



**DIE
KAUTSCHUK-
INDUSTRIE
2020 | 2021**

ZEITENWENDE

Ja, wir leben noch! Ein Jahr Pandemie liegt hinter uns allen. Mit den massivsten persönlichen Einschränkungen in Deutschland seit Ende des Zweiten Weltkriegs. „Lockdown“ für Unternehmen, Bildung, Kultur und persönliche Begegnungen. Unmittelbare Auswirkungen sind neue Arbeits-, Freizeit- und Überlebenskonzepte. Mittelbare Auswirkungen bleiben (noch) öffentlich unbeachtet oder verborgen. Im täglichen Miteinander lässt sich aber spüren, dass das nicht das bekannte „Normal“ ist. Wohin man sich wendet: Wenden.

Die Covid-Pandemie ist nur Kulisse für eine Energiewende, Klimawende, Mobilitätswende – zumindest wenn man politische Regulierung 2020 und 2021 betrachtet. „Die Ära erlaubnisfreier Innovation ist vorbei!“ Auf diesen kurzen Nenner bringt das US-amerikanische Brookings Institute die zentralen Herausforderungen für Industrieunternehmen und ihre Interessenvertretungen bis 2030. Auch und gerade in der EU ist es erklärtes Ziel der politischen Entscheider, dirigistisch in unternehmerisches Handeln einzugreifen. Und auch für Deutschland gilt: Es wird mehr öffentliche Beteiligung, mehr öffentliche Aufsicht und öffentliche Regulierung des Technologie-Sektors geben.

Wir, die Betroffenen, haben die Zeichen der Zeit erkannt. Die „Global Automotive Executives“ (2020 befragt durch KPMG) gehen davon aus, dass die Automobilproduktion West-Europa verlässt, da die regionale Politik die Automobilindustrie zunehmend in die politisch gewünschte Richtung schiebt. 5 Prozent der Weltproduktion werden wohl bis 2030 in Europa übrig bleiben. Überhaupt scheint das Leitmotiv politischen Handelns zur Rettung der Welt eine Übertragung der Verantwortung für Lösungsfindung und -umsetzung auf die Wirtschaft zu sein. Mit Strafandrohungen an das Management als Motivation. Dass die EU mit China Wirtschaftsabkommen schließt, EU-Unternehmen mit Blick auf besorgniserregende Menschenrechtsverletzungen hier aber nicht einkaufen dürfen, bezeichnete ein hochrangiger Vertreter der EU-Kommission in diesen Tagen als „gelungenen Mix der Verantwortlichkeiten“.

Nein, die Kautschukbranche steht nicht für Rekonstitution. Sie ist visionär, nach vorne orientiert und Teil der Lösung. Ihre Produkte sind essenziell für Umwelt-, Arbeits-, Klima- und Gesundheitsschutz. Die Branche treibt eigenverantwortlich eine Nachhaltigkeits- sowie eine Kreislaufwirtschafts-Agenda („Moving in Circles“) voran. Es besteht Konsens im Elastomer-Netzwerk, dass wir allen Nachkommen einen bewohnbaren und lebenswerten Planeten bewahren müssen.

Umgekehrt müsste die Politik im Bundestags-Wahljahr 2021 auf die Wirtschaft schauen. Sie sollte innehalten und sich die Frage beantworten, wie die nationale Wirtschaft in der Lage bleibt, Wertschöpfung und Abgaben zur Refinanzierung staatlicher Ausgabenprogramme zu liefern. Und zwar nachhaltig. „Wumms“ reicht nicht! Niemand hat immer Recht. Aber man kann einen gerechten Interessenausgleich suchen und unterstützen. Entscheidend sind jeweils die Beweggründe des Handelns. Wir verlangen nicht vorrangig von der Politik und der Marktgegenseite, unsere Probleme zu lösen – aber sie zu verstehen!

Die Zeitenwende in Deutschland und Europa bedeutet für die hier aktiven Unternehmen in erster Linie: Noch mehr Verantwortung! Die deutsche Kautschukindustrie stellt sich auf diese Zeitenwende ein. Individuell und als Netzwerk. Unsere parallel erscheinende „Agenda 2027“ zeigt: Nur gemeinsam können wir die neuen Herausforderungen meistern.

Aber eines ist auch klar: Die Wende ist ohne uns nicht zu schaffen. Nur am hiesigen Standort gibt es sie, die fortschrittliche, umweltfreundlichste, arbeitssicherste, menschenrechtsachtende und arbeitsplatzsichernde Kautschukbranche. Und deren durch kein anderes Material ersetzbare Produkte. Rubber – We move our World!

DIE KAUTSCHUK- INDUSTRIE IM ÜBERBLICK

Geschäftsverlauf

Die deutsche Kautschukindustrie war für das Jahr 2020 auf einige anspruchsvolle Herausforderungen gefasst – der industrielle Strukturwandel hatte sich bereits 2019 deutlich bemerkbar gemacht. Auf das, was ab Mitte März dann aber tatsächlich den Geschäftsverlauf bestimmen sollte, war in der Form niemand vorbereitet.

Nachdem das 1. Quartal bis zum ersten Corona-Lockdown noch weitgehend „normal“ verlief, gibt es für den weiteren Jahresverlauf keinen historischen Vergleich seit dem Zweiten Weltkrieg. Das 2. Quartal war geprägt von Stillstand im April und einem zaghaften Wiederaufbau der Produktion ab Mai/Juni. Gesundheitsvorsorge und Hygiene-Einhaltung, Kurzarbeit, Homeoffice, Kostenkontrolle, Sicherung des Cash Flow, sprich der Spagat zwischen Anpassung und Aufrechterhaltung der Geschäftstätigkeit bei nicht vorhandener Kurzfristperspektive bestimmte den turbulenten Tagesablauf der Unternehmen. Täglich wechselnde Informationslagen erforderten ein Höchstmaß an unternehmerischer Flexibilität. Erst ab dem 3. Quartal konnte wieder

eine annähernd sich normalisierende Geschäftstätigkeit – unter Corona-Einschränkungen – verzeichnet werden. Nach einer wochenlang brach liegenden Nachfrage wurden wieder erste Aufträge generiert. Zum Jahresende steigerte sich deren Umfang sukzessive, und in vielen Bereichen – mit Ausnahme des automotiven Zuliefersektors – erreichte der Ordereingang nahezu das Vorjahresniveau. Mit dem zweiten Lockdown (seit November) veränderte sich dieses Bild nur wenig. Die industrielle Inlands- und Auslandsnachfrage zog weiter an.

Die „Umsatzlücke“, die das 2. Quartal gerissen hatte, konnte aber in den wenigsten Produktbereichen geschlossen werden. So summierte sich für das Gesamtjahr ein Branchenumsatz von 9,37 Milliarden Euro, was einem Rückgang zum Vorjahr von 14,5% entsprach.

Die Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie reagierten auf die schwachen Umsätze mit Kapazitätsanpassungen bei Produktion, Materialeinsatz und -vorhaltung. Trotz

Kurzarbeit musste auch der Personalbestand reduziert werden. Allein die Investitionen – insbesondere in Forschung und Entwicklung – verblieben auf dem Niveau der Vorjahre. Die Herausforderungen des durch den externen Corona-Schock nur überlagerten industriellen Strukturwandels gerieten nicht in Vergessenheit.

Besonders stark betroffen waren 2020 die Umsätze der Automobilzulieferer. Die Fertigungsvolumen von Fahrzeugen gingen global und lokal drastisch zurück – um mehr als 20 %. Im gleichen Umfang wurden Reifen-Erstausrüstungslieferungen und technische Fahrzeugbauteile aus Gummi in Mitleidenschaft gezogen.

Technische Elastomer-Erzeugnisse (GRG)

Das Produktspektrum von Technischen Elastomer-Erzeugnissen (GRG) umfasst eine große Bandbreite, was in den vergangenen Jahren immer wieder zu Kompensationen der Ergebnisse schwächerer Produktsegmente beim aggregierten Branchenumsatz über alle Bereiche führte. Allerdings kann die Schwäche eines Sektors nicht vollständig kompensiert werden – die der von einem Abwärtszog betroffenen Automobilzulieferer. Dieses Produktsegment steht für mehr als 50 % der GRG-Umsätze. Dieser Teil der deutschen Kautschukindustrie unterliegt einem negativen Trend durch einen abrupten Strukturwandel hin zu Elektromobilität, der Ende 2018 einsetzte und schon im Jahr 2019 zu einem signifikanten Umsatzrückgang führte. Der Jahresstart 2020 bestätigte den Trend im automotiven Sektor. In den anderen Produktbereichen, sei es mit Zuliefer-Komponenten für andere Industriezweige, für den Bausektor oder für Verbraucherprodukte, setzte sich hingegen die Expansion der letzten Jahre zunächst fort.

Das änderte sich schlagartig mit den durch die Corona-Pandemie ab Mitte März geltenden Einschränkungen des öffentlichen Lebens. In der ersten Phase der staatlichen Vorgaben (erster Lockdown) kam die wirtschaftliche Geschäftsentwicklung im April fast ausnahmslos zum Stillstand. Die Produktion wurde eingestellt und Verkauf sowie Lieferung auf das Nötigste heruntergefahren. In dieser Phase stand die deutsche Kautschukindustrie in weiten Teilen still. Einzig im Bausektor konnte nahezu unbeeinflusst und ununterbrochen weiter gearbeitet werden. Zudem rückte ein Nischenbereich sprunghaft in den Vordergrund: Die Herstellung und der Absatz von Schutzausrüstungen zur Pandemie-Bekämpfung zogen steil an. Hier zeigte sich

die Flexibilität der Branche, stellten doch etliche Unternehmen ihre stillstehende Fertigung auf eben solche Produkte um. Alles in allem sank der Branchenumsatz in dieser Phase aber um fast 80 % gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum.

Ab Mai startete dann der Wiederanlauf der Produktion – zunächst sehr zögerlich, weil Hygienevorschriften, aber auch die Nachfrage die Herstell- und Absatzmöglichkeiten noch massiv limitierten. Im weiteren Jahresverlauf stabilisierte sich in allen non-automotiven Produktbereichen der Geschäftsverlauf zusehends und die Dynamik nahm kontinuierlich zu. Allerdings wurden die Vorjahreswerte weiterhin nicht erreicht, die spürbare Expansion vollzog sich jeweils auf Vormonatsniveau. Der zweite Corona Lockdown zum Jahresende 2020 sorgte nur kurz für eine Verharrung. Schnell zeigte sich der industrielle Aufschwung – in der Breite des Produktspektrums und global – weitgehend unbeeindruckt und robust, und die Erholung fand eine Fortsetzung.

Soweit die Analyse der Geschäftsentwicklung der non-automotiven Produktbereiche. Deutlich diffiziler war die Situation bei den Automobilzulieferern. Hier sprang die brachliegende Nachfrage nicht aus eigener Kraft an. Staatliche und herstellerseitige Kaufanreize waren notwendig, um den Absatz einzelner Modelle und Fahrzeugsegmente zu beleben. Die globale Nachfrage – insbesondere aus China – zog erst ab der zweiten Jahreshälfte an. Für die Automobilzulieferer der deutschen Kautschukindustrie ergaben sich nur punktuelle Aufträge. Im Wesentlichen setzte sich aber die Bewältigung von Mangelwirtschaft fort

und damit ein ständiger Spagat zwischen Bereitstellung und Reduzierung von Kapazitäten – sowie allen damit verbundenen unternehmerischen Aufgaben aus den Bereichen Personal, Finanzen und Beschaffung. Die staatlichen Unterstützungen wurden in Anspruch genommen – insbesondere die Kurzarbeiter-Regelungen –, um diese Phase überhaupt überstehen zu können. Kundenseitig war, wie auch schon in der Vergangenheit, wenig Unterstützung zu erhalten.

Als Fazit lässt sich festhalten, dass mit wenigen Ausnahmen alle Unternehmen und Produktbereiche der deutschen Kautschukindustrie über weite Teile des Jahres massiv durch die Corona-Pandemie beeinträchtigt wurden und entsprechend der Branchenumsatz sowohl im In- als auch im Ausland zweistellige Einbußen verzeichnete.

