



**DIE  
KAUTSCHUK-  
INDUSTRIE  
2019|2020**

## ORIENTIERUNG IN SCHWIERIGEN ZEITEN

Allen Unternehmen, dem Management sowie den Beschäftigten der Kautschukindustrie gilt aktuell unser besonderes Mitgefühl und unsere Fürsorge. Seit mehreren Wochen steht ein Teil der Industrie still, Belegschaften befinden sich in Kurzarbeit, Manager üben Gehaltsverzicht. Alles Folgen einer Pandemie (COVID-19). Entschlossenes Regierungshandeln mit umfangreichen Schutzmaßnahmen auf der einen Seite und massive Einschränkungen von Freiheitsrechten auf der anderen. In den Tagen der Drucklegung dieser branchenwirtschaftlichen Bilanz und eines Ausblicks auf 2020 sind disruptive Entwicklungen an der Tagesordnung. Was wir alle dringend suchen und brauchen, ist in der Tat „Orientierung in schwierigen Zeiten“!

Zudem trägt die Branche schwer an den Hypotheken aus 2019: globaler Handelsstreit und Brexit-Theater. Zeitgleich massive europäische Energie- und Mobilitätsregulierung. Ein unguter Cocktail, der den Großteil der Unternehmen unmittelbar in Mitleidenschaft zog. Die Folge: Kurzarbeit, Standortschließungen, Produktionsverlagerungen, rückläufige Branchenkonjunktur.

Die deutsche Kautschukindustrie, Mobilitätsbranche mit 70.000 Arbeitsplätzen in Deutschland, und ihre Entscheider benötigen Orientierung und verlässliche Rahmenbedingungen. Die Blicke richten sich auf das politische Berlin.

„Vieles in der Politik geschieht in der Art des Durchwurstelns, aber die Wirtschaft und die Märkte brauchen Orientierung und Klarheit“. Robert Zoellick, ehemaliger Präsident der Weltbank, bringt es auf den Punkt. 2019 im besten Falle ignoriert, in vielen Fällen aber auch stigmatisiert oder für die Durchsetzung gesellschaftspolitischer Ziele missbraucht, warten die Unternehmen aktuell auf klare Wiederanlaufkonzepte, bevor der „point of no return“ überschritten ist. Egal ob Lieferkettengesetz, Energie- und Mobilitätsregulierung: Gut gemeint ist nicht gut gemacht. CO<sub>2</sub>-Regulierung opfert durch den Batteriemobilitätswang deutsche technische Spitzenstellung zu Gunsten von Technik „Made in

China“. Die geplante persönliche Haftung deutscher Unternehmensleitungen für die weltweite Durchsetzung deutscher Umwelt- und Sozialstandards entlang der gesamten Lieferketten nimmt die Wirtschaft auch dort in die Pflicht, wo sie keinen Einfluss hat. Und mit den Regulierungskosten der – unbestritten notwendigen – Energiewende wird die Luft für die energieintensiven Unternehmen am Standort Deutschland dünn.

Wird Wirtschaft in Deutschland trotz des angesagten Wirtschafts-Bashings in telemedialen Talkrunden überhaupt noch als wertvoll wahrgenommen? Ja, wird sie. Die breite Öffentlichkeit erkennt die Bedeutung des gesellschaftlichen Engagements sowie die Vorbildfunktion von Unternehmensleitungen sehr wohl an. Dieser Bedeutung muss das Management gerecht werden – nicht durch die perfekte Lösung für jedwedes Problem, sondern durch die ehrliche Bereitschaft und konkrete Maßnahmen, um die ökologischen und gesellschaftlichen Herausforderungen anzugehen.

Und dies in einem globalen Kontext. Mit „Fridays for Future“ fordert eine neue Generation seit Frühjahr 2019 ein Umdenken. Wir als Kautschukindustrie müssen und werden unseren Teil zu einer selbstreflektiven Lösungsfindung beitragen. Seit 2014 sind wir Teil eines weltweiten Nachhaltigkeitsnetzwerks. 2020 starten wir die Branchen-Kreislaufwirtschaftsinitiative „Moving in Circles“.

„Wertschätzung, Stärkung, Entlastung“, so der Untertitel der aktuellen BMWi-Mittelstandsstrategie. Alles drei tut dringend not. Die im Bundesetat vorgesehene Verteilung von Steuereinnahmen aus der Wirtschaft ist nur dann nachhaltig, wenn es gelingt, die Industrie am Standort Deutschland zu halten. Auch die Kautschukindustrie. Denn egal wo es hingehet: Ohne Kautschuk, Gummi, Elastomere bewegt sich nichts. Rubber – We move our World!

[www.wemoveourworld.com](http://www.wemoveourworld.com)



# DIE KAUTSCHUK- INDUSTRIE IM ÜBERBLICK

## Geschäftsverlauf

Das Jahr 2019 ging für die deutsche Kautschukindustrie wenig erfolgreich zu Ende. In der zweiten Jahreshälfte gaben die Umsätze in der Breite des Produktportfolios – zuvor war nur das Automobil-Zuliefergeschäft betroffen – gegenüber dem Vorjahr nach. Der Branchenumsatz schrumpfte gegenüber 2018 um 4,2% auf knapp 11 Milliarden Euro. Nur wenige Bereiche und Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie – beispielsweise im baunahen Bereich und bei Verbraucherprodukten – konnten sich der allgemeinen Rezession der Industrie entziehen.

