsgarantie gilt für die Hersteller von technischen Gummiprodukten. Es wird immer eine Nachfrage geben und der Bedarf steigt. Der Fertigungsstandort Deutschland hat einen Fortbestand ebenfalls verdient. Gummiprodukte ‚Made in Germany‘ stehen für den weltweit technisch besten, umweltfreundlichsten, arbeitssichersten, menschenrechtsachtenden und arbeitsplatzsichernden Branchenstandard. Eine internationale Verlagerung würde diese Errungenschaften um Jahre zurückwerfen. Damit der Standort eine Chance hat, ist aber politischer Wille erforderlich. Der Standort braucht internationale Wettbewerbsfähigkeit und außereuropäischen Unternehmen müssen die gleichen Anforderungen bei einem Markteintritt abverlangt werden – und das muss mittels Marktüberwachung auch wirksam überprüft werden. Das ist in den nächsten Jahren entscheidend für die Überlebensfähigkeit der deutschen Kautschukindustrie an einem hochregulierten Standort.

UMSATZ

Relation Umsatz technische Gummiprodukte
Inland und Ausland



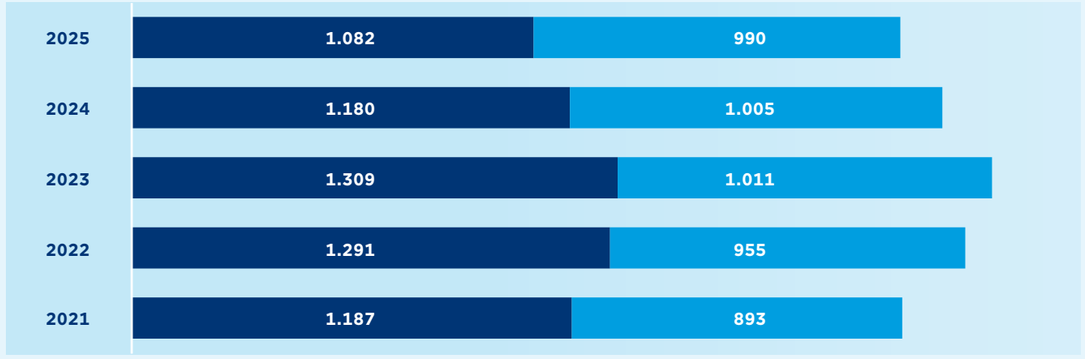
Inland Umsatz | 53 %
Ausland Umsatz | 47 %

Quelle: **wdk**

POSITION
Industry Matters
Wirtschaftspolitische Forderungen des wdk

BRANCHENUMSATZ

(1.000 €) Anwendungsbereich Industrie



Inland **Ausland**

Quelle: **wdk**

Handel

Es gibt viele Gummiprodukte, die über die Handelslandschaft distribuiert werden. Für technische Produkte ist dabei der Technische Handel der maßgebliche Servicepartner. Etwa 5 Prozent des Branchenumsatzes mit technischen Gummiprodukten werden über diesen Vertriebsweg erwirtschaftet. In den Jahren 2024 und 2025 bedeuteten das in einem stagnierenden Marktumfeld rund 300 Millionen Euro Umsatz. Wenn man in der Branche von Handelsgeschäft spricht, dominiert aber eindeutig das Ersatzgeschäft mit Reifen.

Knapp 50 Millionen Reifen wurden im Jahr 2025 von den europäischen Reifenherstellern an den Reifenhandel – an die Vielzahl von Geschäftsausrichtungen und -modellen – geliefert. Die Stückzahlen, die die europäischen Premium-Reifenhersteller an die vielschichtigen Distributionskanäle liefern konnten, lagen im größten Segment der Consumer-Reifen für Pkw und Transporter bei mehr als 47 Millionen Stück und damit knapp 1 Prozent über Vorjahr. Der Umsatz verfehlte mit rund 1,7 Milliarden Euro das Vorjahresniveau allerdings deutlich.

Der Ersatzmarkt für Consumer-Reifen entwickelte sich im Jahr 2025 vor dem Hintergrund eines insgesamt schwachen konjunkturellen Umfelds verhalten. Ausschlaggebend für den Verlauf im Ersatzgeschäft waren mehrere gegenläufige Einflussfaktoren. Die Fahrleistung nahm im Jahresverlauf leicht zu, blieb jedoch weiterhin unter dem Niveau vor der Pandemie. Eine zunehmende Präsenzarbeit führte zu einem moderaten Anstieg des Individualverkehrs, während gleichzeitig hohe Kraftstoffpreise dämpfend wirkten. Der Fahrzeugbestand wuchs mit rund 0,3 Prozent nur geringfügig und damit deutlich unter dem langjährigen Durchschnitt. Gleichzeitig setzte sich die strukturelle Verschiebung innerhalb der Fahrzeugsegmente fort, insbesondere hin zu größeren Fahrzeugen. Die Nachfrage nach Neufahrzeugen blieb insgesamt verhalten.

Der Absatz von Consumer-Reifen im Sell-In (Industrielieferungen) stieg im Jahr 2025 leicht um knapp 1 Prozent, während der Sell-Out (Handel an Endverbraucher) um rund 2 Prozent zurückging. Diese Entwicklung einer rückläufigen Endverbrauchernachfrage bei gleichzeitig steigender Belieferung des Handels führte zu einem Aufbau von Lagerbeständen. Besonders im Segment der Winterreifen zeigte sich eine deutliche Diskrepanz zwischen Sell-In und Sell-Out.

Im Produktmix setzte sich die strukturelle Verschiebung weiter fort. Ganzjahresreifen gewannen mit einem Mengenplus von mehr als 6 Prozent weiter an Bedeutung und stellten im Jahr 2025 das größte Absatzsegment im Sell-Out dar. Die Substitution der saisonalen Bereifung setzte sich damit unvermindert fort. Sommerreifen verzeichneten so einen Rückgang im Sell-Out von rund 3 Prozent. Die Verkäufe von Winterreifen entwickelten sich nicht nur durch die Kannibalisierung durch Ganzjahresreifen stark rückläufig, sondern vor allem durch den Sondereffekt vorgezogener Käufe im Vorjahr. Seit Oktober 2024 gelten nur noch Reifen, die das „Schneeflockensymbol“ als Kennung der Wintertauglichkeit tragen, im gesetzlichen Sinne als Winterreifen – was dazu geführt hat, dass Fahrzeugeigner eigentlich noch brauchbare Reifen mit herkömmlicher M+S-Winterkennung vorzeitig durch Winter- oder Ganzjahresreifen mit Schneeflockensymbol ersetzt haben.

Im Außenhandel verstärkten sich die bestehenden Trends. Die Importe von Consumer-Reifen – insbesondere chinesische Marken aus außereuropäischen Produktionsstandorten – stiegen erneut deutlich an und erreichten ein Rekordniveau. Gleichzeitig ging der deutsche Reifenexport infolge von inländischen Werksschließungen oder -verlagerungen, Handelsbarrieren, nachlassender Wettbewerbsfähigkeit und eines starken Euro weiter zurück und erreichte einen Tiefststand.

Die Absatzentwicklung im Segment der Lkw-Reifen verlief im Jahr 2025 insgesamt positiv. Mit gut 2,5 Millionen Einheiten lag das Sell-Out-Volumen um 2,4 Prozent über dem Vorjahr und damit über den Erwartungen. Das Wachstum wurde ausschließlich durch Neureifen getragen, deren Absatz um fast 4 Prozent zunahm. Demgegenüber setzte sich der rückläufige Trend bei runderneuerten Reifen fort, sodass sich die strukturelle Verschiebung im Produktmix weiter verstärkte. Der Nutzfahrzeugbestand wächst weiterhin nur geringfügig. Die Neuzulassungen von Lkw sind im Jahr 2025 um 14 Prozent zurückgegangen – für den Ersatzbedarf bedeutete das einen positiven Impuls.

Im letzten Quartal 2025 kam es durch das öffentliche Förderprogramm „Umwelt und Sicherheit“ zu deutlichen Nachholeffekten im Sell-Out. Die wdk-Sell-Out-Statistik Lkw-Reifen weist ein exorbitant starkes Schlussquartal 2025 aus, dass die im Jahresverlauf kumulierten Absatzrückgänge mehr als kompensieren konnte. Der Handel hat die Förderung genutzt, Reifen auch über den Bedarf hinaus zu bestellen. Der Sell-In der europäischen Reifenhersteller konnte nicht mit einer vergleichbaren Dynamik folgen. Ursächlich dürften neben zunehmenden Einfuhren aus Asien auch verzögerte Lieferungen sein.

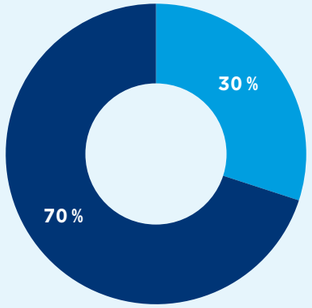
Wie sind die Aussichten für das Jahr 2026? Die konjunkturellen Aussichten bleiben grundsätzlich verhalten. Gleichzeitig führen zunehmende geopolitische Spannungen zu steigenden Unsicherheiten und einem erhöhten Kostendruck, insbesondere im Energiebereich. Dies dürfte die Kaufkraft der Konsumenten belasten und sich negativ auf die Fahrleistung auswirken.