UMSATZ 2020 ELASTOMER-ERZEUGNISSE

	Inland		Ausland		Gesamt	
	Mio. €	± %	Mio. €	± %	Mio. €	± %
Bereifungen	2.825	- 19,3	850	- 17,0	3.675	- 18,8
Technische Elastomer-Erzeugnisse (GRG)	3.145	- 10,9	2.545	- 12,4	5.690	- 11,5
Gesamt	5.970	- 15,1	3.395	- 13,6	9.365	- 14,5

Bereifungen

Das Reifengeschäft ist in erster Linie von der lokalen Fahrzeugproduktion und der Mobilität der Bevölkerung abhängig. Beide Einflussgrößen sind 2020 signifikant zurückgegangen. In Deutschland sank die Herstellung von Pkw im Jahr 2020 um ein Viertel auf nur noch 3,5 Millionen Einheiten. Den Rückgang der Mobilität kann man qualitativ an den Schlagworten Homeoffice, Grenzschließungen, Urlaubseinschränkungen und Dienstreisen festmachen. Quantitativ gibt beispielsweise der Blick auf den Kraftstoffverbrauch einen Hinweis auf die negative Entwicklung. So sank der Absatz von Otto-Kraftstoff im Jahr 2020 um knapp 10%.

Anhand der vorstehenden Kurzanalyse der Rahmenbedingungen für den Absatz von Reifen wird der Umsatzrückgang von knapp 19% im Jahr 2020 plausibel. In der Erstausrüstung sind die Reifenlieferungen an die Umfänge der Fahrzeugproduktion gekoppelt. Auch ist dieses Geschäft weitgehend regional verortet, d.h. maßgeblich für die deutschen Reifen-Erstausrüstungslieferungen ist die Fahrzeugpro-

Handelspartner

Unter den Top 10 Handelspartnern der deutschen Kautschukindustrie finden sich acht europäische Nachbarländer – und mit den USA und China die zwei Schwergewichte im internationalen Handel. Was üblicherweise vorteilhaft innerhalb der gemeinschaftlichen Binnenwirtschaft ist – der barrierefreie Warenhandel –, wurde durch die Corona-Pandemie in 2020 auf den Kopf gestellt. Der Infektionsschutz machte es unumgänglich, dass Grenzen kontrolliert und zeitweise geschlossen wurden. An einen freien Warenverkehr war zeitweise nicht zu denken. Das war aber nur die eine Seite der keineswegs glänzenden Medaille. Es existierte auch keine Nachfrage seitens der wichtigsten Handelspartner, denn Corona beschränkte auch dort – zum Teil in noch höherem Ausmaß – das (wirtschaftliche) Leben.

duktion in Deutschland. Im anteilmäßig, gemessen am Absatz, größeren Ersatzgeschäft mit Reifen, d.h. mit der Lieferung von Reifen durch die Industrie an den Handel, der wiederum den privaten und gewerblichen Endverbraucher bedient, ist der Umsatzrückgang 2020 etwas weniger drastisch ausgefallen – aber eben immer noch zweistellig.

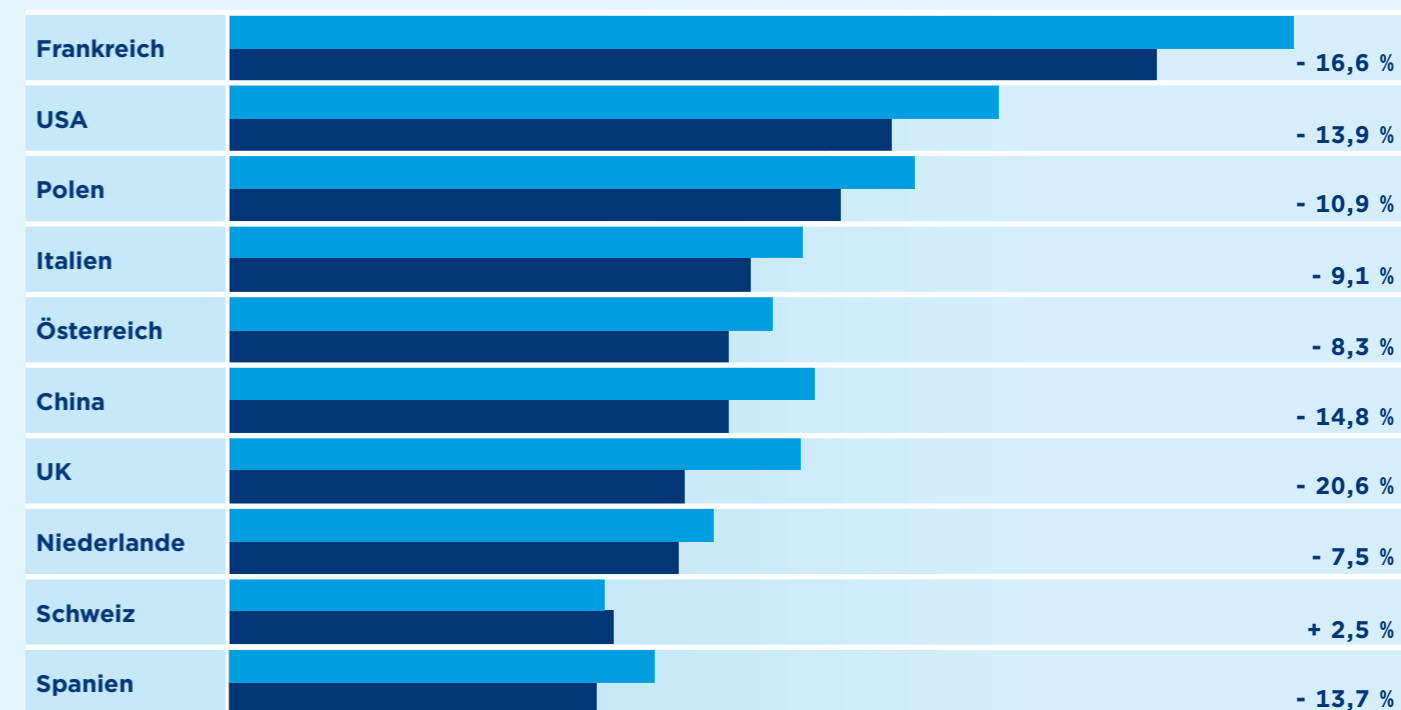
Bezogen auf die Reifensegmente ist für das Jahr 2020 beim Absatz und damit zwangsläufig auch beim Umsatz zwar eine gewisse Varianz erkennbar. So lagen die Rückgänge bei Lkw-, Zweirad- und Agrar-Reifen bei weniger als 10%. Der Einfluss des externen Konjunkturschocks durch Corona spiegelt sich aber unverkennbar auch in diesen Segmenten wider. Eine Sonderkonjunktur war 2020 allenfalls bei Reifen für Fahrzeuge im Verteilerverkehr erkennbar. Der Zuwachs von Online-Bestellungen findet darin Widerhall. Verstärkt hat sich im Jahr 2020 der Trend zu Ganzjahresreifen. Im Einzelnen werden die Einflüsse auf den Geschäftsverlauf im Reifensegment im Weiteren noch eingehend skizziert.

Während in Deutschland ab Mai/Juni langsam, aber kontinuierlich das Inlandsgeschäft wieder ansprang, verzögerten sich steigende Auslandsorders weiter Richtung Jahresende. Dazu kamen logistische Engpässe, neue Regelungen beziehungsweise Unsicherheiten beim Warenverkehr mit dem aus der EU ausgetretenen Großbritannien sowie negative Konjunkturimpulse aus fortgesetzten Handelsstreitigkeiten zwischen den USA und China auf der einen und den USA und der EU auf der anderen Seite. Als erster Handelspartner stabilisierte sich China, das einen früheren Verlauf der Corona-Pandemie hatte und bereits ab der Jahresmitte 2020 wieder eine hohe Expansionsdynamik seines (gesteuerten) Wirtschaftslebens aufweisen konnte.

Beim Blick auf die Zahlen erkennt man durch die Bank weg zweistellige Rückgänge der wertmäßigen Exporte der deutschen Kautschukindustrie. Das Ranking weist gegenüber den Vorjahren dagegen Konstanz auf. Wichtigster Exportpartner bleibt Frankreich. Hier gingen die Ausfuhren von Kautschukprodukten im Jahr 2020 um 16,6% zurück. Auf den Plätzen zwei und drei lagen die USA (-13,9%) und Polen (-10,9%). Im Mittel sanken die Exporte in rund 170 Ländern um 13,6%. Die Exportquote gab um einen halben Prozentpunkt auf 44,7% nach.

Das Bild bei den Importen weicht nicht von dem der Exporte ab. Auch hier sind die Umfänge deutlich geschrumpft, wenn man auf die klassischen Einfuhren schaut. Exorbitante Steigerungen bei Hygiene- beziehungsweise medizinischen Artikeln (in erster Linie bei Handschuhen) verschleiern die Daten des Statistischen Bundesamtes an dieser Stelle. Wichtigster Importeur von Kautschukprodukten war 2020 wie im Vorjahr Polen, gefolgt von Italien und Frankreich. Der Wert der importierten Kautschukprodukte sank trotz der Zuwächse bei Produkten zur Pandemie-Eindämmung gegenüber dem Jahr 2019 um etwa 4%.

EXPORT-RANKING 2020 TOP 10 AUSFUHR-LÄNDER



Vormaterialpreise

Mit Beginn der Covid-19-Pandemie im März brachen mit der ausbleibenden Nachfrage die Preise für viele Rohstoffe und Vormaterialien ein. Ab dem 3. Quartal stiegen die Preise jedoch teils wieder stark an und zum Jahresende waren im Prinzip alle Industrierohstoffe global von diesem Aufwärtstrend erfasst. Für die Kautschukindustrie mengenmäßig von großer Bedeutung sind die Preisentwicklungen von Naturkautschuk und Erdöl, auf dessen Derivaten viele Rohstoffe zur Kautschukverarbeitung basieren. 2020 zog der Preis für Naturkautschuk zum 4. Quartal hin kräftig an und lag letztendlich mit etwa 2,10 €/kg (TSR CV) sogar deutlich über Vorjahr. Auch der Ölpreis stieg mit Beginn des 4. Quartals 2020 wieder spürbar auf rund 50 US-\$ je Barrel, nachdem er im Frühjahr bei nur 20 US-\$ je Barrel notiert war. Diese Entwicklung hat sich im 1. Quartal 2021 drastisch fortgesetzt. Die Rohölnotierungen liegen beispielsweise nochmal rund 20 US-\$ höher. Das Ende des Jahres 2020 wurde zunehmend von turbulenten Rohstoffmärkten und brüchigen logistischen Lieferketten geprägt. Trends, die sich zum Jahresbeginn 2021 noch dramatisch verstärken sollten.

Das Jahr 2020 zeigte also eine ausgeprägte Wellenbewegung. Das Gros der Preissenkungen der in der Kautschukindustrie eingesetzten Rohstoffe erfolgte in der ersten Jahreshälfte und dort in den ersten Wochen der Corona-Pandemie. Mit steigender Nachfrage stiegen überproportional auch die Rohstoffpreise. Beispielsweise bei Naturkautschuk sind die Preise nach einem Rückgang in der ersten Jahreshälfte im weiteren Jahresverlauf wieder deutlich gestiegen – auch bedingt durch zeitweise spekulative Überhitzung.

Bei wichtigen und mengenmäßig stark eingesetzten Synthesekautschuken – etwa SBR, Nitrilkautschuk und EPDM – wurden in der zweiten Jahreshälfte starke Preisanstiege verzeichnet. Am Jahresende lagen viele Durchschnittspreise des Jahres 2020 aber noch unter denen des Vorjahres. Ausnahmen bestätigen die Regel: Chloropren-Kautschuk (CR) und Silikonkautschuk hielten sich das ganze Jahr über auf einem hohen Preisniveau und es konnten

keine Preisrückgänge verzeichnet werden. Als Gründe benannten Experten anhaltende Versorgungsknappheit bei einer – trotz der Corona-Pandemie – weitgehend stabilen Nachfrage.