Parallel zu den Umsätzen gaben 2019 auch Beschäftigung und Produktion in der Branche nach. Insbesondere temporäre Beschäftigungsverhältnisse wurden aufgekündigt. Mit der sinkenden inländischen Produktion erreichte auch die Kapazitätsauslastung an den Fertigungsstandorten den niedrigsten Wert seit Jahren. Trotz der herausfordernden Aufgaben – den kundenseitig vorgegebenen sowie den in den eigenen Unternehmenszielen verankerten Neuausrich-

tungen von Produkten und Prozessen in Bezug auf Nachhaltigkeitsaspekte, Veränderungen der Mobilität und Digitalisierung – konnten die Investitionsumfänge der Vorjahre nicht gehalten werden. Hier musste stark priorisiert werden.

Die globale Schwäche der Industrie hat 2019 den Absatz sowohl von Reifen als auch von technischen Produkten in der Erstausrüstung beeinträchtigt. Das galt im Jahresverlauf zunächst nur für automobiler Zulieferteile, erfasste in der zweiten Jahreshälfte aber das Gros der Produkte der Branche.

Die Reifenlieferungen für das Ersatzgeschäft konnten ebenfalls nicht an das Vorjahresvolumen anknüpfen. Große Marktplayer im Handel haben ihr Einkaufsvolumen reduziert und stattdessen den Markt aus Lagerbeständen bedient. Zudem hat der überaus milde Winter das Winterreifengeschäft deutlich reduziert.

Insofern waren die Voraussetzungen für das Jahr 2020 an sich schon ungünstig und die Unternehmen der Branche erwarteten eine schwierige Durststrecke. Viele von ihnen mussten von der Möglichkeit, auf Kurzarbeit umzustellen, bereits Gebrauch machen oder hatten entsprechende Zeitfenster vorgesehen und angemeldet. Die unternehmerischen Maßnahmen waren in vielen Firmen darauf ausgerichtet, einen finanziellen Break-even zu erreichen.

## Technische Elastomer-Erzeugnisse (GRG)

Wie schon für das Jahr 2018 muss man auch für 2019 bei der Geschäftsentwicklung von GRG stark differenzieren. Etwa die Hälfte des Umsatzes der deutschen Kautschukindustrie mit technischen Produkten wird mit der Automobilindustrie erwirtschaftet, die andere Hälfte lässt sich grob in Systemlösungen für andere Industrien des verarbeitenden Gewerbes, in baunahe Produkte sowie verbraucher-spezifische Angebote unterteilen.

Zuerst die gute Nachricht: Positiv wirkte in 2019 der anhaltende Bauboom und die starke Konsumnachfrage der Verbraucher. Die von den Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie für diese Bereiche angebotene Produktpalette – darunter nahezu alle aus dem Werkstoff TPE hergestellten Produkte – verzeichneten eine deutliche Expansion.

Anders sah es in den anderen Teilbereichen der Branche aus. Die Geschäftsentwicklung bei den Automobilzulieferern lässt sich deutlich aus dem Verlauf der Pkw-Produktion in Deutschland ablesen. Wurden 2017 noch fast 5,7 Millionen Pkw im Inland gefertigt, waren es 2018 nur noch 5,1 Millionen Einheiten (-9,3%) und 2019 4,7 Millionen (-8,9%). Das heißt, binnen kürzester Zeit sank das Volumen um rund 1 Million Fahrzeuge beziehungsweise 17,4%. Vorgesehen und damit absehbar war das nicht, denn im ersten Halbjahr 2018 brummte die Konjunktur rund um den Globus und sorgte für hohe Absätze von Fahrzeugen. Auslieferungsstaus durch WLTP machten den Anfang der Produktionsrücknahmen – gefolgt vom Zusammenbruch des größten

Die dramatischen Einflüsse der Coronavirus-Pandemie waren zum Jahreswechsel 2019/2020 weder abzusehen noch in den Planungen berücksichtigt. Sie treffen auf eine Branche, die in Teilen ohnehin große Sorgen um den wirtschaftlichen Fortbestand hat.

Abnehmermarktes China und den EU-Regulationen, die die Modellplanungen durch einen unvermittelten, plötzlichen und absoluten Schwenk in Richtung Elektromobilität veränderten. Das Wort Technologieoffenheit wurde zwar von der Politik immer wieder beschworen, in der Praxis jedoch bedeutungslos, obwohl die Zulieferer auf einen gleitenden Übergang zwingend angewiesen waren. Dazu kamen die Diesel-Krise und entsprechende Verunsicherungen der Verbraucher.

Die Automobilzulieferer in der deutschen Kautschukindustrie traf der abrupte Rückgang der Pkw-Fertigung unvermittelt und mit voller Wucht. In kürzester Zeit musste ein „U-Turn“ in der Unternehmensstrategie vollzogen werden – statt Aufstockung der Kapazitäten eine Kehrtwende in Richtung Anpassung. Gleichzeitig sollte aber die Veränderung der Produktpalette an die neuen Anforderungen der Elektromobilität umgesetzt werden – ein Spagat, der die Unternehmen massiv unter Druck setzte und die Ertrags-situation zuspitzte. Kaum ein Unternehmen hat 2019 unbeschadet überstanden – und konnte ohne große Hypothek in das Jahr 2020 starten.