„Wir brauchen ein Level Playing Field für unsere Produkte. Das Hohelied auf eine global freie Marktwirtschaft passt nicht zur derzeitigen Realität.“

STEPHAN RAU
wdk-Technischer Geschäftsführer

REIFENABSATZ

Relation Reifenabsatz Erstausrüstung und Ersatzbedarf



Ersatzbedarf | 70%
Erstausrüstung | 30%

Quelle: **wdk**

Positiv wirken Impulse aus dem Fahrzeugmarkt. Die Pkw-Neuzulassungen dürften im Jahresverlauf wieder ansteigen und damit vor allem die Nachfrage nach Winter- und Ganzjahresreifen stützen. Auch staatliche Fördermaßnahmen für Elektrofahrzeuge könnten die Neuzulassungen zusätzlich beleben. Darüber hinaus ist davon auszugehen, dass witterungsbedingte Effekte eine Rolle spielen. Der strenge Winter zum Jahresanfang 2026 mit einer hohen Anzahl an Schneedeckentagen dürfte die Nachfrage nach wintertauglichen Reifen in der Saison 2026/2027 beleben. Strukturell bleibt der Markt allerdings weiterhin durch die zunehmende Verbreitung von Ganzjahresreifen geprägt. Diese substituieren klassische saisonale Reifen und wirken dämpfend auf das Gesamtmarktvolumen.

Insgesamt ist davon auszugehen, dass der Sell-In im Jahr 2026 unter dem Niveau des Vorjahres bleibt. Erhöhte Lagerbestände im Handel sowie anhaltend steigende Importvolumina schmälern die Industrielieferungen. Der Sell-Out hingegen könnte sich stabil bis leicht positiv entwickeln und über dem Vorjahresniveau liegen, getragen durch Impulse im Segment der Ganzjahres- und Winterreifen.

Diese Entwicklung des Ersatzmarktes für Consumer-Reifen steht und fällt mit den aktuellen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, dem Mobilitätsverhalten sowie – in diesem Jahr – den Energiepreisen. Die Fahrleistung wird 2026 den Trend im Ersatzbedarf bestimmen. Für das Jahr 2026 zeichnet sich hier ein anspruchsvolles Umfeld ab: Steigende Spritpreise infolge geopolitischer Entwicklungen erhöhen die Kosten im Individualverkehr und Transportsektor und dürften negativ auf die Fahrleistung der Endverbraucher sowie die Investitionsbereitschaft der Flottenbetreiber wirken.

Der Technische Handel verzeichnete im Jahr 2025 den zweiten Umsatzrückgang in Folge. 2024 waren die Umsätze um fast 5 Prozent gesunken, 2025 auf diesem niedrigen Niveau nochmals um 1 Prozent. Die Händler begründeten den negativen Geschäftsverlauf hauptsächlich mit der angespannten Marktsituation ihrer Hauptabnehmergruppen, zu denen der Maschinenbau, der Fahrzeugbau, die Chemie- und die Lebensmittelindustrie zählen. Die schwierige Geschäftssituation betraf sowohl das Inlands- als auch das Exportgeschäft.

Die Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie, die den Technischen Handel mit Produkten aus den Bereichen Antriebs-, Armaturen-, Dichtungs-, Fluid-, Kleb- und Schlauchtechnik sowie persönliche Schutzausrüstungen beliefern, zeigten sich trotz der anhaltenden schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen mit dem Ergebnis des Jahres 2025 zufrieden.

Das Jahr 2026 wird nicht nur wegen der aktuell zugespitzten geopolitischen Lage herausfordernd. Preis sowie Lieferprozesse rücken stärker in den Fokus, was das Spannungsfeld zwischen Importware und Gummiprodukten aus lokaler Fertigung erhöht. Gleichzeitig nimmt die Dominanz sehr großer Technischer Händler zu und erhöht ebenfalls den Wettbewerbsdruck.

Die deutschen Anbieter von Gummiprodukten müssen Geschwindigkeit, Effizienz und Digitalisierungsgrad erhöhen, um im Wettbewerb bestehen zu können. Zudem bleiben persönliche Kontakte, Serviceorientierung und die Besetzung von Nischen entscheidende Differenzierungsfaktoren. Chancen bietet auch die regulatorische Komplexität in der EU – wenn die Marktüberwachung von Importen intensiviert und konsequent durchgeführt wird. Für die Branchenunternehmen, die diesen „Hürdenlauf“ meistern, sind im immer noch überwiegend mittelständisch geprägten Technischen Handel zufriedenstellende Erträge im Jahr 2026 und darüber hinaus möglich.

POSITION
Entbürokratisierung
wdk zur Omnibus-Initiative der EU-Kommission

MARKTENTWICKLUNG

Reifen Ersatzgeschäft | Handel an Verbraucher (Mio. Stück)

	2021	2022	2023	2024	2025
Consumer gesamt (Pkw, 4x4, Llkw)	**43,6**	**41,6**	**42,0**	**45,0**	**44,1**
– All Season	12,2	12,5	13,9	16,2	17,0
– M + S	17,9	16,2	16,1	17,1	15,8
– Sommer	13,5	12,9	12,0	11,7	11,3
Pkw und 4x4	**39,8**	**37,7**	**38,1**	**40,9**	**40,2**
– All Season	10,8	11,0	12,3	14,3	15,2
– M + S	16,3	14,6	14,6	15,6	14,4
– Sommer	12,7	12,1	11,2	11,0	10,6
Llkw	**3,8**	**3,9**	**3,9**	**4,1**	**3,9**
– All Season	1,4	1,5	1,6	1,8	1,8
– M + S	1,6	1,6	1,6	1,6	1,4
– Sommer	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7
Lkw gesamt (neu & runderneuert)	**2,8**	**2,8**	**2,4**	**2,5**	**2,5**
– neu	2,0	2,0	1,7	1,8	1,9
– runderneuert	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6

Quelle: **BRV**

Gesundheit

Der Markt für Gummiprodukte im Gesundheitssektor ist ein dynamisch wachsender Bereich, der stark von Innovationen in der Medizintechnik, erhöhten Hygieneanforderungen und der Nachfrage nach spezialisierten Materialien geprägt ist. Der globale Markt für medizinische Gummiteile wurde 2024 auf rund 4,5 Milliarden Euro geschätzt und soll bis 2034 auf knapp 9 Milliarden Euro wachsen.

Die deutschen Hersteller sind besonders im Bereich von hochspezialisierten und komplexen Gummiformteilen präsent und verbuchen einen Marktanteil zwischen 10 und 15 Prozent dieses im Jahr 2025 etwa 1 Milliarde Euro Umsatz schweren Marktsegments. Die prominentesten Produkte im Gesundheitssektor sind sicherlich Kondome und Babyschnuller, besondere mediale und öffentliche Aufmerksamkeit bekamen medizinische Gummiprodukte – vor allem Masken und Handschuhe – während der Corona-Pandemie.

In der Medizin werden Gummiprodukte aufgrund ihrer Elastizität, Biokompatibilität und Sterilisierbarkeit in fast allen Bereichen eingesetzt. Sie reichen von einfachen Einmalartikeln wie Handschuhen bis hin zu komplexen Komponenten in der Gerätetechnik. Je nach Anwendungszweck und Körperkontakt kommen unterschiedliche Elastomere zum Einsatz. Medizinisches Silikon zeichnet sich durch extreme Reinheit aus. Es enthält keine Weichmacher, ist hypoallergen, chemisch stabil und wird oft für Langzeitanwendungen wie Katheter oder Implantate genutzt. Naturkautschuk-Latex bietet eine unübertroffene Elastizität und Reißfestigkeit. Materialien wie Nitril, EPDM oder Fluorkautschuk (FKM) werden verwendet, wenn eine hohe Beständigkeit gegen Chemikalien oder Desinfektionsmittel erforderlich ist.

Latexhaltige Produkte sind im Alltag allgegenwärtig. Man unterscheidet dabei meist zwischen medizinischen Anwendungen und Alltagsgegenständen. Die Palette von Gummiprodukten auf Latexbasis in diesem Absatzmarkt umfasst Einmalhandschuhe, Katheter, Gummistopfen, Beatmungsbeutel, Kondome, Baby-Flaschensauger, Schnuller und Latexschaummatratzen. Eingesetzt wird überwiegend Naturkautschuk, es bestehen aber auch synthetische Alternativen wie Nitril, Vinyl oder Silikon. Letztere sind hautschonender und insbesondere für Allergiker besser verträglich. Standardprodukte – vor allem Handschuhe – werden vielfach in den Anbauländern von Naturkautschuk hergestellt und exportiert. Rund 65 Prozent des Weltmarktes für Gummihandschuhe stammen aus Malaysia. Höhere Ansprüche an Material, Produktsicherheit, Schadstofffreiheit, Regulierungskonformität, Ergonomie, Geruchs- und Geschmacksneutralität sind dagegen eine Domäne der deutschen Hersteller. Produkte in diesem Bereich müssen strengste Qualitäts- und Sicherheitsstandards erfüllen. Die Materialien dürfen keine giftigen Reaktionen im Körper auslösen. Häufig wird eine Konformität nach anspruchsvollen nationalen und internationalen Standards gefordert, besonders bei Kontakt mit Medikamenten oder Körpergewebe.