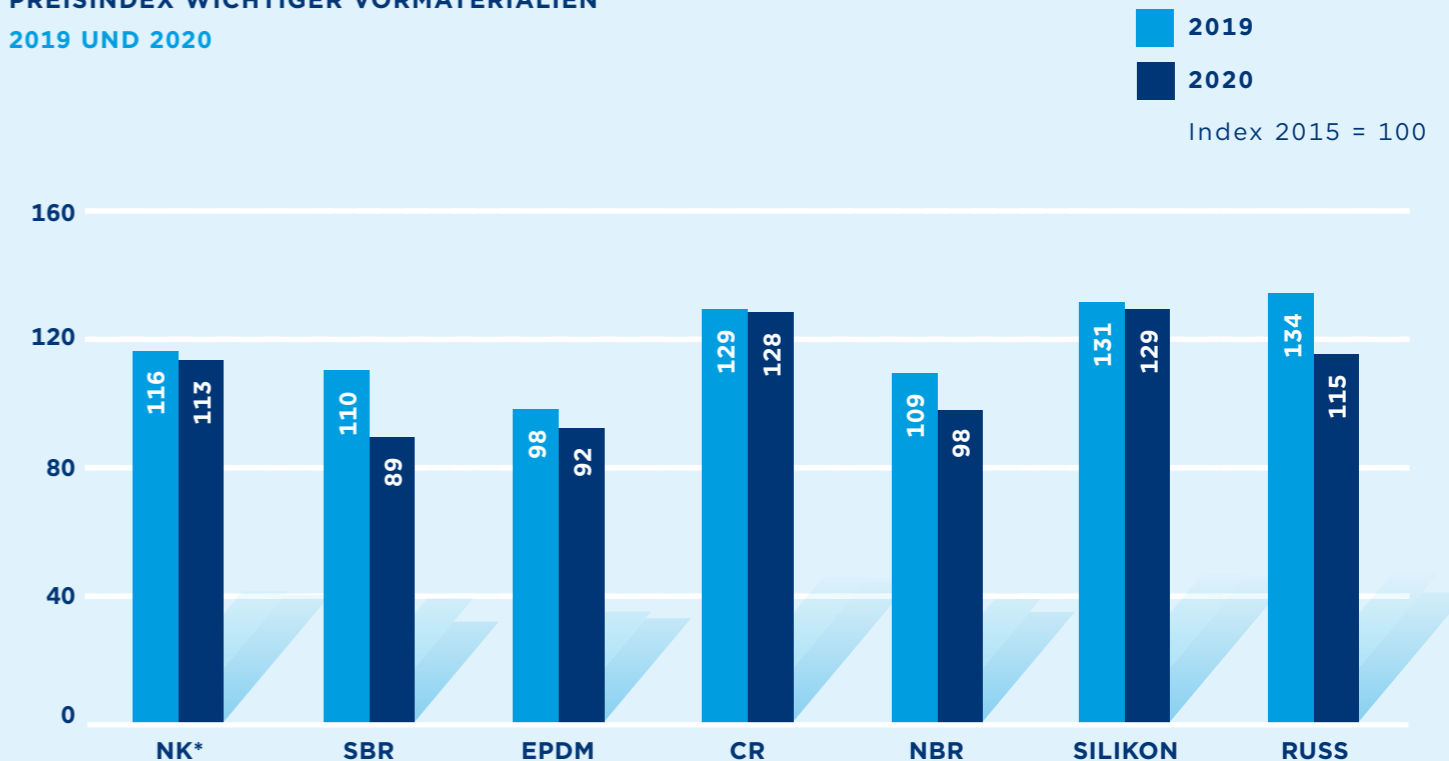
Der Ölpreis stellt u.a. für den wesentlichen Füllstoff Ruß einen wichtigen Indikator dar. Wie bereits 2019, schlug er auch 2020 wilde Kapriolen. Beginnend bei knapp unter 70 US-\$ pro Barrel sank der Preis im 2. Quartal 2020 auf knapp über 20 US-\$ pro Barrel, um im zweiten Halbjahr 2020 wieder auf durchschnittlich 44 US-\$ pro Barrel anzusteigen. Gründe für die volatilen Ausschläge des Ölpreises liegen selbstredend in der Covid-19-Pandemie begründet, aber auch wechselnde Strategien beim Ölexport des größten Produzenten Saudi-Arabien spielten eine Rolle. Seit Anfang 2021 steigt der Ölpreis rasant an und erreicht die Höchstwerte von vor Corona. Da die Preisentwicklung bei Ruß leicht zeitversetzt mit dem Verlauf des Ölpreises korreliert, sank der Preis für Ruß zu Beginn der Pandemie zunächst, bis er seit Beginn des 3. Quartals wieder stetig zulegt.

Bei den meisten Chemikalien für die Kautschukverarbeitung zeigte sich, wie auch bei den anderen Rohstoffen, mit Beginn der Pandemie ein starker Preisverfall, der sich allerdings spätestens seit dem 4. Quartal 2020, als eine Bodenbildung bei den Preisen erreicht war, in einen rasanten Preisanstieg umkehrte.

Auf den Rohstoff- und Logistikmärkten ziehen die Preise seit Beginn des Jahres 2021 überaus deutlich an. Aus dem Angebotsmarkt des vergangenen Jahres ist ein Nachfragemarkt (aber auch ein Spekulationsmarkt) geworden – mit dem Ergebnis steigender Preise und enger Verfügbarkeiten. Für manche Materialien sind über die bisherigen Bestellungen hinausgehende Mengen nicht oder nur mit langen Lieferfristen von bis zu sechs Monaten zu erhalten. Dazu kommen viele Force Majeure-Meldungen bei petrochemischen Grundstoffen oder anderen Vormaterialien. Im Frachtbereich findet sich eine vergleichbare Situation: Preissteigerungen um den Faktor 6 gegenüber dem Vorjahr sowie ein Mangel an Container-Kapazitäten.

Nach Rückgang in 2. Quartal starker Anstieg der Rohstoffpreise zum Jahresende.

PREISINDEX WICHTIGER VORMATERIALIEN
2019 UND 2020



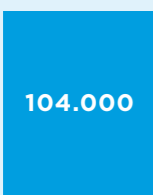
* TSR CV (technically specified rubber, constant viscosity)

Quelle : wdk-Statistik

Rohstoffverbrauch um ein Fünftel niedriger als 2019.

KAUSCHUKVERBRAUCH 2020 525.000 TONNEN

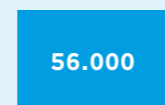
Naturkautschuk
für Reifen



Synthesekautschuk
für Reifen



Naturkautschuk
für GRG*



Synthesekautschuk
für GRG*



* Technische Elastomer-Erzeugnisse

Angaben in Tonnen

Quelle : wdk-Statistik

Rohstoffverbrauch

Parallel zum Umsatzrückgang, in vergleichbarer Größenordnung und aus denselben bereits skizzierten Gründen ging im Jahr 2020 auch die Produktion von Kautschukprodukten am Standort Deutschland zurück. Insgesamt wurden 1,215 Millionen Tonnen Reifen und GRG hergestellt. Der prozentuale Rückgang lag bei 18,2%. Die Sondersituation des Corona-Jahres 2020 überdeckte dabei strukturelle Trends. Im Regelfall hätte man davon ausgehen müssen, dass Produktion und Umsatz keinen parallelen Verlauf aufweisen würden, denn die sich verschlechternden Standortbedingungen für eine Industrieproduktion in Deutschland wurden kaschiert. Allerdings dürfte der negative Trend einer Fertigung in Deutschland nach der Corona-Krise umso deutlicher zu Tage treten – wenn wirtschaftspolitisch nicht entscheidend gegengelenkt wird. Dass das möglich ist, hat die Politik in der Pandemie bewiesen.

Es ist also kein Gap zwischen Produktion und Umsatz in 2020 eingetreten. Dafür scheint auf den ersten Blick aber die Entwicklung des Naturkautschuk-Verbrauchs in Relation zur Produktion ein Missverhältnis aufzuweisen. Der Rohstoffverbrauch gab mit mehr als 22% stärker nach als die Herstellung. Dafür gibt es aber eine triftige Begründung: Die Lagerbestände wurden ab dem ersten Lockdown signifikant reduziert und erst gegen Jahresende setzte ein gegenläufiger Trend ein, der dann allerdings durch logistische Engpässe, die sich weit ins Jahr 2021 fortsetzen sollten, behindert wurde.

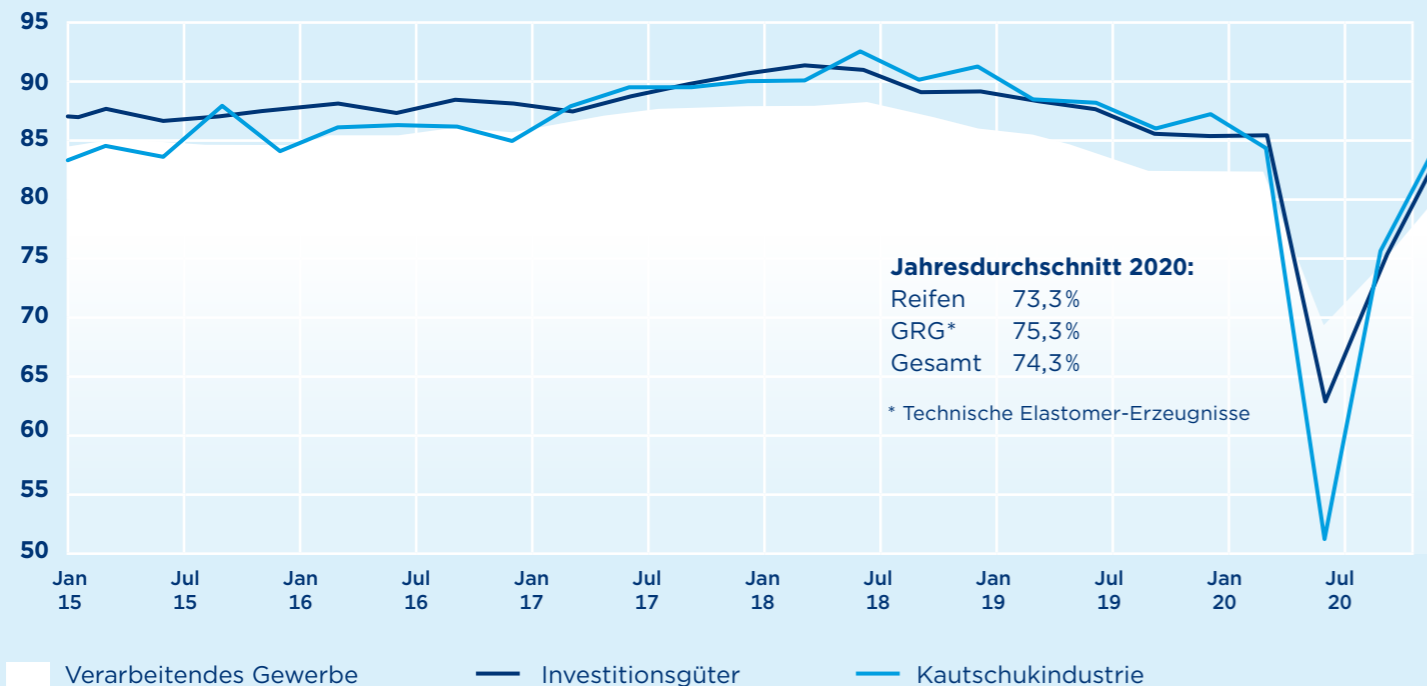
Der größte Abnehmer von Naturkautschuk ist global und auch in Deutschland die Reifenindustrie. Die Produktion von Reifen in Deutschland sank gleichlaufend mit der Fahrzeugproduktion um ein Viertel und entsprechend hoch bzw. niedrig waren auch die Verbräuche (Einfuhren) von Naturkautschuk. Für den Reifenbereich kumulierte sich ein Minus von 27,3%, insgesamt lag der Rückgang des Naturkautschuk-Einsatzes bei 22,3%. Bei GRG stiegen die Bedarfe bei hygienischen und medizinischen Produkten, in den klassischen automotiven Anwendungen der Schwingungstechnik sank der Rohstoffeinsatz.

Der Rückgang von Synthesekautschuk, von Füllstoffen, Chemikalien und Verbundmaterialien ist weniger abhängig von Übersee-Importen. Daher spielt die Vorhaltung im Lager keine so gewichtige Rolle wie bei Naturkautschuk. Die Rückgänge dieser Einsatzmaterialien korrelierten auch 2020 stark mit dem Geschäftsverlauf und der Produktionsentwicklung. Bei Synthesekautschuk ging der Verbrauch im Jahr 2020 um 16,1% auf 365.000 Tonnen zurück.

Trotz Corona waren aber auch 2020 die seit 2018 spürbaren Trends für den Einsatz der verschiedenen Synthesekautschuk-Typen erkennbar. Spezialelastomere wie ACM, AEM, ECO und FKM gaben 2020 überproportional nach. Diese Materialien finden breiten Einsatz im konventionellen Fahrzeugantrieb. Hoch blieb der Einsatz von Silikonkautschuk und TPE. Deren Materialeigenschaften sind bei vielen der neu entstehenden Produkte stark gefragt.

Kapazitätsanpassungen auf breiter Front erforderlich.

KAPAZITÄTSAUSLASTUNG IN % DER BETRIEBSÜBLICHEN VOLLAUSNUTZUNG



* Technische Elastomer-Erzeugnisse

Quelle: ifo München

Auslastung im 4. Quartal annähernd wieder auf Vorkrisenniveau.

Kapazitätsauslastung

Die zur Verfügung stehenden Daten zur Kapazitätsauslastung in der deutschen Kautschukindustrie haben das Manko, dass immer nur ein relativer Wert – Auslastungsgrad zur möglichen Vollaussnutzung – verfügbar ist. Das absolute Niveau der Produktion in Deutschland muss also immer hinzugezogen werden, um ein Verständnis der Standortbeschaffenheit in Deutschland zu entwickeln. Hier zeichnete sich in den letzten Jahren ein Negativtrend ab – trotz permanent hoher Kapazitätsauslastung. Das spricht zwar für die Produktivität der Kautschukverarbeitung in Deutschland. Die alleine reicht aber nicht, um die von der mittelständisch geprägten Branche angestrebte Standortverbundenheit im internationalen Wettbewerb weiter aufrechterhalten zu können.