Wenn die größte Branche „taumelt“, bleibt die engmaschig verwobene deutsche Industrie von Auswirkungen nicht verschont – so auch die Kautschukindustrie. Bis zur Jahresmitte 2019 konnten die non-automotiven Zulieferer industrieller Produkte sowohl im In- als auch im Ausland noch auf gefüllte Auftragsbücher blicken. Ab dem Sommer zogen aber auch in diesem Segment immer mehr dunkle

Wolken im Inlandsgeschäft auf. Der Export expandierte auf „kleinerer Flamme“ weiter. In Summe gaben die Umsätze 2019 jedoch gegenüber dem Vorjahr in der zweiten Jahreshälfte derart nach, dass für das gesamte Jahr kumuliert ein Minus in den Büchern stehen blieb.

## UMSATZ 2019

### ELASTOMER-ERZEUGNISSE

	Inland		Ausland		Gesamt	
	Mio. €	± %	Mio. €	± %	Mio. €	± %
<b>Bereifungen</b>	<b>3.500</b>	<b>- 6,2</b>	<b>1.025</b>	<b>+ 2,0</b>	<b>4.525</b>	<b>- 4,4</b>
<b>Technische Elastomer-Erzeugnisse (GRG)</b>	<b>3.530</b>	<b>- 7,1</b>	<b>2.900</b>	<b>+ 0,0</b>	<b>6.430</b>	<b>- 4,0</b>
<b>Gesamt</b>	<b>7.030</b>	<b>- 6,6</b>	<b>3.925</b>	<b>+ 0,5</b>	<b>10.955</b>	<b>- 4,2</b>

## Bereifungen

Das Erstausrüstungsgeschäft mit Reifen verlief 2019 im Prinzip nach dem gleichen „Story Board“ wie bei den Zulieferern technischer Teile für die Automobilindustrie. Die starken Rückgänge der Fahrzeug-Produktion in Deutschland senkten in ähnlich großem Umfang die Absatzzahlen der deutschen Reifenhersteller. Der Umsatz gab sogar im zweistelligen Prozentbereich nach; für die Reifenhersteller kommt im Gegensatz zu den Zulieferern von technischen Teilen erschwerend hinzu, dass einerseits der eigene Export nur eine untergeordnete Rolle für das Geschäftsergebnis spielt – der überwiegende Teil der Exporte besteht aus konzerninternen Lieferungen –, andererseits aggressiv in den deutschen Markt gedrückte Importe bereits seit Jahren einen intensiven Preiswettbewerb entfachen. Um nicht noch weitere Marktanteile in dem ohnehin rückläufigen Markt zu verlieren – was allerdings nicht umfänglich gegenüber den zumeist asiatischen Anbietern gelang – mussten Zugeständnisse bei den Preisen gemacht werden.

Diese standen im Widerspruch zur Entwicklung der Herstellkosten. Auf der Rohstoffseite sorgten zwar gegenläufige Preisentwicklungen bei wichtigen Einsatzmaterialien für

eine gewisse Kompensation. In Summe stiegen aber die Preise gegenüber dem Vorjahr – insbesondere für die in großen Mengen benötigten Rohstoffe Naturkautschuk und Ruß.

Das Reifen-Ersatzgeschäft, für rund 70 % der Umsätze der deutschen Reifenhersteller zuständig, ließ 2019 ebenfalls Federn. Trotz eigentlich positiver gesamtwirtschaftlicher Rahmenbedingungen wie steigender Fahrzeug-Neuzulassungen und -Bestände sowie einer expansiven Konsumneigung der Verbraucher ging der Gesamtmarkt für Consumer-Reifen (Pkw-, SUV- und Lkw-Reifen) um etwa 3 %, die Lieferungen der deutschen Hersteller an die Distributionslandschaft (den Handel) sogar um mehr als 6 % zurück. Reifenmarktspezifische Einflüsse drückten 2019 deutlich auf die Ab- und Umsätze. Diese Einflüsse werden im weiteren Verlauf dieses Berichts noch eingehend skizziert.

In Summe lag der Reifenumsatz 2019 bei 4,53 Milliarden Euro und damit um 4,4 % unter dem Volumen von 2018, das wiederum auch sehr deutlich gegenüber 2017 nachgegeben hatte (-7,8%).