In der Orthopädietechnik spielen Gummiprodukte eine zentrale Rolle für die Stabilität, Dämpfung und den Tragekomfort von Hilfsmitteln. Dabei kommen verschiedene Elastomer-Arten zum Einsatz, die jeweils spezifische mechanische Anforderungen erfüllen. Gummimaterialien werden vor allem in folgenden Bereichen genutzt: Bandagen und Orthesen, Druckpolster aus Silikonelastomeren, die Gelenke stabilisieren und Schläge dämpfen, sowie Gurtbänder. Elastische Gummibänder werden für die Herstellung von Stützgürteln und zur Fixierung verwendet. Neopren-Braces bieten Wärme und Kompression bei Sportverletzungen und orthopädische Einlagen aus Moosgummi oder Schaumgummi entlasten den Fuß. Gummisohlen und Absätze sorgen für Rutschfestigkeit und Stoßabsorption. Der demografische Wandel in Deutschland – die Alterung der Bevölkerung – hat spürbare Auswirkungen auf die Produktnachfrage.

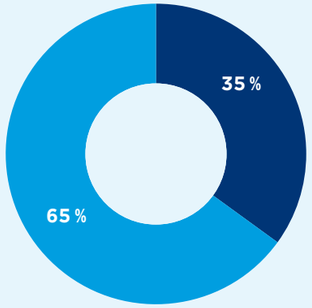
Hygienische Gummiprodukte sind speziell entwickelte Elastomerartikel, die hohen Anforderungen an Sauberkeit, Sterilität und Beständigkeit gegen Reinigungsmittel entsprechen. Sie finden vor allem in der Lebensmittelindustrie, Medizintechnik und Pharmazie Anwendung. Bei der Lebensmittelproduktion werden Schläuche, Dichtungen, Manschetten und Fördergurte eingesetzt. In der Medizintechnik und Pharmazie kommen biokompatible Silikon- und Elastomerteile zum Einsatz, die für direkten Körperkontakt geeignet sind und häufig sterilisiert werden müssen. Dazu zählen Formteile, Dichtungen und spezielle Schutzkleidung – Gummihandschuhe, die oft durch Vulkanisation widerstandsfähig gemacht werden, sind ein klassisches hygienisches Gummiprodukt. Wichtig ist die Einhaltung von Standards wie FDA (Food and Drug Administration) oder EG 1935/2004 für den Kontakt mit Lebensmitteln. Diese Produkte müssen flexibel, wasserabweisend, chemikalienbeständig und alterungsbeständig sein, um Keimbildung zu vermeiden. Den Pflichtenheften der Kunden umfassend zu entsprechen, ist alles andere als trivial. Die deutschen Anbieter können die Anforderungen dank ihrer Innovationskraft und ihres hohen Material-, Produkt- und Prozess-Know-hows erfüllen, sind aber zwingend auf eine umfängliche deutsche und europäische staatliche Marktüberwachung angewiesen, um für ihre Produkte auch Kunden zu finden. Denen werden auch ausländische Produkte als konform und deutlich preisgünstiger angeboten – unbelastet von Zweifeln ist das nicht.

„Das Problem ist, dass der Bürokratieberg bislang nicht entschlossen genug abgebaut wird, sondern durch neue Belastungen noch größer wird. Gerade europäisches Recht spielt hier eine unrühmliche Rolle.“

VOLKER KRINGS
wdk-Chefchemiker

EXPORT

Relation
Export zu Binnenmarkt
Kondome



Binnenmarkt Kondome | 35 %
Export Kondome | 65 %

Quelle: **Destatis**

Gummiprodukte, die in Kontakt mit Trinkwasser kommen, müssen strenge hygienische Anforderungen erfüllen, um sicherzustellen, dass keine schädlichen Stoffe ins Wasser abgegeben werden und kein übermäßiges Bakterienwachstum gefördert wird. Bestimmte Elastomere eignen sich besonders gut für Dichtungen, Schläuche oder Membranen in der Trinkwasserinstallation, wobei EPDM das am häufigsten verwendete Material ist. So weit, so gut. Mit Blick auf den bürokratischen Regulierungsberg wird es im Folgenden komplex und schon ein wenig abstrus.

Beginnend mit der Herstellung von Produkten entsprechend der KTW-Elastomerleitlinie vor mehr als 30 Jahren wurden die behördlichen Anforderungen immer höher und, auch auf Grund von Wissenserweiterung zu den verwendeten Rohstoffen, immer umfangreicher. Dies führte zu KTW-Bewertungsgrundlagen für Kunststoffe, organische Beschichtungen und letztendlich auch für Elastomere und TPE. Nur für Silikonwerkstoffe gilt immer noch eine KTW-Empfehlung. Die Übergangsempfehlung ist noch keine Bewertungsgrundlage im Sinne der Trinkwasserverordnung (TrinkwV). Daher ist diese rechtlich nicht verbindlich. Sie stellt den derzeitigen Stand von Wissenschaft und Technik hinsichtlich der trinkwasserhygienischen Anforderungen an Silikone im Kontakt mit Trinkwasser dar. Zudem gibt es in allen europäischen Ländern eigenständige Vorgaben für Trinkwasser-Kontaktmaterialien.

Zur Harmonisierung wurden Gespräche in den EU-Mitgliedsstaaten und in Brüssel bei der EU-Kommission mit dem Ziel geführt, aus der existierenden Trinkwasser-Richtlinie eine Trinkwasser-Verordnung zu erstellen. Leider war dies nicht möglich, weil drei Generaldirektionen für dieses Gesetz Verantwortung tragen. So kam es dann im Dezember 2020 nur zur Richtlinie, die in nationales Recht überführt werden musste – zur deutschen Trinkwasser-Verordnung vom Juni 2023.

Die Unternehmen müssen sich nun statt mit der 36-seitigen Elastomerleitlinie mit 518 Seiten europäischer Rechtsakte beschäftigen, die wiederum zu ihrer Erklärung und möglichen Anwendung mehrere 100 Seiten an Leitlinien und Vorgaben für Anträge und Anwendung umfassen. Weiterer Zuwachs an Vorgaben und Erläuterungen ist zu erwarten. Also hat sich die nationale Regelung noch vor Inkrafttreten am 31. Dezember 2026 zu einem Bürokratiedschungel entwickelt – und dazu noch von der Zielsetzung „Harmonisierung“ entfernt.

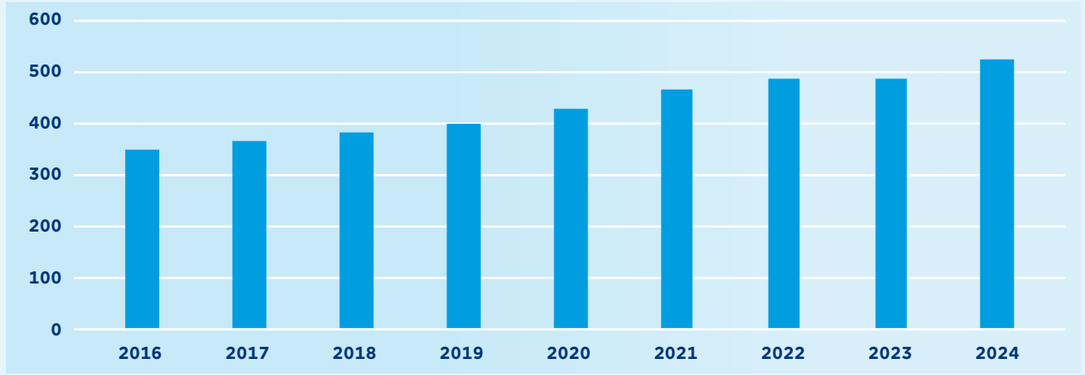
Konterkariert wird das Ziel der Stärkung des europäischen industriellen Mittelstands: Schon jetzt existiert eine Wettbewerbsverzerrung durch die Benachteiligung europäischer Produzenten, die sich mit großem Engagement an die Umsetzung der Vorgaben machen, aber am Markt mit Produkten konkurrieren, die nicht in Europa geprüft wurden. Eine funktionierende Marktüberwachung, die dem entgegenwirkt, ist derzeit nicht in Sicht. Dies hat schon dazu geführt, dass sich deutsche Marktteilnehmer aus diesem Markt zurückziehen. Sobald die Re-Evaluierungen der Chemikalien beginnen, ist auch damit zu rechnen, dass sich die Motivation der Chemieunternehmen, eine erneute Stoffbewertung durchzuführen – bei großem Aufwand und kleinen Absatzmengen –, in Grenzen halten wird. Im Trinkwasserbereich erweist sich die Vielzahl von nationalen und nicht harmonisierten europäischen Vorschriften als bürokratisches Monster und „Schuss nach hinten“ für die heimischen Anbieter.