Das Jahr 2020 weist auch in puncto Kapazitätsauslastung ungewohnte Zahlen aus. Einen Auslastungsgrad von nur 50% wie im 2. Quartal hat es noch nie in der langjährigen Zeitreihe gegeben. Der Wert verdeutlicht den Stillstand der Branchen im ersten Corona Lockdown. Zwar stieg die Kapazitätsauslastung in der zweiten Jahreshälfte wieder kontinuierlich und erreichte im letzten Quartal des Jahres sogar fast wieder den entsprechenden Vorjahreswert – nur zwei Prozentpunkte fehlten und die Auslastung lag bei

guten 85%. Im Jahresdurchschnitt erreichte die Kapazitätsauslastung aber nur Werte von 73,3% (Reifen), 75,3% (GRG) und 74,3% (insgesamt). Die niedrigsten Auslastungsgrade verzeichneten dabei die Fertigungsstätten der Automobilzulieferer und die Reifenwerke.

Im Wesentlichen durch Kurzarbeit konnten die reduzierten Produktionsumfänge aufgefangen werden. Es bedarf aber keiner großen Phantasie sich vorzustellen, welche operativen Herausforderungen die Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie im Spannungsfeld von Stillstand, temporärer Bereitstellung, Wiederanlauf und „Vollampf“ zu bewältigen hatten – ganz zu schweigen von den Kosten und Produktivitätsverlusten einer derart diskontinuierlichen Auslastung.

Erst nach Überwindung der Corona-Pandemie wird sich zeigen, ob die vorgenommenen Kapazitätsanpassungen temporären oder dauerhaften Charakter haben – letzteres steht zu befürchten. Dann stehen auch Arbeitsplätze auf dem Spiel. Die Unternehmen würden das gerne abwenden, bräuchten dafür aber dauerhaft eine unterstützende Standortpolitik über die Corona-Krise hinaus.

Zwei Drittel der Unternehmen in Kurzarbeit. Effektiver Beschäftigungsrückgang liegt 2020 bei 4,5%.

BESCHÄFTIGTE DEUTSCHE KAUSCHUKINDUSTRIE



Quelle : wdk-Statistik

Beschäftigte

Nachdem die Zahl der Beschäftigten der Branche in den Jahren 2017 und 2018 leicht auf über 75.000 gestiegen war, findet seit 2019 ein Personalabbau statt – auf noch 70.000 Beschäftigte am Jahresende 2020. Während bei den Unternehmen, die Technische Elastomer-Erzeugnisse (GRG) herstellen, im Jahr 2020 ein Rückgang von 4,1% auf 49.000 Beschäftigte zu verzeichnen war, sank die Zahl der Beschäftigten in der Reifenindustrie um 5,4% auf 21.000 Beschäftigte. Dies ergab ein Beschäftigtenminus von 4,5% für die gesamte Branche.

Bis zum Ausbruch der Pandemie wurde davon ausgegangen, dass die Zahl der MitarbeiterInnen in den Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie auch bei Umsatzrückgängen aufgrund eines erhöhten Bedarfs an qualifizierten ArbeitnehmerInnen – durch steigende Anforderungen, beispielsweise in den Bereichen Digitalisierung von Produkten und Prozessen sowie Zertifizierungsanforderungen – gehalten oder sogar leicht ausgeweitet werden kann. Die konjunkturelle Lage des Jahres 2020 führte jedoch dazu, dass Unternehmen mit einer Verringerung der Personaldecke auf den Kostendruck und den Nachfragemangel reagieren mussten. Auch die Kurzarbeit konnte diese Notwendigkeit nur abfangen, aber nicht gänzlich aufhalten.

Investitionen

Die Summe der Investitionen ist 2020 zwar im zweiten Jahr in Folge zurückgegangen – ein Trend, der sich zu verstetigen droht, ist daraus aber nicht abzuleiten. Die Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie kämpfen um den Erhalt des deutschen Standorts. Zudem erfordert der Strukturwandel in der Industrie entsprechende Investitionen – in die Digitalisierung, in Bezug auf Nachhaltigkeit und strengere regulative Vorgaben. Gleichzeitig schrumpft die Branche in Deutschland aber durch den Wegfall von Produktionslinien, die im internationalen Wettbewerb

Im Jahr 2021 geht rund ein Viertel der Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie von einem weiteren Stellenabbau aus – und es ist nicht anzunehmen, dass die Rückgänge nach Corona wieder zurückgesetzt werden. Dagegen sprechen jüngste Gesetze wie das Brennstoffemissionshandelsgesetz oder geplante Vorhaben wie das Verbandssanktionengesetz – beides Regelungen, die den Industriestandort Deutschland zunehmend unattraktiv und im internationalen Wettbewerb nicht konkurrenzfähig machen.

Darüber hinaus gaben in der wdk-Jahresumfrage Ende Januar 2021 rund 23% der beteiligten Unternehmen der Branche an, voraussichtlich auch in diesem Jahr Kurzarbeit nutzen zu müssen. 2020 nutzten 67% der Unternehmen Kurzarbeit. Die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie sowie die weitere Vorgehensweise von Regierung und Unternehmen können diese Zahlen für 2021 jedoch noch erheblich beeinflussen, denn die Unternehmen erwarten durchschnittlich noch bis August 2021 merkliche Einschränkungen des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Lebens durch die Pandemie.

chancenlos sind. Zum Vergleich: In den Jahren 2017 und 2018 waren die Investitionen der Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie in Anlagen und Maschinen noch deutlich gestiegen.

Unter dem Strich betrugen die Investitionen im Jahr 2020 630 Millionen Euro, was einem Minus von 3,1% entspricht – nahezu stabil unter den Bedingungen der Corona-Pandemie. Dabei ist der Rückgang uneinheitlich ausgefallen. Im Ausland nahm die Investitionstätigkeit deutlich ab. Hier

Investitionen trotz Corona stabil.

INVESTITIONEN
IN MIO. €



Quelle : wdk-Statistik

lag die Investitionssumme bei 225 Millionen Euro und damit 6,3% niedriger als im Vorjahr. Dies ist sicherlich ein temporärer Corona-Effekt. Im Inland investierten die Unternehmen 405 Millionen Euro, was einem sehr kleinen Minus von 1,2% entspricht. Während bei fast 40% der Unternehmen die Investitionssumme konstant blieb, steigerten immerhin ein knappes Drittel der Unternehmen ihre Ausgaben in diesem Bereich. In etwa die gleiche Zahl von Firmen fuhr die Investitionen herunter.

Einen kleinen positiven Impuls auf die inländischen Investitionen dürfte der durch die Corona-Pandemie unterstützte Trend zu einer Verkürzung von Lieferketten durch einen Ausbau der regionalen Produktion haben, der zuletzt durch eine verstärkte nationale Abschottung im Zuge von internationalen Handelsstreitigkeiten schon an Fahrt gewonnen hatte. Diesem Bild entspricht es auch, dass nur 6,4% der Unternehmen für 2021 eine Produktionsverlagerung in das Ausland planen.

Forschung und Entwicklung

Die Stärke der mittelständisch geprägten deutschen Kautschukindustrie liegt auch in ihrer Innovationsfähigkeit. Deshalb kommt dem Bereich Forschung und Entwicklung in den Unternehmen eine herausragende Bedeutung zu. Er ist der Schlüssel zur Behauptung ihrer Spitzenposition auf den weltweiten Märkten. Damit die deutsche Kautschukindustrie auch in Zukunft Vorreiter der technologischen Entwicklung sein kann, ist sie auf entsprechende Rahmenbedingungen angewiesen.

Der von der Bundesregierung im Mai 2020 beschlossene „Bundesbericht Forschung und Innovation 2020“ stellt einen Anstieg der Forschungsausgaben im Jahr 2018 auf 3,13% des Bruttoinlandsprodukts fest und führt dies auch auf die staatliche Forschungsförderung zurück. Demnach investierten Staat und Wirtschaft 105 Milliarden Euro in Forschung und Entwicklung. Zugleich stieg die Zahl der Beschäftigten in diesem Bereich auf mehr als 700.000 Personen, was eine Steigerung von 45% in nur zwölf Jahren bedeutet. Mit Blick auf die Zukunft sieht die Bundes-

regierung erfolgversprechende Forschungsfelder bei Digitalisierung und technologischer Souveränität, bei der Entwicklung klimafreundlicher Technologien sowie in der pharmazeutischen Forschung.

Die F&E-Ausgaben der Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie spiegeln – trotz der Belastungen und Umsatzeinbrüche durch die Corona-Pandemie – dieses Bewusstsein für den Erhalt ihrer Innovationskraft wider. In der wdk-Umfrage zum Jahr 2020 gaben rund 43% der Unternehmen an, ihre F&E-Ausgaben im Vergleich zu 2019 gesteigert zu haben, während knapp 46% sie konstant hielten. Lediglich gut 11% haben ihre F&E-Ausgaben reduziert. Gegenwärtig beträgt der Anteil dieses Postens durchschnittlich 6% vom Umsatz. 2020 lagen hier die Investitionen bei knapp über 600 Millionen Euro. Damit sind sie zwar gefallen, allerdings im unteren einstelligen Prozentbereich. Angesichts der Kurzarbeit, Budgetanpassungen zur Kosteneinsparung und Reduzierung von Kundenaufträgen ein überaus beachtlicher Umstand.

DIE KAUTSCHUK- INDUSTRIE IM EINZELNEN

Bereifungen

Die Reifenhersteller sind global aufgestellte Konzerne, die im eigenen Produktionsverbund ihre Prozesse optimieren. So ist nicht jedes Werk ein „Vollsortimenter“ wie der Reifenhersteller selbst, sondern speziell auf bestimmte Segmente, Dimensionen oder Kunden abgestimmt. Insofern spielt nicht nur der internationale Wettbewerb, sondern auch internes Benchmarking eine Rolle beim Auf- oder Abbau von Kapazitäten. In den letzten Jahren hat die aufstrebende und rasant wachsende Reifenindustrie Asiens, insbesondere Chinas, Europa – mit eigenen neu aufgebauten Fertigungskapazitäten sowie mit Exporten – als Absatzmarkt auserkoren und seitdem beständig Marktanteile von den etablierten Premiumherstellern gewonnen. Dadurch, und weil die europäischen Reifenmärkte gesättigt sind und nur wenig Wachstum zeigen, sind in Europa in puncto Reifenfertigung deutliche Überkapazitäten entstanden. Deutschland macht als größter Fertigungsstandort hinsichtlich dieser doppelten Konstellation von Wettbewerb schmerzhaft Erfahrungen. Der Importdruck ist hoch und die Standortbedingungen sind nicht aus-

reichend, in Deutschland die Anpassung bestehender Überkapazitäten zu verhindern – ein Werk wurde bereits geschlossen, zwei weiteren steht dies bevor.

Auch wenn die Reifenhersteller große internationale Konzerne sind, kann man von der deutschen Reifenindustrie sprechen. Unter den deutschen Reifenherstellern werden in diesem Bericht die Anbieter verstanden, die eine europäische Reifenfertigung vorhalten und über nationale Organisationen den Reifenabsatz in Deutschland auch entsprechend fakturieren. Dagegen stehen die Importeure von Reifen, die keine europäische Fertigung haben und auch nur zum Teil mit lokalen Vertriebsorganisationen in Deutschland operieren. Mit einem gut 20-prozentigen Anteil in Europa ist Deutschland der größte Einzelmarkt für Produktion und Absatz. Das hat zum einen mit der starken deutschen Automobilfertigung zu tun, hängt aber auch von der Affinität der Deutschen zum Auto beziehungsweise zur Mobilität ab. Beide Bestimmungsgrößen erleben gerade einen disruptiven Wandel. Deutschland

schrumpft als Produktionsstandort für Fahrzeuge und der Wunsch nach nachhaltiger Mobilität abseits des eigenen Autos kristallisiert sich immer stärker heraus – auch wenn er derzeit von der Corona-Pandemie überlagert wird.