## Handelspartner

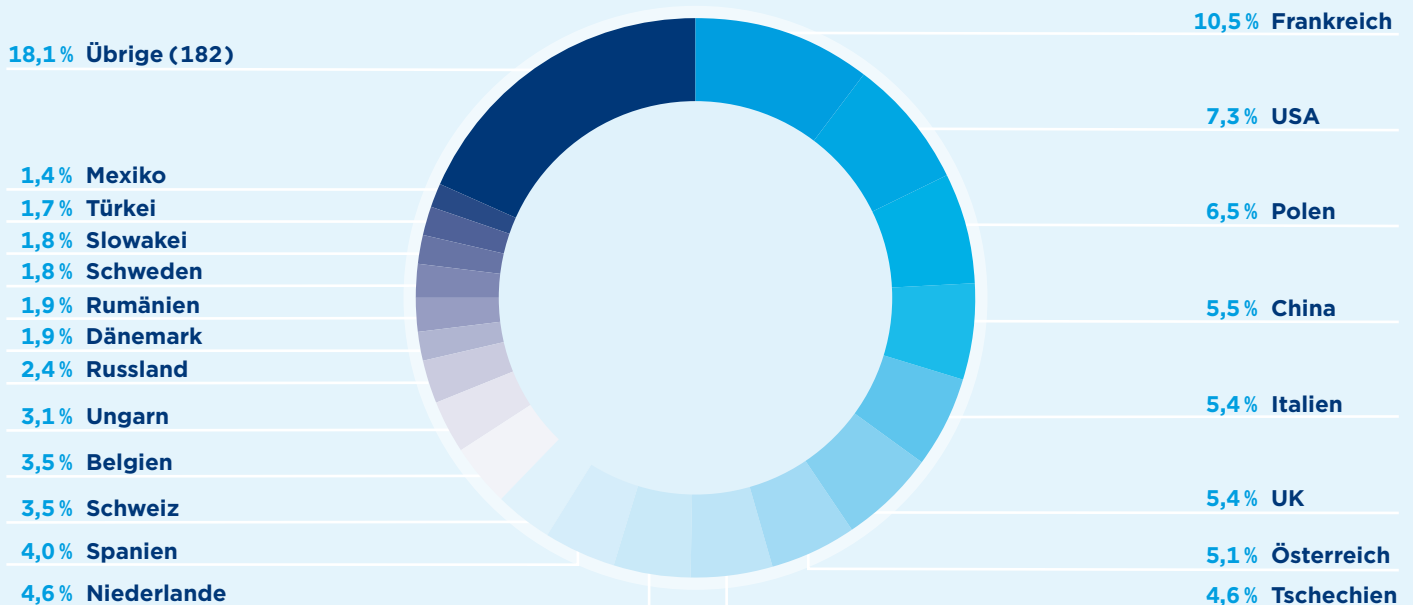
Die EU-Außenhandelsstatistik weist sehr deutlich aus, welche Bedeutung Kautschukprodukte „Made in Germany“ in der internationalen Arbeitsteilung haben. Es gibt quasi keinen Fleck auf dem Globus, der nicht Importe von GRG aus deutscher Fertigung verzeichnet. Reifen werden ohnehin überall benötigt – hier greifen aber die örtlichen Vertriebseinheiten der Reifenhersteller, die sich aus dem weltweiten Netz ihrer Reifenfertigung bedienen. Mobilität und wirtschaftlicher Fortschritt sind undenkbar ohne Kautschukprodukte – und die höchste Qualität bieten die deutschen Hersteller.

2019 haben allerdings die Handelsstreitigkeiten und protektionistischen Maßnahmen weltweit – ausgehend von den Differenzen zwischen den USA und China – dem freien Warenhandel, der Grundlage der Exporttätigkeit der deutschen Anbieter ist, Barrieren gesetzt. Zusätzlich, oder gerade deswegen, hat sich die Nachfrage spürbar zurückhaltender präsentiert. Der Blick auf die Exportzahlen verdeutlicht die 2019er Situation. Mengenmäßig ging der Export der Branche um 8,5 % zurück. Allerdings waren hochwertige Produkte weiterhin gefragt – der Exportumsatz blieb mit 3,93 Milliarden Euro noch leicht über Vorjahr

(+0,5%). Die Exportquote der Branche, die im Wesentlichen auf dem Auslandsumsatz mit GRG beruht, betrug im Jahr 2019 stattliche 45,1%. Die wichtigsten Handelspartner für Ausfuhren der deutschen Anbieter haben sich gegenüber dem Vorjahr nur unwesentlich im Ranking verändert. Frankreich, die USA und Polen behaupteten die Spitzenplätze, verloren hat einzig Großbritannien – ein erster Vorgesmack auf den Brexit.

Die nachlassende Nachfrage in Deutschland in der zweiten Jahreshälfte 2019 hat sich auch auf die Importe negativ ausgewirkt. Der Rückgang kumulierte sich bis zum Jahresende auf ein Minus von 6,6%. Das Volumen der Einfuhren blieb trotz des im Vergleich zu den Exporten geringeren Rückgangs unter dem Exportumfang – die deutsche Außenhandelsbilanz für Kautschukprodukte bleibt damit positiv. Größter Importeur war 2019 Polen vor Italien, Frankreich, der Tschechischen Republik und den Niederlanden – mit Blick auf die Lieferkette 2020 in Zeiten von Corona durchaus etwas beunruhigend.

**EXPORT-RANKING 2019**  
**ELASTOMER-ERZEUGNISSE (WERTANTEIL IN %)**





## Vormaterialpreise

Im Jahr 2019 hat ein Teil der Rohstoffe und Vormaterialien aus dem von der deutschen Kautschukindustrie benötigten Portfolio preislich spürbar zugelegt, andere Produkte aus der Zulieferkette gaben im Vorjahresvergleich durchaus kräftig nach. Prozentual gesehen lag der Preisanstieg bei Naturkautschuk TSR CV mit einer Verteuerung von rund 20% zum Vorjahr gemessen am Jahresdurchschnitt in 2019 an der Spitze. Auf der anderen Seite der Skala – bei den Preisrückgängen – fanden sich die Butadien basierten Synthesekautschuke, aber auch der niedrige Ölpreis sowie reduzierte Stromkosten.