POSITION
Trinkwasser-Kontaktmaterialien
wdk zur Prüfung von Elastomerprodukten

Der Markt für Gummiprodukte im Gesundheitssektor dürfte in den nächsten Jahren durch die Kombination aus hoher Nachfrage nach Einwegartikeln und Notwendigkeit spezialisierter, hochwertiger Gummikomponenten für moderne medizinische Geräte ein signifikantes Wachstum verzeichnen. Dadurch bietet dieses Anwendungsgebiet also ein enormes Geschäfts- und Entwicklungspotenzial für innovative und qualitativ anspruchsvolle Gummiprodukte „Made in Germany“. Die deutsche und europäische Wirtschafts- und Chemikalienpolitik muss aber aufpassen, dass sie den Weg für die eigenen – technologisch prädestinierten – Hersteller durch bürokratische Hürden und unzureichende Marktüberwachung nicht verbaut.

GESUNDHEITSAUSGABEN

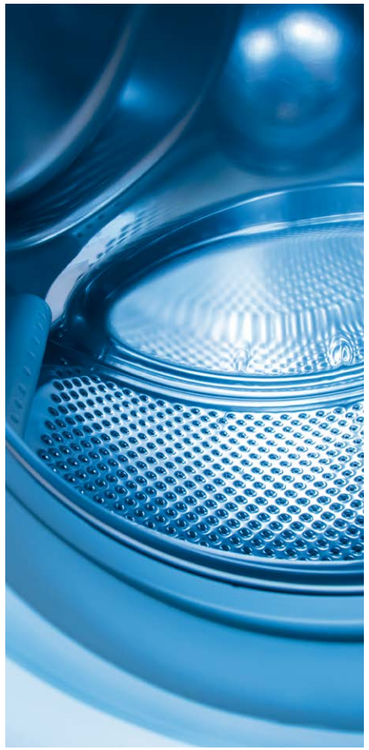
Deutschland in Mrd. €



Quelle: **Statistisches Bundesamt (Destatis)**

Verbraucher

Das klassische Kerngeschäft der deutschen Kautschukindustrie ist die Zulieferung von elastomeren Bauteilen und Komponenten im industriellen Verbund und in internationaler Arbeitsteilung für alle Zweige des Verarbeitenden Gewerbes inklusive Bauwirtschaft und Bergbau. Nur wenige sehr spezialisierte und qualitativ anspruchsvolle Gummiprodukte deutscher Unternehmen gehen unmittelbar an den Endverbraucher – in den Bereichen Gesundheit, Hygiene, Arbeitsschutz, Sport und Haushalt.



Das Gros der Endverbraucherprodukte aus Gummi ist Importware aus Südostasien oder China. Insofern umfasst der Umsatz deutscher Anbieter kaum 1 Prozent des gesamten Volumens der Branche. Neue Unternehmen und Geschäftsmodelle bedienen aber in den letzten Jahren sehr wohl den Endverbrauchermarkt – Gummiprodukte aus Sekundärrohstoffen oder thermoplastische Elastomere. Granuliertes Altgummi sowie TPE-Mischungen als Werkstoff, der die elastischen Eigenschaften von Gummi mit der einfachen Verarbeitbarkeit von Kunststoffen verbindet, stellen das Ausgangsmaterial für die Herstellung von Sportböden, Gartendekorationen, Haushaltsartikeln oder anderen Konsumartikeln. Die Produktpalette erweitert sich kontinuierlich und die beiden Geschäftsfelder haben ein dynamisches Expansionspotenzial.

Der weltweite TPE-Markt wurde im Jahr 2025 auf knapp 22 Milliarden Euro geschätzt und soll bis 2035 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 6,5 Prozent ein Volumen von etwa 41 Milliarden Euro erreichen. In Europa soll der TPE-Markt voraussichtlich von derzeit etwas mehr als 6 Milliarden Euro auf 11,4 Milliarden Euro bis 2035 wachsen und eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (CAGR) von 7,4 Prozent verzeichnen. Es wird erwartet, dass Deutschland seine derzeitige Führungsposition mit einem Marktanteil von 31,5 Prozent in den nächsten Jahren behaupten wird. Viele TPE-Applikationen stehen in Konkurrenz oder in Ergänzung zu den industriellen technischen Gummiprodukten im Fahrzeugbau, in non-automotiven Wirtschaftszweigen sowie im Baugewerbe und im Bergbau. Rund ein Viertel der TPE-Produkte fallen aber eben auch in das Segment Endverbraucher.

TPE-Rezepturen können maßgeschneidert werden. Demzufolge ist die Bandbreite der Endanwendungen enorm groß. Sie reicht von großen Fördergurten, wo spezielle TPE-Formulierungen mit besonderen Abrieb-Eigenschaften zum Einsatz kommen, bis hin zu winzigen Dosierhilfen bei Lebensmittelverpackungen, wo TPE mit ihrer guten Haftung dem Anforderungsprofil hervorragend entsprechen. TPE punkten darüber hinaus mit ihrer leichten Verarbeitbarkeit und guten Einfärbbarkeit, die sie für Soft-Touch-Anwendungen prädestinieren. In Risikoanwendungen wie dem Spielzeug-, Lebensmittel- und Medizintechnikbereich finden sie wachsende Verwendung. Hier sind zum Beispiel Deckeldichtungen oder auch medizinische Schläuche und Katheter zu nennen.

Stetig und stark wachsende Nachfrage finden TPE in den letzten Jahren im Schuhbereich (insbesondere Sportschuhe). Hier sind es ihre niedrige Dichte sowie ihre außerordentlichen Dämpfungseigenschaften, die sie zum Werkstoff der Wahl für Schuhsohlen machen. Hinzu kommt, dass durch die Entwicklung innovativer Schäume TPEs insbesondere in der Produktion von Laufschuhen zu technologischen Quantensprüngen führten. Zahlreiche Weltrekorde, u.a. bei Marathons, gehen auf das Konto von TPE-basierten Laufschuhen.

In Nischensegmenten wie dem Additive-Manufacturing-Markt gewinnen TPE stetig größere Marktanteile, da sie die Möglichkeit bieten, weiche und flexible Produkte zu drucken, die individuell angepasst werden können. Eine Eigenschaft, die beispielsweise bei der Herstellung von orthopädischen Produkten wie Prothesen oder Griffen von Gehhilfen ausschlaggebend ist.

Aufgrund ihrer problemlosen Rezyklierbarkeit, auch in Mehrkomponentenverbunden, haben TPE auch künftig ein hohes Wachstumspotenzial. Positiv dürfte auch die zunehmende Verbreitung biobasierter TPE auf die Marktdynamik wirken. Aber wie in allen Anwendungsbereichen elastomerer Bauteile belasten aktuell die geopolitische Weltlage und generell die schwierigen Standortbedingungen in Deutschland beziehungsweise in der EU die Geschäftsentwicklungen der deutschen Hersteller von TPE-Produkten.

Das stoffliche Recycling von Altreifen zu Reifengranulat hat in den letzten Jahrzehnten in Deutschland stark an Bedeutung gewonnen. Hintergrund ist, dass jedes Jahr große Mengen ausgedienter Reifen anfallen – allein in Deutschland rund 600.000 Tonnen. Anstatt diese lediglich zu verbrennen oder zu entsorgen, können sie mechanisch zerkleinert und in ihre Bestandteile wie Stahl, Textilfasern und vor allem Gummi aufgetrennt werden. Aus dem gewonnenen Gummigranulat und Gummimehl entstehen anschließend zahlreiche neue Produkte für unterschiedliche Anwendungsbereiche. Dieser Ansatz der stofflichen Verwertung steht im Zentrum der Kreislaufwirtschaft.

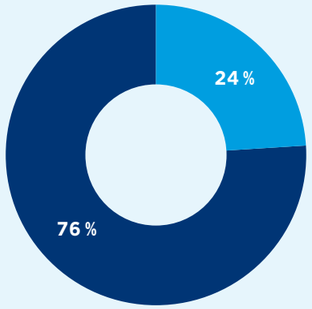
Für Verbraucherinnen und Verbraucher ergeben sich aus dieser Form des Recyclings mehrere konkrete Vorteile. Ein zentraler Aspekt ist die hohe Qualität und Langlebigkeit der daraus hergestellten Produkte. Gummigranulat aus recycelten Reifen wird beispielsweise für Fallschutzböden auf Spielplätzen, Sportbeläge, Kunstrasen, Antirutschmatten oder Schallschutzlösungen eingesetzt, aber auch im Bereich des Tierwohls als Stallmatten oder als Dämpfung

„Bisher sieht die für unsere Unternehmen existenzielle Stromkostenentlastung so aus: zu wenig, zu kompliziert, zu bürokratisch.“

DR. CHRISTOPH SOKOLOWSKI
Leiter wdk-Hauptstadtbüro

UMSÄTZE

Relation Handelsumsätze
Technische Gummiprodukte und Reifen



Reifen | 76 %

Technische Gummiprodukte | 24 %

Quelle: **wdk**

für Laufwege. Diese Produkte zeichnen sich durch Robustheit, Witterungsbeständigkeit und eine lange Nutzungsdauer aus, was sie im Alltag besonders praktisch und wartungsarm macht. Gleichzeitig kann das Material in sehr unterschiedlichen Bereichen verwendet werden – von Bau und Infrastruktur über Sportanlagen bis hin zu Produkten für Haus, Garten und Landwirtschaft.