Soweit die Situation der Anbieterlandschaft. Zusätzlich ist es wichtig, das Geschäftsmodell der Reifenindustrie zu kennen, um die nachstehend skizzierten Geschäftsverläufe zu verstehen. In der Erstausrüstung gehen Reifen für die entsprechenden Fahrzeugmodelle in die Produktionswerke der Automobilhersteller, so dass unmittelbar fahrtaugliche Neuwagen an die Käufer ausgeliefert werden können. Der Umfang dieses Geschäftszweigs liegt in Deutschland bei etwa 30% des Gesamtgeschäfts. Es liegt in der Natur der Sache, dass ein Höchstmaß an Korrelation zwischen Neu-

wagen-Produktion und dem Umfang der Reifen-Erstausrüstungslieferungen besteht. Wenn also wie in 2020 die deutsche Pkw-Fertigung um 1,15 Millionen Fahrzeuge zurückgeht, brechen die Ab- und Umsätze der Lieferanten (aus der Reifenindustrie) ein. In der Reifen-Erstausrüstung spielt regionale Lokalisierung eine bedeutende Rolle, um in diesem wettbewerbsintensiven Umfeld Logistikkosten zu minimieren. Die Reifenlieferungen der deutschen Anbieter haben daher nahezu eine 1:1-Relation zur Fahrzeugproduktion.

Das – mit 70% Anteil an der Geschäftstätigkeit der deutschen Reifenhersteller – gewichtigere Reifenersatzgeschäft besteht aus den Sell-In-Lieferungen an die Distributionslandschaft. Dort werden die Reifen klassischerweise vom

Reifenfachhandel und von markengebundenen Autohäusern inklusive Service an den Endkunden vermarktet. Zwischen der Ebene Sell-In der Reifenhersteller und Sell-Out des „Reifenhandels“ hat sich der Großhandel als feste Größe etabliert. Die Vielfalt an Reifengrößen für den stark diversifizierten und individualisierten Kraftfahrzeugbestand in Deutschland vorzuhalten und die mit der Verteilung verbundenen logistischen Anforderungen zu meistern, ist Kernkompetenz dieser Unternehmen.

Last but not least das Produkt: Reifen sind für jegliche Form der Mobilität unentbehrlich für die Fortbewegung und den Transport. Das fängt bei der Schubkarre an und hört bei überdimensionalen „Riesen-Reifen“ für den Über Tagebergbau auf. Reifenhersteller entwerfen, produzieren und testen ihre Reifen im Hinblick auf bis zu 20 Einzel-eigenschaften. Betriebssicherheit und Langlebigkeit in eine optimale Balance zu bringen, erfordert hohes technisches Know-how. Entscheidend für die Sicherheit des Fahrzeugs und dessen Insassen ist die Reifen-Interaktion mit der Straße und deren Oberfläche. Dieses Zusammenspiel ist – neben dem wichtigen Faktor Fahrverhalten – auch bestimmend für die Lebensdauer des Reifens. Im Gegensatz zu der Eigenschaft als Hightech-Bauteil steht die Wahrnehmung des Reifens durch den Verbraucher. Für ihn – mit Ausnahme von Fans – ist der Reifen ein schwarzes, rundes Verschleißteil, das notgedrungen ab und zu ersetzt werden muss.

Nach dieser generellen Zusammenfassung des Reifenmarkts kommen wir zu den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen des Jahres 2020. Am 27.01.2020 erreichte Covid-19 Deutschland. Vom 22.03. bis 04.05.2020 erließen Bundesregierung und Ministerpräsidenten der Bundesländer den ersten Corona-Lockdown. Mit weitreichenden Folgen für die Wirtschaft, die Unternehmen und ihre Beschäftigten. Das deutsche BIP ist 2020 um 5% zurückgegangen, der Private Verbrauch ist aus Sorge um den

Arbeitsplatz, wegen Verlust des Arbeitsplatzes und wegen Einkommensbeschränkungen durch Kurzarbeit ebenfalls stark eingebrochen. Gleiches gilt für den Export. Homeoffice und eingeschränkte Urlaubs- und Dienstreisen haben zu einem reduzierten Mobilitätsaufkommen beigetragen – allerdings mit einem Anteilsgewinn des Individualverkehrs mit dem eigenen Pkw. Der Fahrzeugmarkt in Deutschland ist durch die Corona-Pandemie deutlich geschrumpft. Die Zahl der neu zugelassenen Pkw gab um 19,1% auf 2,92 Millionen Fahrzeuge nach, die Produktion um 25%.

Corona hat zudem den Trend zu Ganzjahresreifen gestützt und dürfte diesen sogar verstärkt haben. Ursachen sind beispielsweise Kontakteinschränkungen (am Point of Sale), höhere Sparneigungen (beim Reifenwechsel), der Wegfall von Winterurlaub, aber auch Marketingaktivitäten von Herstellern und Handel. Corona-unabhängig verändern der industrielle Strukturwandel in der Automobilindustrie sowie zunehmende Regulierung die Möglichkeiten des Reifenabsatzes. Das regulatorische Umfeld (europäisch/global) bestimmt darüber hinaus sehr stark die Reifenentwicklung – Abrieb (Mikroplastik) und Emissionen stehen dabei aktuell im Fokus. Das gibt die Richtung der Reifenentwicklung vor. Seit der Einführung des Reifenlabels 2012 hat sich nach Einschätzung von Marktexperten die Laufleistung neuer Reifenmodelle signifikant erhöht. Die Emissionsvorgaben für Neufahrzeuge erfordern zunehmend entsprechend optimierte Erstausrüstungs-(Sommer-)Reifen. Dagegen stehen das rasante Wachstum bei Ganzjahresreifen, steigende Fahrzeuggewichte (Batterie und Crossover) und höhere Drehmomente (Elektrofahrzeuge), die tendenziell zu einem gegenläufigen Trend führen.

Das Zusammenspiel dieser Parameter führte 2020 zu einem drastischen Umsatzrückgang der deutschen Reifenhersteller um 18,8% auf unter 3,7 Milliarden Euro.

CONSUMER-REIFEN ERSATZGESCHÄFT
HANDEL AN VERBRAUCHER IN MIO. STÜCK



■ Sommer-/Ganzjahresreifen ■ Winterreifen

Quelle: wdk

Consumer-Reifen

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

Wichtigste Einflussparameter für den Reifenersatz sind die Fahrleistung und der Fahrzeugbestand – normalerweise. 2020 war aber in keiner Hinsicht ein normales Jahr und daher haben andere Parameter den Reifenabsatz im Ersatzgeschäft geprägt. Der ansonsten nur wenig relevante Verlauf des Privaten Verbrauchs der deutschen Haushalte rückte ebenso in den Mittelpunkt wie die tatsächliche Mobilitätsentwicklung. Vergangenheitsdaten beziehungsweise nur träge reagierende Größen verloren an Bedeutung. So hat sich beispielsweise der Fahrzeug-

bestand in 2020 erhöht, einen positiven Einfluss auf das Reifenersatzgeschäft hatte das aber nicht.

Für 2020 waren folgende wirtschaftliche Entwicklungen maßgeblich für den Reifenabsatz im Ersatzgeschäft: Privater Verbrauch (-6%), Neuzulassungen (-19%), Fahrleistung (-10%), Kraftstoffverbrauch (-10%). Dass bei diesen Ausprägungen der wesentlichen Einflussfaktoren der Sell-Out um knapp 12% gegenüber 2019 zurückgegangen ist, ist dann auch nicht weiter verwunderlich. Bezogen auf Reifensegment und Saisonalität haben zusätzlich noch spezifische Einflüsse Impulse gesetzt. Im Folgenden wird darauf konkret eingegangen.

Bei Ersatzbedarfsreifen für Transporter fiel der Rückgang in 2020 weniger heftig aus als in den anderen Segmenten. Das lag am gesteigerten Aufkommen von Paketzustellungen, die von Fahrzeugen mit diesen Reifen transportiert werden. Die Beschränkungen im Handel führten zu einem starken Zuwachs von Online-Bestellungen. Der corona-bedingte Nachteil des stationären Handels sorgt also für eine Kompensation der Rückgänge im Reifenersatzgeschäft. Alles in allem wurden 2020 3,41 Millionen Transporter-Reifen vom Handel an den Endverbraucher abgesetzt.

Auch bei Pkw- und SUV-Reifen gab es einen kompensatorischen Sondereffekt. Die Gefahr, sich in öffentlichen Verkehrsmitteln mit dem Coronavirus anzustecken, führte zu einer Hinwendung zum Individualverkehr mit dem eigenen Pkw. Da auch Flugreisen in den Urlaub 2020 nur sehr eingeschränkt möglich waren, wurde in der Reisezeit eine höhere Pkw-Nutzung verzeichnet. Allerdings zeigen die Zahlen zur Mobilität auch, dass die Fahrstrecken vergleichsweise kürzer geworden sind. Urlaube im In- statt im Ausland sowie die sehr stark reduzierten Geschäftsfahrten gaben den Ausschlag. Der Rückgang der Mobilität schlug alles in allem stark zu Buche. Wenn weniger gefahren wird, verschiebt sich der Ersatzzeitpunkt des Reifens. Der Handel verkaufte 2020 mit 39,4 Millionen Pkw- und SUV-Reifen mehr als 12% weniger Reifen als im Jahr zuvor.

Bezogen auf die Saisonalität war der Ganzjahresreifen der „Gewinner“ der Pandemie. Der ohnehin schon dynamische

Verbraucher trend zum Kauf von Ganzjahresreifen hat sich 2020 noch verstärkt und dazu geführt, dass dieses Reifensegment trotz Corona um 6,7% zulegen konnte. Fast 11 Millionen Consumer-Reifen waren 2020 Ganzjahresreifen. Der Anteil des Segments stieg gegenüber 2019 um vier Prozentpunkte auf über 25%. Vor fünf Jahren lag der Anteil noch bei unter 14%.

Für den Gesamtabsatz wirkte dieser Trend negativ. Statt einer Achtfach-Bereifung (Sommer und Winter) kommen nur vier Reifen zum Einsatz. Langfristig nivelliert sich zwar der jährliche Absatz, in der aktuellen Phase eines steilen Aufwärtstrends wirkt diese Transformation aber negativ.

Aber nicht nur die „Kannibalisierung“ durch Ganzjahresreifen war zusammen mit den skizzierten Rückgängen bei den Einflussfaktoren für das hohe Minus bei Sommer- und Winterreifen verantwortlich. Im Sommersegment trug der erste Corona-Lockdown, der exakt in die Umrüstphase fiel, seinen Teil zum Rückgang von fast 15% auf nur noch gut 13,2 Millionen Reifen bei. Im Wintersegment beeinträchtigte zusätzlich die erneut milde Witterung den Abverkauf. Zum wiederholten Mal fehlte den schon vom milden Vorwinter eher kaufzurückhaltenden Verbrauchern der witterungsbedingte Impuls. Hinzu kamen die rigorosen Einschränkungen beim Winterurlaub, so dass Fahrten in schneebedeckte Gebiete ausfielen. Der Rückgang der Neuzulassungen um fast 20% war für sich gesehen schon für eine Verringerung von mehr als 1,5 Millionen Reifen verantwortlich. Mit 18,6 Millionen Stück wurden etwa 18% weniger Winterreifen verkauft als 2019. Das absolute Minus betrug mehr als 4 Millionen Reifen.

Im Jahr 2020 waren aber nicht nur die Lieferungen der deutschen/europäischen Premium-Reifenhersteller vom schwachen Abverkauf des Handels betroffen. Auch die Importe gingen im gleichen prozentualen Umfang zurück. Allerdings fiel die Außenhandelsbilanz des Reifenhandels negativ aus, denn für Reifenausfuhren fanden sich 2020 kaum Zielmärkte. In vielen Ländern war das Ausmaß von Corona noch gravierender als in Deutschland.