Das Gros der Preissteigerungen der in der Kautschukindustrie eingesetzten Rohstoffe fand in der ersten Jahreshälfte 2019 statt. Ursächlich hierfür war die bis dahin weiterhin starke Nachfrage angesichts einer global expansiven Konjunkturlage. Wachsende Konjunktursorgen, fallende Aktienmärkte und aufkommende Zweifel an einer Lösung des Handelsstreits zwischen den USA und China wirkten jedoch spätestens ab der Jahresmitte preissenkend. Global schwenkte die Rohstofflandschaft von einem Nachfrage- zu einem Angebotsmarkt.

Im Einzelnen stellte sich die Situation im Jahr 2019 wie folgt dar: Bei Naturkautschuk stiegen die Preise im 1. Quartal 2019 aufgrund von Gerüchten – über zerstörte Kautschukplantagen in Thailand und leere Lager in China – sowie saisonal durch die Wintering-Phase deutlich. Da sich die Gerüchte nicht bestätigten, hatten die Preissteigerungen nur temporären Bestand. Und da das Angebot am Weltmarkt die Nachfrage nach dem Wintering überstieg und sich darüber hinaus die Tripartite-Staaten Malaysia, Thailand und Indonesien nicht auf Exportbeschränkungen einigen konnten, sanken die Preise ab der Jahresmitte wieder. Sie pendelten sich dann im 3. Quartal 2019 auf einem recht moderaten Niveau – für TSR CV bei etwa 1,80 US\$/kg – ein. Ab Oktober 2019 setzte jedoch wieder eine steigende Preistendenz ein. Verfügbarkeitseinschränkungen ergaben sich durch die zunehmende Erkrankung von Kautschukbäumen in größeren Gebieten in Thailand, Indonesien und Indien. Das Wintering setzte Ende 2019 früher ein.

Auch rückte die Thematik der Nachhaltigkeit weltweit verstärkt in den Fokus und stützte die Preissteigerungen. Zwar schweben die zunehmenden Erkrankungen von Kautschukbäumen in Indonesien und Thailand als Damoklesschwert über der Verfügbarkeit, gegen Jahresende deutete sich dennoch mit nachlassender Konjunktur ein Angebotsüberhang für 2020 an.

Auch bei einigen Synthesekautschuken – etwa bei SBR und NBR – wurden in der ersten Jahreshälfte 2019 Preisanstiege verzeichnet, die zum Jahresende hin wieder nachgaben. Fluorkautschuk war bereits Ende 2018 preislich stark gestiegen und verharrte das gesamte Jahr 2019 auf sehr hohem Niveau. Erst zu Beginn des Jahres 2020 ist der Preis für Fluorkautschuk leicht gesunken und reagierte damit auf die verhaltene Nachfrage. Bei Silikonkautschuk bestimmten Verfügbarkeitsengpässe wegen knapper Fertigungskapazitäten das Marktgeschehen. Bei großer Nachfrage war der Preis Ende 2018 auf ein Allzeithoch gestiegen und hielt sich auf dem Niveau auch das gesamte Jahr 2019. Anfang 2020 ist der Preis für Silikon angesichts seiner eingeschränkten Verfügbarkeit nach wie vor auf sehr hohem Niveau angesiedelt, die Ende 2019 umgesetzten Kapazitätserweiterungen versprochen aber Entlastung. CR war das ganze Jahr 2019 über knapp. Ursächlich waren auch hier fehlende Kapazitäten. Der Verfügbarkeitsengpass drückte sich zum einen in einem hohen Preis, zum anderen in verlängerten Lieferzeiten aus. Eine leichte Entspannung der Verfügbarkeitssituation trat erst gegen Jahresende ein – durch in China aufgebaute zusätzliche Kapazitäten. Die Synthesekautschuke EPDM und Polybutadien wiesen bereits ab Mitte des 2. Quartals 2019 stärkere Preisrückgänge auf, die sich zum Jahresende hin auf moderatem Niveau stabilisierten.

Der Ölpreis ist nicht nur als Rohstoff, sondern seine Preisentwicklung auch als Indikator wichtig für die deutsche Kautschukindustrie. Als letzterer war er 2019 nicht sehr hilfreich für die Branche. Wie schon 2018 schlug er wilde Kapriolen. Beginnend bei unter 60 US\$ pro Barrel stieg der Preis im 2. Quartal 2019 auf knapp 74 US\$ an, um im