Ein weiterer Vorteil für Verbraucher liegt im Umwelt- und Klimaschutz. Wird ein Altreifen stofflich verwertet, bleibt sein Material im Wirtschaftskreislauf erhalten und muss nicht durch neue Rohstoffe ersetzt werden. Dadurch werden natürliche Ressourcen geschont und der Einsatz von fossilen Rohstoffen stark vermindert. Zudem entstehen bei der Herstellung von Recyclingprodukten geringere CO_2-Emissionen als bei der Produktion aus neuen Rohstoffen. Gleichzeitig werden durch Recycling auch potenziell schädliche Emissionen vermieden, die bei einer Verbrennung entstehen könnten.

Darüber hinaus stärkt die stoffliche Verwertung auch regionale Wirtschaftskreisläufe. Viele Recyclingprodukte werden lokal oder national hergestellt, wodurch Transportwege verkürzt und Arbeitsplätze in der Recycling- und Verarbeitungsindustrie gesichert werden. Für Verbraucher kann dies eine bessere Verfügbarkeit nachhaltiger Produkte „Made in Germany“ bedeuten, die unter hohen Umwelt- und Qualitätsstandards produziert werden.

Trotz dieser wünschenswerten Eigenschaften bestehen derzeit noch einige Hindernisse für eine breitere Nutzung von Reifengranulat. Ein wesentliches Problem liegt im begrenzten Bewusstsein vieler Verbraucher für die Vorteile von Recyclingprodukten. Obwohl Reifengranulat qualitativ hochwertige Anwendungen ermöglicht, ist vielen Menschen nicht bekannt, dass beispielsweise Spielplatzbeläge oder Sportböden aus recycelten Reifen bestehen können. Initiativen wie NEW LIFE und AZuR verfolgen deshalb das Ziel, die Öffentlichkeit stärker über die Chancen der stofflichen Verwertung zu informieren und die Nachfrage nach entsprechenden Produkten zu erhöhen.

Ein weiteres Hindernis ist, dass stoffliches Recycling technisch anspruchsvoll und kostenintensiv ist. Die Aufbereitung der Reifen erfordert mehrere Prozessschritte, etwa Zerkleinerung, Trennung von Stahl und Textilfasern sowie unterschiedliche Mahlverfahren. Gleichzeitig konkurriert die stoffliche Verwertung teilweise mit der thermischen Nutzung, bei der Altreifen als Brennstoff eingesetzt werden, was in manchen Fällen wirtschaftlich günstiger sein kann.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass das stoffliche Recycling von Reifengranulat sowohl ökologische als auch praktische Vorteile bietet. Verbraucher profitieren von langlebigen und vielseitigen Produkten, während gleichzeitig Ressourcen geschont und CO_2-Emissionen reduziert werden.

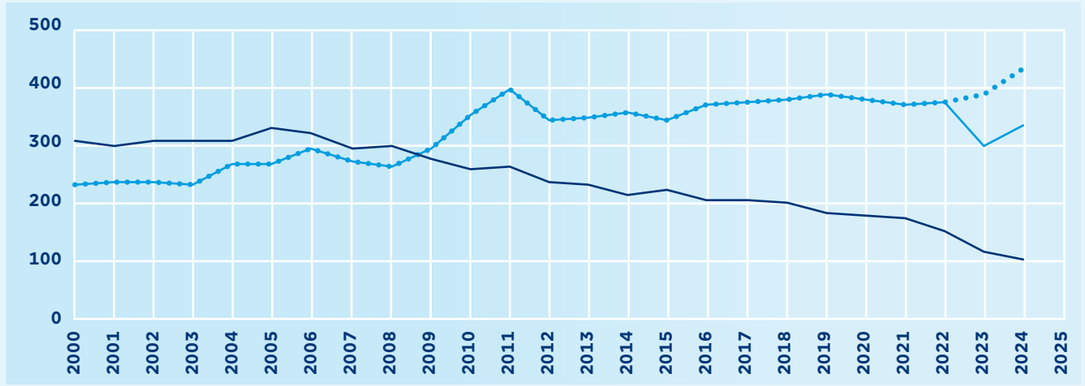
Damit dieses Potenzial jedoch vollständig genutzt werden kann, sind neben technischen Weiterentwicklungen vor allem eine stärkere öffentliche Wahrnehmung und eine wachsende Nachfrage nach Recyclingprodukten entscheidend. Hier ist auch eine klare positive Positionierung der Regulierer notwendig, denn die aktuellen Regularien betrachten nur die mögliche Gefahr, die von Produkten aus granulierten Reifen ausgeht, nicht aber das Risiko. Nur was aus den Produkten herauskommt, kann für Mensch und Natur problematisch sein. Eine reine Fokussierung auf Inhaltsstoffe ist hier zu kurz gesprungen und verhindert eine funktionierende Reifen-Kreislaufwirtschaft.

Die deutsche Reifenrecycling-Industrie kann auf eine jahrzehntelange positive Bilanz zurückblicken und bietet auch für die Zukunft nachhaltige und innovative Produkte für fast alle Anwendungsbereiche an. Zusätzlich wird die Altreifenverwertung als Blaupause für das ungleich komplexere Recycling von Altgummi aus technischen Produkten dienen. Die gewonnene Material- und Prozessexpertise ist überaus hilfreich. Gefährdet wird eine expansive Marktentwicklung durch politische Neuorientierungen hin zu chemisch-thermischem Recycling. Auch werden dem Recyclingmarkt in Deutschland jährlich über 100.000 Tonnen Reifen durch Exporte in außereuropäische Staaten entzogen.

POSITION
Sekundärrohstoffe
wdk-Positionierung

ALTREIFENVERWERTUNG

in Deutschland (1.000 t)



stofflich (theoretisch) **stofflich (real)** **thermisch**

Quelle: **wdk-Statistik**

DIE KAUTSCHUK-INDUSTRIE 2026

Die Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie haben in den letzten Jahren die langfristig notwendige Transformation ihrer Firmenstrategie vollzogen und wollen in Deutschland und aus Deutschland weiterhin auskömmliche Geschäfte mit ihren Gummiprodukten tätigen. Die politische Wahrnehmung und vor allem die schnelle wirtschaftspolitische Umsetzung entlastender Maßnahmen bei Kosten und Bürokratie werden dagegen der Relevanz und Unersetzlichkeit der deutschen Kautschukindustrie nicht gerecht. Sie lassen weiter auf sich warten. So ergeht es auch anderen mittelständischen Industriebranchen in Deutschland.

Das Epizentrum der deutschen Wirtschaft ist durch den wirtschaftspolitischen Stillstand in Deutschland und in der EU bedroht und die künftige wirtschaftliche und gesellschaftliche Basis Deutschlands und Europas gefährdet. Ein anderes Fazit lässt sich für das Geschäftsjahr 2025 der deutschen Kautschukindustrie leider nicht ziehen.

Für das Jahr 2026 haben die Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie die Zielsetzung einer Verbesserung der Geschäftsergebnisse gegenüber dem Vorjahr aus eigener Kraft ausgegeben. Dabei planen die Unternehmen das Wachstum zum Vorjahr im Wesentlichen ohne Impulse aus dem lokalen Markt Deutschland und mit allenfalls stabilen lokalen Ressourcen.

Politische Unterstützung ist für 2026 nicht eingepreist, gleichwohl dringend notwendig, um Dynamik und Expansion zu ermöglichen und den Inlandsmarkt zu stabilisieren. Um aus dem Überlebensmodus wieder in eine investive Phase zu kommen, brauchen die Unternehmen höhere Margen, die sich nur mit einer verbesserten Wettbewerbsfähigkeit erwirtschaften lassen. Mittel- und langfristig werden sich die unter den gegebenen Standortbedingungen realisierbaren Geschäftsergebnisse als nicht tragfähig erweisen und zu weiteren Strukturanpassungen in Deutschland führen.