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

	2016	2017	2018	2019	2020
Consumer gesamt (Pkw, 4x4, Lkw)	50,4	51,2	50,5	48,6	42,8
- All Season	7,0	8,2	8,9	10,3	11,0
- M + S	25,3	25,6	24,4	22,7	18,6
- Sommer	18,1	17,5	16,9	15,5	13,2
Pkw und 4x4	46,9	47,4	46,7	44,8	39,4
- All Season	6,2	7,2	8,0	9,0	9,7
- M + S	23,5	23,7	22,8	21,1	17,2
- Sommer	17,2	16,5	15,9	14,7	12,5
Lkw	3,6	3,8	3,8	3,7	3,4
- All Season	0,7	1,0	0,9	1,2	1,3
- M + S	1,8	1,9	1,8	1,6	1,4
- Sommer	1,0	1,0	1,0	0,9	0,7
Lkw gesamt (neu & runderneuert)	2,8	2,7	2,8	2,8	2,6
- neu	2,0	1,9	2,0	2,0	1,9
- runderneuert	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7

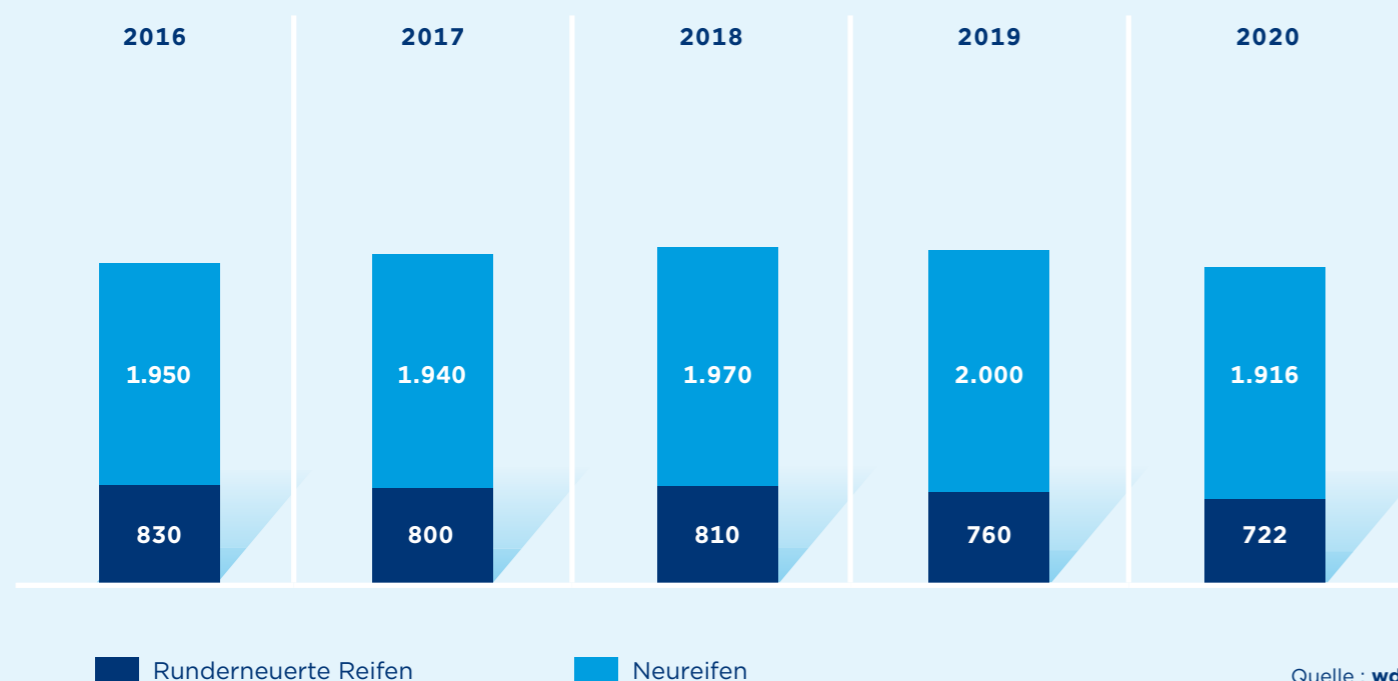
Quelle : BRV/wdk

Für die deutschen/europäischen Reifenhersteller reduzierten sich 2020 die Liefermengen etwa im Gleichklang mit den Verkaufszahlen des Handels. Der Trend zu Marktanteilsverlusten gegenüber Reifenimporten aus Asien – in den letzten Jahren konstant – setzte zumindest 2020 aus. Mit 42,0 Millionen Consumer-Reifen lagen die Industrielieferungen um fast 6 Millionen Reifen unter dem 2019er Niveau und prozentual gesehen 12,2% niedriger.

In seiner Pressemitteilung vom 21. Januar 2021 schreibt der europäische Kautschukverband ETRMA: „2020 war ein sehr schwieriges Jahr für die Reifenindustrie. Am stärksten

betroffen waren die Erstausrüstungs-Lieferungen, die bei Consumer-Reifen ein Minus von 23% und bei Lkw-Reifen einen Rückgang von 18% verzeichneten.“ In Europa wurden 2020 knapp 67 Millionen Consumer-Reifen an die Fahrzeugproduktion geliefert. Das waren 20 Millionen Reifen weniger als 2019. Die gesamteuropäischen Zahlen lassen sich in der Relation 1:1 auf den deutschen Markt übertragen, auf dem zwischen 4 und 5 Millionen Consumer Reifen in der Erstausrüstung gegenüber dem Vorjahr verloren gingen.

LKW-REIFEN ERSATZGESCHÄFT HANDEL AN VERBRAUCHER IN TSD. STÜCK



Lkw-Reifen – neu und runderneuert

Die Vermarktung von Lkw-Reifen unterscheidet sich grundsätzlich von der von Consumer-Reifen. Abnehmer sind ausschließlich gewerbliche Kunden sowohl in der Fahrzeugindustrie als auch in den großen und kleinen Fuhrparkunternehmen der Logistikbranche. Während bei Consumer-Reifen durchaus Design, Marke und Dimension eine Rolle spielen, zählt bei Lkw-Reifen das Kosten-Nutzen-Verhältnis. Die Anforderungen an diese Reifen sind vielschichtig. Je nach Anwendungsgebiet – Langstrecke, Baustelle, Achsposition, etc. – fallen unterschiedliche Pflichtenhefte seitens der Kunden an. Dazu legen europäische Vorschriften besonderen Wert auf Kraftstoffersparnis, Sicherheit, Mobilität bei jeder Witterung und Emissionen.

Über die Produktionsentwicklung von schweren Nutzfahrzeugen am Standort Deutschland gibt es für die beiden verbliebenen Hersteller keine quantitativen Aussagen. Ein Blick auf die Entwicklung der europäischen Reifenerstausrüstung im Jahr 2020 verdeutlicht aber, welches Vorzeichen vor dem Fertigungsumfang von Lkw in 2020 im Vergleich zum Vorjahr gestanden haben muss. Die Erstausrüstungs-Lieferungen sanken in Europa von 5,7 auf unter 4,7 Millionen Lkw-Reifen und damit um 18%. Das ist bereits der zweite überaus deutliche Rückgang des Jahresvolumens in Folge.

Widerstandsfähiger zeigte sich im Jahr 2020 das Ersatzgeschäft mit Lkw-Reifen. Auch in der Corona-Pandemie erlahmte der Warentransport nie gänzlich. Lebensmittel und systemrelevante Güter mussten durchgängig und in großem Umfang geliefert werden. Durch den Rückgang des internationalen Grenzverkehrs – wegen temporärer Grenzsicherungen – erhöhte sich der Anteil der von deutschen Spediteuren transportierten Waren deutlich. Des Weiteren begünstigte der Rückgang im Bahn- und Flugverkehr den Transport auf der Straße. Beistellungen in Passagierflugzeugen fielen beispielsweise gänzlich weg. Positiv wirkte auch die anhaltend gute Konjunktur im Bausektor – die Branche beendete das Jahr 2020 mit einer schwarzen Null. Hohe Fahrzeug-Neuzulassungen gehen zu

Lasten des Reifenersatzbedarfs. Auch hier sank der Druck, denn die Corona-Krise setzte in Europa auf einen breit angelegten Abschwung auf und verstärkte diesen. Insgesamt gingen 2020 die Neuzulassungen von Fahrzeugen und Trailern, die mit Lkw-Reifen ausgestattet werden, um etwa 23% zurück.

Trotz dieser positiven Impulse wurden im Jahr 2020 deutlich weniger industrielle Waren für inländische Verwendung und Export hergestellt und transportiert. Mit Blick auf den Jahresverlauf des Absatzes von Lkw-Reifen im Ersatzgeschäft lässt sich eine große Lücke mit zweistelligen Rückgängen in den Monaten Mai bis August erkennen. Danach schien der Rückgang aufholbar zu sein – im September und Oktober waren die Verkäufe sehr stark. Mit dem zweiten Lockdown gegen Jahresende relativierte sich das allerdings wieder. Diesen Absatzverlauf unterstreicht auch der eigens wegen der Corona-Pandemie im Frühjahr vom Bundesamt für Güterverkehr BAG ins Leben gerufene wöchentliche Lkw-Maut-Fahrleistungsindex. In Summe wies das Reifenersatzgeschäft 2020 einen Rückgang aus. Rund 2,6 Millionen Lkw-Reifen, neu und runderneuert, konnten vom Handel an den Endverbraucher abgesetzt werden. Der Rückgang entsprach rund 120.000 Reifen beziehungsweise einem prozentualen Minus von 4,3%.

Der Importdruck, der bei Lkw-Reifen besonders hoch ist – Reifeneinfuhren aus China unterliegen seit Juni 2018 Anti-Dumping-Zöllen – nahm 2020 coronabedingt ab. Die Einfuhren von Lkw-Reifen gingen nach Daten des Statistischen Bundesamtes von Januar bis Dezember kumuliert deutlich zurück. Eine leichte Stabilisierung zeigte sich erst gegen Jahresende. Der Absatz von runderneuerten Lkw-Reifen zeigte eine zweigeteilte Entwicklung. Während die von den Reifenherstellern produzierten Stückzahlen unter den gleichen Beschränkungen litten wie der Absatz von Neureifen, waren Produktion und Abverkauf lokaler Runderneuerer dagegen weniger volatil. Alles in allem lag der Sell-Out 2020 bei 722.000 runderneuerten Lkw-Reifen und damit knapp 5% unter Vorjahr.

Technische Elastomer-Erzeugnisse (GRG)

Im Folgenden werden die Geschäftsverläufe des Jahres 2020 von Technischen Elastomer-Erzeugnissen (GRG) anhand der Unterteilung in vier Bereiche analysiert. Das kann allerdings nur eine grobe Unterteilung sein, die dem sehr heterogenen Geflecht von industriellen Lösungen mit vielen Nischenprodukten sowie sehr unterschiedlichen Unternehmen mit Hidden Champions nur annähernd gerecht wird. Jedoch ist bei 120 am Standort Deutschland vertretenen industriellen Kautschukverarbeitern eine stärkere Aufgliederung nicht möglich, ohne beispielsweise den Vertraulichkeitsgrundsatz zu verletzen. Die Unterteilung erfolgt in die Bereiche Automobilzuliefer-Bauteile sowie Zuliefer-Komponenten für andere industrielle Branchen, Bauanwendungen und Verbraucherprodukte.

Zwei grundlegende Erkenntnisse des Jahres 2020 kann man für die beiden industriellen Zulieferbereiche gemeinsam vorweg stellen: Corona hat im Jahr 2020 den schon vorher eingeläuteten Strukturwandel beschleunigt. Das betrifft die Digitalisierung von Produkten und Prozessen und die Entwicklung von neuen Produkten insbesondere im Hinblick auf Mobilität, Umweltschonung und Nachhaltigkeit – hier in erster Linie Aspekte der Kreislaufwirtschaft. Des Weiteren hat die Pandemie die wirtschaftliche Basis nach unten verschoben. Die sogenannte Corona-Lücke, die sich insbesondere in den Frühlingsmonaten aufgetan hat, zu schließen, wird nicht in kurzer Zeit gelingen. Kräftiges Wachstum wird zwar definitiv kurzfristig gegeben sein, der Aufholprozess wird aber spätestens nach Corona mit dem Strukturwandel kollidieren. Dann wird sich auch zeigen, welche Unternehmen ein stabiles und zukunfts-trächtiges Geschäftsmodell und Produktportfolio haben. In der aktuell immer noch anhaltenden Corona-Krise wird durch staatliche Förderinstrumente – wie vor allem der Kurzarbeiter-Regelung und steuerlicher Maßnahmen zur Stundung von (Voraus-)Zahlungen – die tatsächliche finanzielle Solidität von Unternehmen verschleiert.

Corona hat 2020 auch dazu geführt, dass der internationale Wettbewerb faktisch ausgesetzt wurde. Da die Nachfrage ohnehin schwach war und Lieferketten durch

Grenzschießungen brüchig wurden, kam es für die verbleibende Nachfrage zu einem Rückgang von Importen und einer Re-Lokalisierung. Es wird abzuwarten sein, ob davon etwas erhalten bleibt.