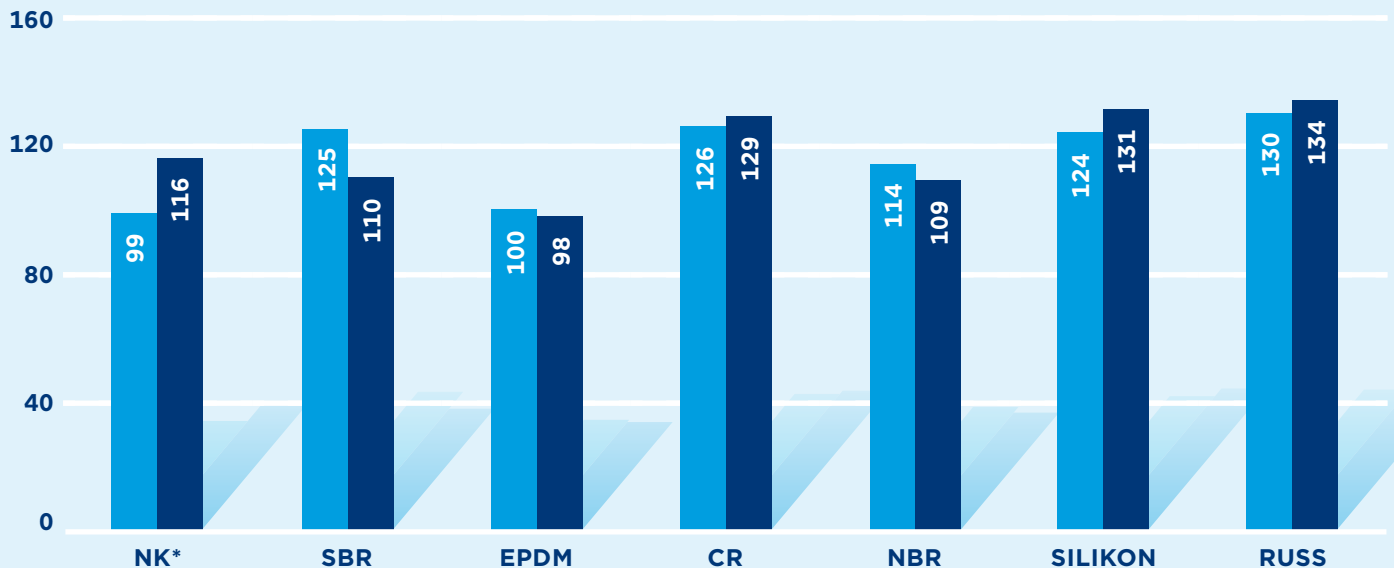
3. und 4. Quartal wieder auf durchschnittlich 62US\$ zu sinken. Gründe für die volatilen Ausschläge des Ölpreises gab es 2019 genug – wachsende Konjunktursorgen, Krise in Libyen, Eskalation des Handelsstreits zwischen den USA und China, Drohnenangriffe auf saudische Ölförderanlagen. Dennoch, die Preisausschläge nach oben und unten sind derzeit enorm und von minimaler Halbwertszeit. Es ist

unmöglich, daraus Perspektiven abzulesen. Die Preisentwicklung beim als Füllstoff für Kautschukprodukte benötigten Ruß korreliert stark, wenn auch leicht zeitverzögert, mit dem Verlauf des Ölpreises. Bei wichtigen Chemikalien für die Kautschukverarbeitung zeigte sich ab dem 3. Quartal eine konjunkturell bedingte rückläufige Preisentwicklung.