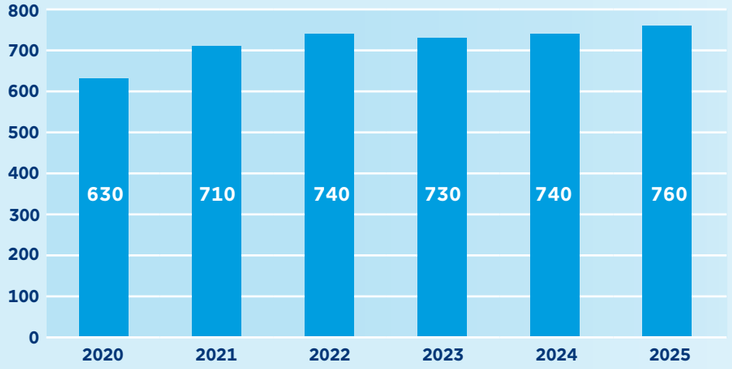
Das erste Quartal 2026 kann als Bestätigung einer von den Unternehmen und vom wdk realistisch eingeschätzten Branchenkonjunktur herangezogen werden. Die Auftragseingänge stiegen und der Trend versprach auch im Jahresverlauf kumulierte Umsatz- und Absatzsteigerungen gegenüber 2025. Getragen wurde das verbesserte Geschäftsumfeld in den ersten drei Monaten des Jahres von technischen Gummiprodukten im non-automotiven Bereich. Bei Reifen und Kfz-Zulieferkomponenten fehlte in der Erstausrüstung weiterhin das Neugeschäft.

Der im März 2026 verabschiedete neue wirtschaftspolitische 5-Jahres-Plan Chinas mit aggressiven Exportplänen und einer Mengenausweitung und Qualitätserhöhung in Europa verdeutlicht, dass sich an dieser Geschäftssituation ohne nationale und europäische Gegenmaßnahmen nichts ändern wird. China nimmt keine Rücksicht auf europäische Befindlichkeiten und ein faires Level Playing Field. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass an den von der deutschen (Kautschuk-) Industrie eingeforderten wirtschaftspolitischen Forderungen – national und europäisch – kein Weg vorbei geht. Notwendig sind wettbewerbsfähige Energiekosten, Bürokratieabbau, eine risikobasierte Chemikalienregulierung, eine Stärkung der Kreislaufwirtschaft und eine funktionierende Marktüberwachung. Eine Selbstregulierung der freien Marktwirtschaft ist utopisch. Insofern sind auch die Local Content-Überlegungen im Rahmen des Industrial Accelerator Act (IAA) der Europäischen Kommission legitim.

Durch den Beginn des Iran-Kriegs am 28. Februar und den zum Zeitpunkt der Finalisierung dieses Berichts noch anhaltenden kämpferischen Auseinandersetzungen hat es sich relativiert, die Produktionsprognosen der wesentlichen Abnehmerbranchen von Gummiprodukten sowie die Einflussfaktoren im Reifenersatz- oder Endverbrauchergeschäft zu analysieren, daraus die Geschäftsentwicklung en détail abzuleiten und eine Brancheneinschätzung abzugeben. Die Produktionsprognosen maßgeblicher Abnehmerindustrien von Gummiprodukten der deutschen Kautschukindustrie stehen derzeit alle auf tönernen Füßen. Das gilt gleichermaßen für die bislang vom Branchenverband VDA erwartete Seitwärtsbewegung der inländischen Pkw-Produktion sowie dem Plus von 1,0 Prozent der ausländischen Fahrzeugproduktion der deutschen OEMs, wie für die Projektionen von Maschinenbau (+1,0 Prozent, VDMA), Elektroindustrie (+2,0 Prozent, ZVEI), Baugewerbe (+1,8 Prozent, HDB) und vielen anderen Industriebranchen. Auch der Private Konsum dürfte bei hohen Kosten beziehungsweise steigender Inflation nicht bei den vom Bundeswirtschaftsministerium vorhergesagten +0,8 Prozent liegen. Von Produktionssteigerungen kann fast nur im Rüstungsbereich ausgegangen werden. Alle Entwicklungspfade, ob gesamtwirtschaftlich oder branchenspezifisch, sind derzeit unsicher und Geschäftsausweitungen gefährdet, temporär verschoben oder hinfällig.

INVESTITIONEN

Investitionen in Mio. €



Die Investitionsbereitschaft der Branche ist hoch – mit verlässlichen und wettbewerbsfähigen Rahmenbedingungen kann sie in eine neue, dynamische Wachstums- und Investitionsphase übergehen und ihre Zukunft am Standort Deutschland aktiv gestalten. So entsteht die Grundlage für nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit und langfristige industrielle Stärke.

Quelle: **wdk-Statistik**

Durch die Ergebnisse des ifo-Geschäftsklimaindexes im März bestätigt sich eine spürbare Verlangsamung der deutschen Industriekonjunktur. Nach den Anstiegen in den Vormonaten ist der Indexwert gesunken. Insbesondere die Erwartungen trübten sich merklich ein. Die Unternehmen beurteilten zudem ihre aktuelle Lage schlechter, und energieintensive Industrien sind am stärksten betroffen. Die weiteren konjunkturellen Entwicklungen werden maßgeblich von Dauer, Intensität und Schadensumfang der Eskalation in Nahost bestimmt. Es bleiben Szenario-Überlegungen.

Das Szenario 1 mit einer kurzen Kriegsphase und überschaubaren infrastrukturellen Schäden hätte die bisherigen Planungen einer leichten konjunkturellen Branchenerholung nur unwesentlich beeinträchtigt. Der Absatz automobiler Zulieferteile – technische Produkte und Reifen – hätte das 2025er Niveau im Inland erreichen können und der Export hätte leicht zulegen können. Technische elastomere Lösungen für Industrie- und Bauanforderungen hätten leicht expandieren können, ebenso handels- und verbrauchernahe Gummiprodukte. Im Ersatzgeschäft mit Reifen hätten die konjunkturellen Rahmenbedingungen ebenfalls Raum für eine moderate Absatzausweitung gegeben. Die im November 2025 veröffentlichte wdk-Prognose für den Branchenabsatz 2026 mit einem Plus von 1 bis 2 Prozent wäre weiterhin realistisch gewesen. Der Konjunktiv lässt es schon vermuten: Dieses Szenario greift nicht mehr. Eine konjunkturelle Abschwächung der Geschäftsentwicklung der deutschen Kautschukindustrie ist nicht mehr zu vermeiden.

Offen bleibt, ob Szenario 2 oder Szenario 3 eintreten werden. Szenario 2 basiert auf der Annahme, dass eine stabile Waffenruhe bis zur Jahresmitte verhandelt wird, die Lieferwege frei werden und die industrielle Produktion in der Region wieder anlaufen kann. Szenario 3 impliziert eine längerfristige Destabilisierung der Region Nahost und würde eine globale und ausgeprägte Wirtschaftskrise auslösen.

Sowohl für Szenario 2 als auch Szenario 3 muss konstatiert werden, dass die USA, die den Krieg in Nahost vom Zaun gebrochen haben, weniger konjunkturell betroffen wären als Deutschland, die EU und Südostasien inklusive China. Es kommt in beiden Szenarien zu längerfristigen Ausfällen an den zentralen LNG-Knotenpunkten in Katar, die rund 20 Prozent des weltweiten Angebots bereitstellen. Die Infrastruktur der Industrieansiedlung „Ras Laffan“ ist bereits beschädigt und wenn die Verschiffung dort länger ausfällt, fehlt dem Weltmarkt schlagartig ein erheblicher Teil des Angebots.

Eine stärkere Beschädigung des Gasfeldes „South Pars“ als bisher würde einen anhaltenden globalen Energieschock auslösen. Allein dieses Feld macht einen erheblichen Teil der globalen Gasreserven aus. Selbstredend ist auch die Erdölversorgung ein Thema, wie es die Kurskapriolen an den weltweiten Börsen verdeutlichen.

Betroffen sind auch petrochemische Anlagen in der Region, die Feedstocks für die Synthesekautschukproduktion bereitstellen. Und nicht zuletzt kommen aus der Region Bromverbindungen für die Herstellung von Computerchips. Die Auswirkungen der letzten Chip-Krise auf die europäische Produktionslandschaft, insbesondere bei der Fahrzeugherstellung, sind sicher noch in Erinnerung.

Die Blockade der Straße von Hormus schließlich hat Auswirkungen auf die Transportwege und -kosten. Dieses Nadelöhr ist für einen großen Teil des weltweiten Öl- und Gastransports entscheidend.