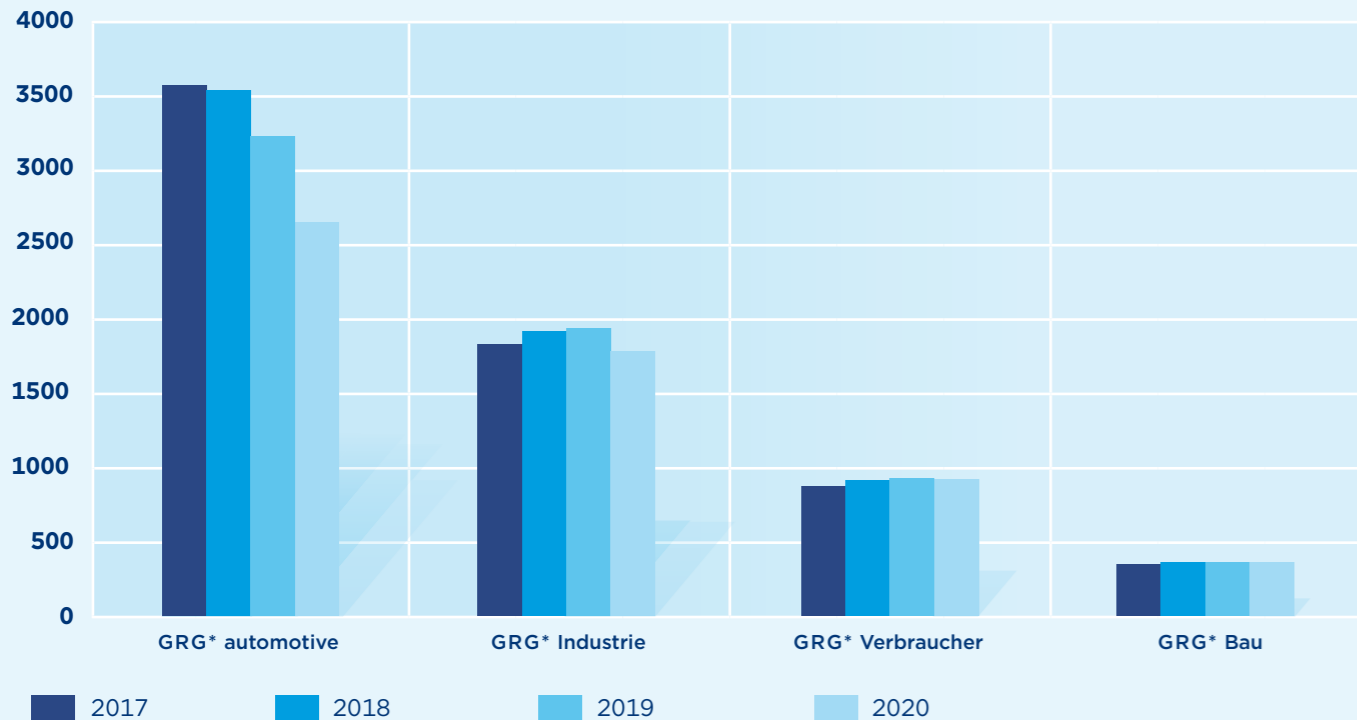
Alles in allem sank 2020 der Umsatz mit GRG um 11,5% auf 5,7 Milliarden Euro. Im Inland betrug das Minus 10,9% auf 3,2 Milliarden Euro, im Ausland 12,4% auf 2,5 Milliarden Euro. Am stärksten betroffen war der Automobilzulieferer-Sektor.

Das Geschäft mit automotiven Bauteilen, das gut die Hälfte des gesamten GRG-Umsatzes ausmacht, ging 2020 in Summe um 17,9% auf gut 2,6 Milliarden Euro zurück. Anders als in 2018 und 2019, in denen der einsetzende Strukturwandel Gewinner und Verlierer hervorbrachte, gab es im Jahr 2020 nur Verlierer in diesem Branchensegment. Die Fahrzeug-Produktion brach stark, global und in der Breite des Modellportfolios ein. Die für die deutschen Zulieferer von Antivibrations-Komponenten, Fluid-Systemen, Dichtungselementen, elastomeren Formteilen und vielfältigen weiteren Produkten maßgebliche Herstellung der deutschen Autobauer im In- und im Ausland ging 2020 um 17% auf 13,3 Millionen Pkw zurück. Auch andere Fahrzeugsegmente sorgten für keinerlei Kompensation. Global zeigte sich kein anderes Bild. Mit 66,1 Millionen Pkw wurden über alle Hersteller 16% oder 13 Millionen Fahrzeuge weniger gebaut als 2019 – übrigens ebenfalls kein berauschendes Jahr.

Mit Umsatzrückgängen von mehr als 50% gegenüber dem Vorjahresmonat waren der April und der Mai 2020 die am stärksten betroffenen Monate. Zuwächse gab es erst am Jahresende im November und Dezember – allerdings in Relation zu verhältnismäßig schwachen Vergleichsmonaten. Dass Corona den massiven Strukturwandel – strikte Ausrichtung auf Elektromobilität am Standort Deutschland unter sich kontinuierlich verschlechternden Standortbedingungen im internationalen Vergleich – nur überlagert hat, lässt sich an der Umsatzentwicklung zum Jahresbeginn 2020 festmachen: Januar -11,4%, Februar -9,1%. Auf diese

Corona-Pandemie verursacht drastische Umsatzeinbrüche für die Automobilzulieferer.

UMSATZENTWICKLUNG 2017 - 2020
TECHNISCHE ELASTOMER-ERZEUGNISSE (GRG)



* Technische Elastomer- Erzeugnisse

Quelle : wdk-Statistik

grundlegenden Herausforderungen für die Automobilzulieferer der deutschen Kautschukindustrie wird im Folgenden noch eingegangen (Kapitel: Die Kautschukindustrie 2021). Bis 2027 analysiert die wdk „Agenda 2027“ die Aussichten.

In normalen Jahren wäre das Umsatzergebnis von -8,2% im Geschäft mit den non-automotiven industriellen Abnehmern als katastrophal beschrieben worden. Im Corona-Jahr 2020 muss man fast schon sagen: „Noch einmal mit einem blauen Auge davon gekommen“. Ausgezahlt hat sich das breite Produktspektrum der deutschen Kautschukverarbeiter und der große Kundenstamm. So konnten Rückgänge mit der wichtigen Abnehmerbranche Maschinenbau an anderer Stelle zumindest teilweise aufgefangen werden. Systemrelevante Branchen im Bereich der Versorgung der Bevölkerung, aber auch beispielsweise die Elektronikbranche konnten trotz oder wegen Corona ihre Geschäftstätigkeit aufrechterhalten oder ausbauen. Gegenüber dem automotiven Sektor zeigte sich die Geschäftsentwicklung auch im Jahresverlauf abgemildert. Im 1. Quartal 2020 lag der Umsatz auf Vorjahresniveau und im 4. Quartal wurde dieser sogar leicht übertroffen. Zudem war die Ausprägung im schwächsten Monat April mit einem Minus von unter 30% weniger heftig.

Ohne Umsatzverluste kamen die Bauanwendungen aus Gummi durch das Jahr 2020. Parallel zur Entwicklung im Bauhauptgewerbe waren kaum Auswirkungen durch Corona feststellbar. Zwar gab das gewerbliche Bau-Auftragsvolumen nach, dies wurde aber durch staatliche Investitionen und private Renovierungen im Bestand kompensiert.

Der vierte Bereich von Kautschuk-Produkten umfasst ein höchst heterogenes Produktportfolio aus den Werkstoffen Kautschuk und TPE. Gemeinsam ist diesen Produkten allein der Abnehmerkreis – der Endverbraucher. Hygienische und medizinische Anwendungen fanden 2020 einen reißenden Absatz, während Konsumartikel unter der nachlassenden Intensität des Privaten Verbrauchs – vor allem in den Lockdown-Phasen – zu leiden hatten. In diesem Segment sind neue Produktbereiche – oftmals aus TPE oder Sekundärrohstoffen – noch auf dem Expansionspfad, weil noch nicht alle Kundengruppen erschlossen sind. Der Jahresverlauf des Branchenumsatzes in diesem Bereich spiegelte die skizzierte Differenzierung recht gut wider: Im April sowie im November/Dezember sanken die Umsätze gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum, in den anderen Monaten konnten Zuwächse erwirtschaftet werden. Alles in allem reduzierte sich der Umsatz mit Verbraucherprodukten um 1,3% auf rund 920 Millionen Euro.

Trotz Corona und hoher staatlicher Eingriffe in die Wirtschaftspolitik muss in der Bilanz des Jahres 2020 für den industriellen Wirtschaftsstandort Deutschland weiterhin konstatiert werden: Es bleiben zahlreiche Parameter, die der Wettbewerbsfähigkeit der mittelständischen Hersteller von GRG in Deutschland im internationalen Vergleich, insbesondere im preislichen Konkurrenzkampf, nicht zuträglich sind: hohe Steuerlast und Arbeitskosten, national einseitig verteuerte Energiekosten, strenge lokale Umweltauflagen und bürokratische Hürden.

DIE KAUTSCHUK- INDUSTRIE 2021

Rahmenbedingungen

Die Rahmenbedingungen für die deutsche Kautschukindustrie haben sich für das Jahr 2021 verbessert, wenn man den Bezug zum Vorjahr herstellt. Das ist allerdings auch nicht so schwer, denn im Gegensatz zu 2020 hat die Welt mittlerweile weitgehend gelernt, mit Corona zu leben – oder zu wirtschaften. Nimmt man als Referenz aber das wirtschaftlich auch nicht sonderlich starke Jahr 2019, so wird wiederum deutlich sichtbar, dass die Corona-Pandemie bei Weitem noch nicht überwunden ist. Das relativiert die potenziellen Zuwächse von 2021 zum Jahr 2020. Bestätigt hat sich zudem, was vor Jahresfrist in diesem Bericht prognostiziert wurde. Der Wiederanlauf einer radikal heruntergefahrenen Wirtschaft ist mit enormen Schwierigkeiten behaftet. Obwohl das industrielle Produktionsvolumen die Umfänge von 2019 noch verfehlen oder maximal erreichen dürfte, werden im Jahr 2021 Kapazitäten an allen Ecken und Enden knapp sein: Rohstoffe, Logistik, Personal, Dienstleistungen. Das behindert den Erholungsprozess merklich.

Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Berichts Ende April 2021 ist die Corona-Lage erneut sehr angespannt. Länderkompetenzen werden auf den Bund verlagert, um dem „Flickenteppich“ unterschiedlichster Regelungen Einheit zu gebieten. Mit der Verabschiedung des angepassten Infektionsschutzgesetzes gehen gleichzeitig strengere Einschränkungen einher. Trotz fortschreitender Impfquote sind die Inzidenzen hoch. Optimisten, zu denen auch der wdk zählt, erwarten in Kürze spürbare Rückgänge der Erkrankungen und damit Erleichterungen im gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Leben. Es gibt aber auch berechnete skeptische Stimmen, die auf Mutationen, eine schleppende Impfkampagne und weitere Unwägbarkeiten hinweisen. Wer hat Recht? Das ist derzeit nun mal ungewiss und damit ist auch die Vorausschau weiterhin von Unsicherheiten geprägt. Die Corona-Pandemie ist nicht überwunden und damit haben sämtliche Prognosen für das laufende Jahr gegebenenfalls nur eine geringe Halbwertszeit. Die in diesem Bericht skizzierte Entwicklung des

Jahres 2021 für die deutsche Kautschukindustrie basiert auf den im April 2021 vorliegenden Einschätzungen der wesentlichen konjunkturellen Eckdaten.

Dazu gehört der gesamtwirtschaftliche Rahmen. Am 15. April 2021 wurde das Frühjahrsgutachten der Wirtschaftsforschungsinstitute vorgelegt. Im Zuge des erneuten Lockdowns ist die Wirtschaftsleistung in Deutschland im 1. Quartal 2021 gesunken. Im Gegensatz zum Frühjahr 2020 ist die Konjunktur aber gespalten. In der Industrie ist die Produktion vor allem dank der Exporte aufwärts gerichtet. Unter der Annahme, dass ab Mitte Mai die Wirtschaft zunehmend geöffnet und die Beschränkungen bis Ende des 3. Quartals aufgehoben werden können, gehen die Forscher im Konsum- und Dienstleistungsbereich von einem kräftigen Aufholprozess im Sommerhalbjahr aus. Im Jahresdurchschnitt 2021 wird das BIP in Deutschland um 3,7% wachsen. Die Prognose für die Weltkonjunktur hängt vom Impffortschritt in den großen Volkswirtschaften ab. Die Weltproduktion soll im Jahr 2021 um 6,3% zulegen.

Die Bauinvestitionen sind auch während der Corona-Krise weiter gewachsen. Zum Jahresbeginn 2021 sorgten Sondereffekte für einen spürbaren Rückgang. So hat die Wiedererhöhung der Mehrwertsteuer insbesondere im Ausbaugewerbe zu Vorzieheffekten in das Jahr 2020 geführt. Im weiteren Jahresverlauf ist aber mit einer Rückkehr zum Aufwärtstrend zu rechnen.

Die industriellen Abnehmerbranchen im non-automotiven Bereich könnten 2021 zweistellige Produktionszuwächse gegenüber 2020 erreichen. Tatsächliche Nachfrage, Nachholbedarf, aber auch ein statistischer Basiseffekt begünstigen diese hohen Steigerungen. Real wird das Volumen gegenüber 2019 aber nur in wenigen Branchen Pluszeichen aufweisen.