**PREISINDEX WICHTIGER VORMATERIALIEN**  
2018 UND 2019



Index 2015 = 100

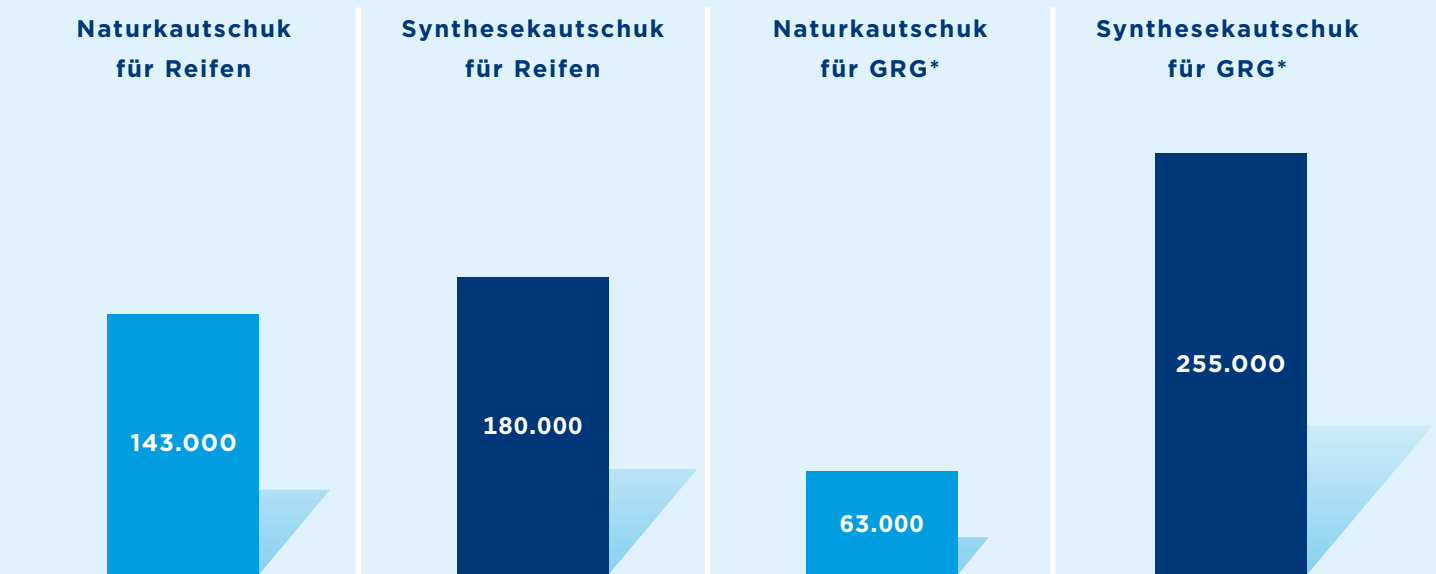


\* TSR CV (technically specified rubber, constant viscosity)

Quelle : **wdk-Statistik**

# Signifikanter Rückgang des Rohstoffverbrauchs in der deutschen Kautschukindustrie.

KAUTSCHUKVERBRAUCH 2019  
641.000 TONNEN



\* Technische Elastomer-Erzeugnisse

Angaben in Tonnen

Quelle : **wdk-Statistik**

## Rohstoffverbrauch

Wie bereits skizziert, war 2019 kein gutes Jahr für die deutsche Kautschukindustrie. Ganzjährig verzeichneten die Reifenhersteller in der Erstausrüstung sowie die Kfz-Zulieferer von GRG Ab- und Umsätze unter Vorjahr. In der zweiten Jahreshälfte zog die Industrierezession in Deutschland größere Kreise und erfasste weitere Bereiche der Branche. Dazu blieb ein „echter“ Winter aus und lastete auf dem Winterreifen-Ersatzgeschäft.

So ist es nicht verwunderlich, dass der Rohstoffverbrauch der Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie in 2019 signifikant zurückging. 206.000 Tonnen eingesetzter Naturkautschuk bedeuteten ein sattes Minus von 10,8%. Beim Synthetikautschuk hielt sich der Rückgang noch einigermaßen in Grenzen. Mit 435.000 Tonnen wurden 2,5% weniger vom branchenspezifischen Werkstoff benötigt als 2018. Insgesamt umfasste die Kautschukverarbeitung in 2019 knapp 40.000 Tonnen weniger als im Vorjahr. Der Rückgang belief sich auf 5,5%.

Der Blick auf die mit dem Rohstoffverbrauch stark korrelierende Produktion der Branche bestätigt die Minderungen. Das Fertigungsvolumen an Reifen und GRG sank 2019 um rund 60.000 Tonnen. In diesem Rückgang verzeichneten Produkte mit hohem Naturkautschukanteil überproportionale Minuszeichen – zum einen Winterreifen, die durch das schlechte Saisongeschäft in geringerer Stückzahl produziert wurden, dazu Lkw-Reifen, denen die Transportkonjunktur im Jahresverlauf als Treiber weggebrochen war und schließlich bei GRG das große Segment der Schwingungstechnik, das unter dem zurückgehenden Fertigungsvolumen von Fahrzeugen in Deutschland zu leiden hatte.

Der Rückgang des Synthetikautschuk-Verbrauchs, von Füllstoffen, Chemikalien und Verbundmaterialien korrelierte 2019 stark mit dem Geschäftsverlauf und der Produktionsentwicklung. Bei diesen Rohstoffen waren kaum Sondereinflüsse wie bei Naturkautschuk zu verzeichnen.