Festzuhalten bleibt: Auch wenn der Krieg endet, könnten Angebot und Preise noch sehr lange unter den Schäden leiden – etwa wegen aufwendiger Reparaturen. Die Eskalation trifft dann längst nicht mehr nur die Energieversorgung, sondern die gesamte Weltwirtschaft und die

ECKDATEN

der Kautschukindustrie

	2021	2022	2023	2024	2025
Kautschukverbrauch (wdk)					
– in 1.000 t	616	594	545	520	489
– Index 2015 = 100	91	88	81	77	72
– Veränderung zu Vj. (%)	+ 14,3	- 3,6	- 8,2	- 4,6	- 6,0
Beschäftigte (Stat. Bundesamt)					
– in Personen	67.600	66.300	65.900	63.000	60.600
– Index 2015 = 100	90	88	87	83	80
– Veränderung zu Vj. (%)	-3,4	-1,9	-0,6	-4,4	-3,8
Herstellung (wdk)					
– in 1.000 t	1.275	1.210	1.150	1.100	1.030
– Index 2015 = 100	82	78	74	71	67
– Veränderung zu Vj. (%)	+ 4,9	- 5,1	- 5,0	- 4,3	- 6,4
Umsatz (wdk + Stat. Bundesamt)					
– in Mio. €	9.950	10.400	11.470	11.350	10.450
– Index 2015 = 100	86	90	99	98	90
– Veränderung zu Vj. (%)	+ 6,2	+ 4,5	+ 10,3	- 1,1	- 8,0
Einfuhr (Stat. Bundesamt)					
– in 1.000 t	6.069	1.813	1.643	1.708	1.993
– Index 2015 = 100	294	88	80	83	97
– Veränderung zu Vj. (%)	+ 230,2	- 70,1	- 9,4	+ 4,0	+ 10,7
Ausfuhr (Stat. Bundesamt)					
– in 1.000 t	1.550	1.488	1.389	1.313	1.256
– Index 2015 = 100	99	95	89	84	81
– Veränderung zu Vj. (%)	+ 11,5	- 4,0	- 6,7	- 5,5	- 4,3

Finanzmärkte. Sollte sich die Lage weiter zuspitzen, droht ein klassischer Energie-Schock mit steigender Inflation, höheren Produktionskosten und zusätzlichen Belastungen für Unternehmen. Es kommt zu einer konjunkturellen Kettenreaktion mit weltweiten Folgen – verstärkt in Europa und Asien.

Ein Szenario 4 mag sich niemand ausmalen. Eine Ausweitung der kriegerischen Konflikte – beispielsweise im südchinesischen Meer oder an den EU-Außengrenzen – bleiben hoffentlich ein unrealistisches Horrorszenario.

Die Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie, insbesondere deren Einkäufer, schauen derzeit sehr besorgt auf die geopolitischen Entwicklungen. Im Zuge des Iran-Krieges sind nach Angaben der Internationalen Energieagentur IEA bereits jetzt 40 Energieanlagen des Nahen Ostens schwer getroffen und Störungen in der Rohstoff- und Lieferkette werden auch nach einer Beendigung des Krieges noch anhalten. Die Kautschuk verarbeitenden Unternehmen in Deutschland sind spätestens seit Mitte März einer massiven Welle von Preiserhöhungen beziehungsweise Preiserhöhungs-Ankündigungen für April durch ihre Rohstofflieferanten ausgesetzt. Dazu kommen Energie- und Transportkosten-Zuschläge. Ob Szenario 2 oder Szenario 3: Mit Wachstum kann die deutsche Kautschukindustrie im Jahr 2026 nicht mehr rechnen.

Aussichten für die Kautschukindustrie

Von Winston Churchill ist das Zitat überliefert: „Ein Pessimist sieht eine Schwierigkeit in jeder Gelegenheit; ein Optimist sieht eine Gelegenheit in jeder Schwierigkeit.“ Haltung ist damit vor allem eine Frage der Perspektive.

Vielleicht ist genau das der richtige Ausgangspunkt für die Entwicklung einer Zukunftsstrategie für die Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie: ein bewusster Perspektivwechsel – weg von der Fixierung auf Risiken, hin zu einem klareren Blick auf Chancen in einer zunehmend volatilen Welt.

Die NATO-Militärstrategin Florence Gaub warnt eindringlich davor, die Zukunft als unabänderliches Schicksal zu begreifen. Sie ist kein festgelegter Verlauf, sondern ein Möglichkeitsraum.

Der Befund ist eindeutig: Depressiver Determinismus hilft nicht weiter – weder dem Einzelnen noch dem Unternehmen, noch der gesamten Branche.

Der Weg in eine erfolgreiche Zukunft führt deshalb über einen Bewusstseinswandel. Zukunft entsteht nicht einfach – sie wird gestaltet. Gerade in einem herausfordernden globalen Umfeld liegt darin eine entscheidende Chance: Unternehmen können und müssen ihren eigenen Handlungsspielraum erkennen, definieren und nutzen. Die Kautschukindustrie bringt dafür beste Voraussetzungen mit. Ihre Produkte sind unverzichtbar und beweisen ihre Leistungsfähigkeit Tag für Tag in nahezu allen Lebensbereichen. Vor allem aber steht die Branche für eine zentrale Stärke: Flexibilität. Und genau darauf wird es ankommen.

Die Zukunft kommt – das ist sicher. Wie sie aussieht, ist es nicht. Darüber entscheiden auch wir im Verbandsnetzwerk.

wdk Agenda 2026

Zentrale Aufgabe des wdk ist es, der Kautschuk- und Elastomer-Industrie in wirtschaftlichen, technischen und politischen Entscheidungsprozessen eine Stimme zu geben. National sowie europäisch. Neben der kontinuierlichen Interessenvertretung setzt der wdk folgende Aktivitäts-Schwerpunkte im Geschäftsjahr 2026:

I. Öffentlichkeitsarbeit

- „Gummi – wir retten unsere Welt“: Kautschukindustrie als Problemlöser & Lösungsanbieter
- Vorwärtsstrategie: Sicherung der Kautschukindustrie am Standort EU/Deutschland
- Crossmediale Kommunikation

II. Politische Arbeit

- Perspektivwechsel: Unabhängig erfolgreich trotz Politik
- Big Points: Kernpapier wirtschaftspolitischer Forderungen und Lösungsvorschläge
- Vor-Ort-Ansprache MdB, MdEP: Unterstützung des Wahlkreis-Dialogs der Mitgliedsunternehmen
- „Kautschukindustrie konkret“: Problembeschreibung & Lösungsvorschlag jede Sitzungswoche an Bundestag
- Politische Abendveranstaltungen („Pinball Nights“)
- Strategische Rohstoffsicherung: geschlossene EU-Stoffkreisläufe für Kautschukindustrie
- EU-Lieferkettenregulierung
- „ReifenDeutschland“: Sprachrohr der Reifenhersteller in Deutschland
- Strategische Kooperationen mit europäischen Zulieferindustrien

III. Netzwerke

- EURUBB: EU Rubber Associations Network
- European Alignment: Tyres Europe / EURUBB
- wdk & ADK: Ideen Expo 2026 & Tag der Kautschukindustrie
- wdk@KWF: ZIM-Projekt Re-Rubber Solutions
- wdk@DIK: WBS / PFAS & Recycling granulierter FKM
- wdk@NET: Expertengewinnung
- wdk@TPE: Integration, Statistik, Mitgliederakquisition
- wdk@Hessen: Forum Nachhaltige Standortstärkung & Fortführung Dialogforum
- wdk@AZuR: Fortführung der Schirmherrschaft
- wdk@IISRP: Stärkung europäischer Wertschöpfungsketten
- wdk@EDW: Kautschuk in der Trinkwasserversorgung

IV. Projekte

- „Be prepared“: Recyclingtechnologien, Marktstellung und Kapazitäten
- Market Intelligence: Sicherung der globalen Rubber Statistik
- Recycling von TPE-Werkstoffen
- Reifenmarktüberwachung