Kundenseitig ist vor allem die Entwicklung der Fahrzeugproduktion der deutschen Autobauer (OEM) relevant – insbesondere am Standort Deutschland. Die lokale Pkw-Produktion war 2020 im dritten Jahr in Folge rückläufig und auch der Jahresstart 2021 war schwach – sicherlich, weil die Mehrwertsteuer-Reduzierung in 2020 zu

Vorzieheffekten geführt hat, aber auch wegen Produktionseinschränkungen durch unterbrochene Lieferketten – zum Beispiel Chip-Mangel. Im weiteren Jahresverlauf rechnen Experten mit einem Produktionszuwachs von 20% in Deutschland. Die Pkw-Fertigung läge dann bei 4,2 Millionen Einheiten – nochmal über 400.000 Pkw weniger als 2019. Hinzu kommt die strikte Ausrichtung zu Elektrofahrzeugen. Der strukturelle Wandel wird 2021 massiv die Kapazitäten und das Produktportfolio der Zulieferer der deutschen Kautschukindustrie betreffen. Es entstehen Herausforderungen, die die Unternehmen ohne Unterstützung von Abnehmern und Politik vor unlösbare Aufgaben stellen könnten.

Deutlich wird dieser Umstand am Umgang der Wertschöpfungskette mit der in den ersten Monaten des Jahres 2021 eingetretenen und auch für den Jahresverlauf zu erwartenden hochgradig engen Versorgungslage und explodierenden Preisentwicklung bei Industrierohstoffen. Die Zulieferer der deutschen Kautschukverarbeiter sehen Chancen, die Verluste des Vorjahres sehr schnell wieder wettzumachen, und die OEMs – die übrigens bereits 2020 im Gegensatz zu den Zulieferern Gewinne verzeichnen konnten – verweisen auf das unternehmerische Risiko des Zulieferers. Ein partnerschaftliches Rollenverständnis sieht anders aus – ist aber absolut notwendig.

Die politischen Notwendigkeiten werden im Frühjahrsgutachten der Wirtschaftsforschungsinstitute benannt. Die Institute betonen, dass sowohl eine kurzfristig erfolgreiche Stabilisierungspolitik als auch eine langfristig am Wachstum orientierte Wirtschaftspolitik erforderlich sind. Nur so lassen sich die beeinträchtigenden Folgen der Corona-Pandemie und des industriellen Wandels für Standort und Arbeitsmarkt in Deutschland auffangen – und die öffentlichen Schulden abbauen.

In seinen Wahlprüfsteinen zur Bundestagswahl im September 2021 hat der wdk die unabdingbaren wirtschaftspolitischen Forderungen für die Branche formuliert – für die Beschäftigung und Produktion am Standort Deutschland. Die wdk-Wahlprüfsteine werden im Mai 2021 veröffentlicht.

Situation zum Jahresbeginn

Für den Großteil der Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie hat das Jahr 2021 im 1. Quartal mit einer Belebung des Geschäftsverlaufs gegenüber den Vormonaten und dem Vorjahr begonnen. Das lag insbesondere an der Entwicklung im März, die mit einem hohen zweistelligen Umsatzzuwachs nicht nur 2020 – wenig verwunderlich – übertraf, sondern auch deutlich über den März-Werten vorhergehender Jahre lag. Durch diesen Umsatzverlauf konnten auch die weniger dynamischen Umsatzergebnisse der ersten beiden Monate des Jahres 2021 mehr als kompensiert werden. Der Auftragseingang in der Branche macht Hoffnung, dass die Nachfragebelebung anhält.

Insgesamt lag der Branchenumsatz nach dem 1. Quartal 2021 um etwa 6,5% über dem des Vorjahres und nur knapp unter dem des entsprechenden Zeitraums im Jahr 2019. Etwas verhaltener sprang die Produktion in Deutschland an (+4,9%). Die Auftragseingänge aus dem Inland lagen mit – für 80% der Branchenunternehmen steigendem Trend – bei einem Plus von knapp 10% zum Vorjahr.

War 2020 der eklatante Nachfragemangel hauptsächlich für Produktionsbehinderungen verantwortlich, so hat sich dieses Bild zum Jahresbeginn 2021 komplett gewandelt. Über eine schwache Nachfrage klagen nur noch 3% der Unternehmen. Dafür belastet die Rohstoffversorgung umso mehr. Fast zwei Drittel der Unternehmen melden Beeinträchtigungen der Produktion durch fehlende Vorleistungen – gut ein Viertel sogar Unterbrechungen der Lieferkette.

Aussichten für die Kautschukindustrie

Im April 2021 befindet sich die Welt an einem Punkt der weiterhin anhaltenden Corona-Pandemie, der einerseits mit Blick auf das zweite Halbjahr Anlass zu Konjunktur-optimismus gibt, andererseits just von einer Verschärfung der staatlichen Pandemie-Einschränkungen bestimmt wird

Die Versorgungslage und Preissituation auf dem Markt für Kautschukrohstoffe bereitet den Unternehmen somit ernste Sorgen. Die brüchige Lieferkette könnte dazu führen, dass den vorliegenden Aufträgen nicht nachgekommen werden kann, die enorme Preishausse dazu, dass die Kosten überhandnehmen. Mehrere Preissteigerungen in kürzester Zeit, in der Höhe nicht vorhersehbar und kalkulierbar, dazu noch über alle Materialien, lassen sich in den Verkaufspreisen kaum darstellen – geschweige denn beim Kunden umsetzen. Solche massiven Einflüsse können aber nicht von den Zulieferern allein getragen werden. Im bisherigen Jahresverlauf war die Bewältigung dieser Problematiken die operative Hauptaufgabe für die Branchenunternehmen.

Die Verwerfungen auf den internationalen Rohstoffmärkten entfalten aktuell eine enorme Wucht und Breite. Die Parallelität von Engpässen, Zuteilungen, Vervielfachungen von Fällen höherer Gewalt, logistischen Schwierigkeiten und mehrfachen, kurzfristigen und kräftigen Preisaufschlägen für nahezu alle Rohstoffe dürfte historisch einmalig sein. Aussichten auf eine baldige Abmilderung gibt es derzeit nicht. Sowohl im Logistiksektor als auch bei der Rohstoffversorgung bleibt die Lage angespannt. Logistikdienstleister rechnen in aktuellen Veröffentlichungen weiter mit knapper Schiffskapazität, mit massiven Staus in Häfen und Terminals und mit Engpässen bei der Beförderung per Lkw, Bahn oder Binnenschifffahrt. Bei der Preisentwicklung von Kautschukrohstoffen weisen die in der Prozesskette vorgelagerten petrochemischen Vorprodukte weiterhin deutliche Preisaufschläge aus.

– in Deutschland im Rahmen des am 23. April erlassenen modifizierten Infektionsschutzgesetzes. Das befördert wiederum Zweifel an einem weiteren wirtschaftlichen Aufschwung. Dazu kommen die zeitlich und umfänglich nicht absehbaren Behinderungen der Rohstoffversorgung.

ECKDATEN

DER KAUSCHUKINDUSTRIE

	2016	2017	2018	2019	2020
Kautschukverbrauch (wdk)					
– in 1.000 t	675	707	678	641	525
– Index 2015 = 100	100	105	101	95	82
– Veränderung zu Vj. (%)	+ 0,4	+ 4,7	- 4,1	- 5,5	- 18,1
Beschäftigte (Stat. Bundesamt)					
– in Personen	74.800	75.000	75.100	73.300	70.000
– Index 2015 = 100	99	100	100	97	95
– Veränderung zu Vj. (%)	- 0,7	+ 0,3	+ 0,1	- 2,4	- 4,5
Herstellung (wdk)					
– in 1.000 t	1.545	1.575	1.545	1.485	1.215
– Index 2015 = 100	99	101	99	95	82
– Veränderung zu Vj. (%)	- 0,6	+ 1,9	- 1,9	- 3,9	- 18,2
Umsatz (wdk + Stat. Bundesamt)					
– in Mio. €	11.265	11.740	11.435	10.958	9.365
– Index 2015 = 100	97	102	99	95	85
– Veränderung zu Vj. (%)	- 2,6	+ 4,2	- 2,6	- 4,2	- 14,5
Einfuhr (Stat. Bundesamt)					
– in 1.000 t	2.138	2.033	2.119	2.067	1.819
– Index 2015 = 100	108	103	107	100	88
– Veränderung zu Vj. (%)	+ 8,0	- 4,9	+ 4,2	- 6,6	- 11,9
Ausfuhr (Stat. Bundesamt)					
– in 1.000 t	1.653	1.696	1.747	1.598	1.390
– Index 2015 = 100	105	108	111	102	89
– Veränderung zu Vj. (%)	+ 5,5	+ 2,6	+ 3,0	- 8,5	- 13,0

Es muss festgehalten werden, dass bedingt durch die Covid-19-Situation derzeit keine gesicherte Entwicklung vorhersagbar ist. Alle Informationen, die momentan eine Prognose ergeben, gehen von den aktuell bekannten Rahmenbedingungen aus und den letzten kurzfristig erkennbaren Veränderungen. Da die Pandemie und die dadurch entstandene soziale und auch wirtschaftliche Krise noch nicht als beendet angesehen werden kann, sind Änderungen in den Daten nicht nur möglich, sondern sogar eher wahrscheinlich.

Die in diesem Bericht skizzierten Rahmenbedingungen und eine optimistische Einschätzung des Impffortschritts sowie der damit einhergehenden Erleichterungen des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Lebens ergeben eine positive Umsatzprognose 2021 für die deutsche Kautschukindustrie seitens des wdk. Der Branchenumsatz

dürfte 2021 im niedrigen zweistelligen Prozentbereich zu liegen (zwischen 10 und 15%). Die wichtigsten Abnehmerkreise haben entsprechende Produktionsprognosen vorgelegt – z. B. Pkw-Produktion in Deutschland +20%, Maschinenbau +11% Elektroindustrie +12% –, für die Exporte ist laut Frühjahrsgutachten 2021 ein Zuwachs von 12% möglich, für den Privaten Verbrauch von 4,2% im zweiten Halbjahr.

Die Auslastung der Kapazitäten und eine Umsatzsteigerung sind 2021 aber nicht die essenziellen wirtschaftlichen Kenngrößen der Unternehmen der Branche. Die Erträge müssen nach dem starken Einbruch 2020 gefestigt werden. Danach sieht es angesichts exorbitant steigender Kosten leider nicht aus. Somit ist auch 2021 ein hochgradig risikobehaftetes Geschäftsjahr für die deutsche Kautschukindustrie.

Wertschätzung für Wertschöpfung

In Managementseminaren wird für Krisenzeiten gerne das Beispiel angeführt, dass das chinesische Zeichen für Krise gleichzeitig auch Chance bedeuten würde. Das ist so nicht ganz richtig, denn Krise (weiji) und Chance (jihui) sind im Chinesischen zwei verschiedene Wörter, die jeweils mit zwei Schriftzeichen geschrieben werden. Beide Wörter verwenden als einen Bestandteil allerdings das Zeichen ji, das unter anderem Gelegenheit bedeutet.

Korrekt ist, dass schwierige Zeiten die Möglichkeit bieten, überkommene Gewissheiten zu hinterfragen und neue Wege zu beschreiten, die sich später als erfolgreich herausstellen.

Die Corona-Pandemie ist auf ihre Art und Weise ein unbestechlicher Lackmus-Test, der Missstände schonungslos offenlegt – im politischen, im sozialen und im wirtschaftlichen Bereich. Diese Erkenntnisse können wertvoll sein, wenn die richtigen Schlüsse gezogen werden.

Erkenntnis 1: Die deutsche Kautschukindustrie ist eine leistungsfähige und systemrelevante Branche, die bereit ist, Verantwortung zu übernehmen und Flagge zu zeigen.

Erkenntnis 2: Die Wirtschaft ist wichtig. Die Bundesregierung hat im Kampf gegen Corona das größte Hilfspaket in der Geschichte Deutschlands aufgelegt. Ohne die Ertragskraft der deutschen Wirtschaft wäre dies nicht möglich gewesen. Und ohne die Leistungsfähigkeit des hiesigen Industriestandorts wird auch die Bewältigung der Folgen der Corona-Pandemie nicht möglich sein.

Erkenntnis 3: Politisches Handeln muss sich an wissenschaftlichen Vorgaben ausrichten. Selten dürften sich politische Maßnahmen so eng an Empfehlungen von Experten ausgerichtet haben wie im vergangenen Jahr. Dieser Politikstil sollte auch nach der Überwindung der Corona-Krise beibehalten werden.

Impressum

Wirtschaftsverband
der deutschen
Kautschukindustrie e. V.

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



Wirtschaftsverband
der deutschen
Kautschukindustrie e. V.

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