wdk Präsidium

Präsident | Vizepräsidenten

MICHAEL KLEIN
Präsident

PETER CÖLLEN
Vizepräsident

CHRISTIAN MÜHLHÄUSER
Vizepräsident

MARIA RÖTTGER
Vizepräsidentin

DR. SVEN VOGT
Vizepräsident

Mitglieder des Präsidiums

MATTHIAS CLOSTERMANN
Mapa GmbH

PETER CÖLLEN
Vorwerk Autotec GmbH & Co. KG

OLAF HAHN
Anvis Group GmbH

MICHAEL KLEIN
Hutchinson GmbH

MARTIN KLINGER
Kraiburg Holding GmbH & Co. KG

ALEXANDRA MATUKO
Apollo Tyres (Germany) GmbH

LORCAN MCCOOEY
Cooper Standard Europe GmbH

WOLFGANG MEIER
Pirelli Deutschland GmbH

CHRISTIAN MÜHLHÄUSER
Bridgestone Europe NV/SA

CLAUDIA NIEMANN
REMA TIP TOP AG

RICHARD ONGHERTH
KACO GmbH & Co. KG

KATRIN ROST
Goodyear Germany GmbH

MARIA RÖTTGER
Michelin Reifenwerke AG & Co. KGaA

DOMINIK VIELHABER
Lübke & Vogt GmbH & Co. KG

DR. SVEN VOGT
KKT Frölich Kautschuk-Kunststoff-Technik GmbH

Mitgliedsunternehmen

VERARBEITER

| A A. KAYSER Automotive Systems GmbH • Ahauser-Gummiwalzen Lammers GmbH & Co. KG • AKWEL GERMANY SERVICES GmbH • Albtal-Gummiwerke HARTIG GmbH • ALGAHER S.A. • Allgummi GmbH & Co. KG • Allod Werkstoff GmbH & Co. KG • Angst + Pfister GmbH • Anva Polytech AB • Anvis Group GmbH • Apollo Tyres (Germany) GmbH • APS Prosch GmbH • APTIV EDS EMEA • Arntz-Optibelt GmbH • Artemis Kautschuk- u. Kunststofftechnik GmbH • Athena S.p.A. • AVK GUMMI A/S • Avon Engineered Rubber Ltd | B Bamberger • BASF Polyurethanes GmbH • Bayrak Technik GmbH • Biermann & Kröger Gummiwarenfabrik GmbH & Co. KG • Blatt & Co. GmbH • Bode GmbH • Boizenburger Gummitechnik GmbH & Co. KG • Böttcher Gelsdorf GmbH & Co. KG • Bridgestone Europe NV/SA • Bruss Sealing Systems GmbH | C C. Otto Gehrckens GmbH & Co. KG • CLWYD Compounders Ltd. • Compounds AG • Conradi + Kaiser GmbH • Cooper Standard Europe GmbH • Covestro Deutschland AG • CQLT SaarGummi Deutschland GmbH | D Dantec Ltd. • Dätwyler Schweiz AG • Dieter Buckesfeld Spezial Baustoffe e.K. • DLB Gummiformteile GmbH • Draftex Automotive GmbH • Dunlop Conveyor Belting • Dunlop Tech GmbH | E Elastomer Solutions GmbH • Elastometall GmbH • Elastorsa GmbH • Eldisy GmbH • ElringKlinger AG • EMKA Beschlagteile GmbH & Co. KG • Erwin Mach Gummitechnik GmbH • ESN Deutsche Tischtennis Technologie GmbH • Estato Umweltservice GmbH • extrutec Gummi GmbH Dassow | F Finnprofiles Oy • Firestone Industrial Products Europe B.V. • Flevo Rubber Compounding • Flevo Rubber Extrusion • Forbo Siegling Schweiz AG • Fördergurt Manufaktur Deutschland GmbH • Förster Elastomertechnik GmbH • Freudenberg Process Seals GmbH & Co. KG | G GAPI Technische Produkte GmbH • GEA Farm Technologies GmbH • Gebr. Horst Gummiwarenfabrik GmbH & Co. KG • Genan GmbH • GEZOLAN AG • Globus Gummiwerke GmbH • GMT Gummi-Metall-Technik GmbH • Goodyear Germany GmbH • GTG Gummitechnik Wolfgang Bartelt GmbH & Co. KG • Gummiwarenfabrik Emil Simon GmbH & Co. KG • Gummi-Welz GmbH & Co. KG • Gummiwerk Kraiburg Elastik GmbH & Co. KG • Gummiwerk KRAIBURG GmbH & Co. KG • Gummiwerk Meuselwitz GmbH | H HDT Veritas Hessen GmbH • Henniges Automotive s.r.o. • HEXPOL Compounding sprl • HEXPOL TPE GmbH • Holcim Technical Solutions and Products GmbH • Hübner GmbH & Co. KG • Hugo Benzing GmbH & Co. KG • Hutchinson GmbH • HYDAC Technology GmbH • Hydroscand Group AB | I immuG Rohr + Schlauch GmbH • Industrie Ilpea s.p.a. • Inter Primo A/S | J Jäger Gummi und Kunststoff GmbH • James Dawson & Son Ltd • Jung Gummitechnik GmbH | K KACO GmbH & Co. KG • KKT Frölich Kautschuk-Kunststoff-Technik GmbH • KLINGER GmbH • KNDS Deutschland Tracks GmbH • KRAIBURG Austria GmbH & Co. KG • KRAIBURG Relastec GmbH & Co. KG • KRAIBURG STRAIL GmbH & Co. KG • KRAIBURG TPE GmbH & Co. KG • KRAIBURG Walzenfertigung GmbH • Kurz Karkassenhandel GmbH | L Laygo Gaskets S.L. • Lonstroff AG • Lösing GmbH • Lübke & Vogt GmbH & Co. KG | M Maagtechnic AG • MAM Health & Innovation GmbH • Manfred Hoffmann GmbH & Co. KG • Mapa GmbH • Marangoni Retreading Systems Deutschland GmbH • Melos GmbH • Michelin Reifenwerke AG & Co. KGaA • Mocom Compounds GmbH & Co. KG • MöllerMiner GmbH • MRH Mülsen GmbH • MSG Gummiformtechnik GmbH | N NEW STL S.r.l. • Nilos GmbH & Co. KG • Noltewerk GmbH & Co. KG • nora systems GmbH • Norka GT d.o.o. • Nürnberg Gummi Babyartikel GmbH & Co. KG | O OK Gummiwerk Otto Körting GmbH | P Parker Hannifin GmbH • Pirelli Deutschland GmbH • Plastigum AG • Polycomp B. V. • Polymer-Technik Elbe GmbH • Poppe Elastomertechnik GmbH • Progum GmbH • Prometeon Tyre Deutschland GmbH • PVP Triptis GmbH | R Rado Gummi GmbH • Raygroup SASU • REGUPOL Germany GmbH & Co. KG • REIKA Karl Reichenbach GmbH • Reka Kumi Oy • REMA TIP TOP AG • Rheinmetall Brandt GmbH • RORA MOTION Produktions GmbH • Rubbertec GmbH • Rubena UK | S SACRED SA • Schomburg & Graf GmbH & Co. KG • Sealable Solutions GmbH • SEC Compounds GmbH • Semperit AG Holding • Silcomp GmbH • SGF Süddeutsche Gelenkscheibenfabrik GmbH & Co. KG • Silclear Ltd. • Silnova GmbH • SKF Economos GmbH • Soba Inter AG • SPC Europe Ltd • Standard Profil Automotive GmbH • SumiRiko AVS Germany GmbH • Sumitomo Rubber Europe GmbH • Superior Seals Ltd. | T Tecnogomma s.r.l. • TP Blau GmbH • Trelleborg Pipe Seals Lelystad B.V. • Trelleborg Sealing Profiles Germany GmbH • Trelleborg Sealing Solutions Germany GmbH | V Valeo Powertrain GmbH • VEGUM a.s. • VIP Polymers GmbH • Vorwerk Autotec GmbH & Co. KG | W W. Köpp GmbH & Co. KG • WAGU Gummitechnik GmbH • Wavin BV • WEHA-Gummiwaren-Fabrik Holzberg GmbH & Co. KG • Weros Technology GmbH • Westland Gummiwerke GmbH & Co. KG • Wilhelm Kächele GmbH Elastomertechnik • Wilhelm Kerspe GmbH + Co. KG • WKW Aktiengesellschaft • Woco Industrietechnik GmbH | Z Zorge Rubber Solutions GmbH • Zuidberg Frontline System B.V.

ZULIEFERER

| A ARLANXEO Deutschland GmbH • Asahi Kasei Europe GmbH • Azelis Deutschland GmbH | B Behn Meyer Europe GmbH • Biesterfeld Performance Rubber GmbH (BPR) • Birla Carbon Europe GmbH | C CABOT GmbH • Corrie MacColl Deutschland GmbH • CT Datentechnik GmbH | D DAISO Fine Chem GmbH • DEGUMA-SCHÜTZ GmbH • D. O. G. Deutsche Oelfabrik Ges. f. chem. Erz. mbH & Co. KG • Dow Deutschland Vertriebs GmbH & Co. OHG | E Ergon International Inc. • ERMAFA Sondermaschinen- und Anlagenbau GmbH | H Hans W. Barbe Chemische Erzeugnisse GmbH • Hansen & Rosenthal KG • Hoffmann Mineral GmbH | J Joss Elastomers BV | K Kettlitz-Chemie GmbH & Co. KG • Konimpex Ltd. • Krahn Chemie Deutschland GmbH | L Lanxess Deutschland GmbH • Lehmann & Voss & Co. KG | M MiKa Rubber Solutions GmbH | N NGS Elastomer GmbH • Nordmann, Rassmann GmbH | O Orion Engineered Carbons GmbH | P PERGAN GmbH | R RESINEX Germany GmbH • Rhein Chemie Rheinau GmbH | S Safic-Alcan Deutschland GmbH • Schill & Seilacher „Struktol“ GmbH • Shell Deutschland GmbH • Synthos Schkopau GmbH | T Teknor Apex BV • Torimex-Chemicals Ltd. • TROESTER GmbH & Co. KG | U Ultrapolymers Deutschland GmbH • UNIMATEC Chemicals Europe GmbH & Co. KG • UPM Biochemicals GmbH | V Versalis International SA | W Weber & Schaer GmbH & Co. KG | X XATICO Deutschland GmbH | Z ZEON Europe GmbH

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

Bildnachweis: S. 11, S. 15, S. 27: Alexander Simmer;
S. 19, S. 23: Boris Trenkel
Design: neoloog design, Sibylle Geiger

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