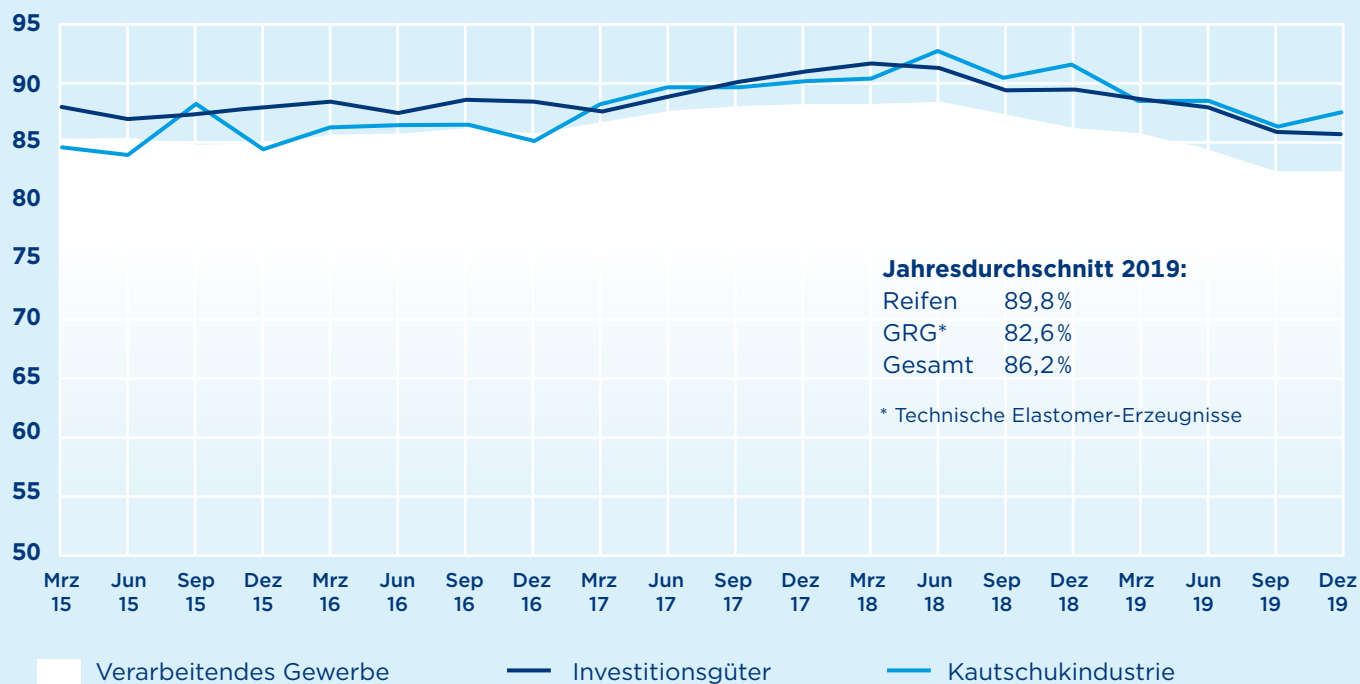
Allerdings verstärkten sich die bereits 2018 erkennbaren Trends für den Einsatz der verschiedenen Synthetikautschuk-Typen. Spezialelastomere wie ACM, AEM, ECO und FKM erreichten 2019 das Vorjahresvolumen nicht. Diese Materialien finden breiten Einsatz im konventionellen Fahrzeugantrieb. Eine stabile Verbrauchsentwicklung wies EPDM auf. Rückgängen im Fahrzeugbau standen Zuwächse vor allem in der Bauwirtschaft gegenüber. Trotz der weiterhin eingeschränkten Verfügbarkeit stieg der Einsatz von Silikonkautschuk. Die Materialeigenschaften des Silikons sind bei vielen der neu entstehenden Produkte stark gefragt. Einen spürbaren Zuwachs verzeichneten wiederum neue elastomere Werkstoffe – darunter auch TPE –, die den vielfältigen Anforderungen der Produktgenerationen von morgen gerecht werden.

Die konjunkturellen Rahmenbedingungen waren aber nicht allein maßgeblich für den Produktions- und damit Rohstoffverbrauchs-Rückgang. Auch strukturelle Gründe gaben den Ausschlag. Der Fertigungsstandort Deutschland hat in der Hochkonjunktur der globalen Weltwirtschaft bis 2018 spürbar an preislicher Wettbewerbsfähigkeit verloren. Insellösungen in Deutschland, wie beispielsweise bei den Energiepreisen, sowie deutliche Steigerungen der Arbeitskosten haben vielen Unternehmen im internationalen Wettstreit Sorgen bereitet, die zur Reduzierung von Fertigung in Deutschland – im Boom zu Gunsten ausländischer Standorte – geführt haben. In der Reifenindustrie ist der Kapazitätsrückbau in Deutschland besonders signifikant ausgefallen. Ankündigungen der Unternehmen für 2020 deuteten darauf hin, dass dies erst der Beginn einer drastischen Kapazitätsreduzierung war.

Die deutsche Wirtschaftspolitik hat es verpasst, hier frühzeitig gegenzusteuern. In 2020 werden durch die Corona-Krise die Karten allerdings neu gemischt. Eine hohe staatliche Unterstützung der Wirtschaft deutet sich an – ein Hoffnungsschimmer in schwierigen Zeiten.

# Kapazitätsanpassungen bei den deutschen Reifenherstellern.

## KAPAZITÄTSAUSLASTUNG IN % DER BETRIEBSÜBLICHEN VOLLAUSNUTZUNG



# Niedrigere Produktion und geschrumpfter Branchenumsatz spiegeln sich im Rückgang der Auslastung wider.

## Kapazitätsauslastung

Die vorliegenden Daten zur Kapazitätsauslastung in der deutschen Kautschukindustrie müssen ein Stück weit relativiert werden, da sich die Basis permanent verändert. Es wird immer vom Auslastungsgrad im Verhältnis zur betriebsüblichen Vollaussnutzung gesprochen. Produktions-Stilllegungen oder -Verlagerungen fallen somit nicht ins Gewicht. Würde man das allerdings berücksichtigen, käme man für die Branche auf deutlich niedrigere Werte, denn insbesondere bei den deutschen Reifenherstellern wurden Kapazitäten angepasst. Auch viele Zulieferer technischer Teile für die Automobilindustrie sahen sich 2019 gezwungen, Kapazitäten zu reduzieren.

Die somit verbleibenden Fertigungsstätten wiesen 2019 eine jahresdurchschnittliche Kapazitätsauslastung von 86,2% aus. Dabei sank der Auslastungsgrad im Jahresverlauf kontinuierlich. Die niedrigere Produktion und der geschrumpfte Branchenumsatz finden ein Pendant beim Rückgang der Auslastung. Der Wert von 86,2% lag um 5 Prozentpunkte oder 5,5% unter dem aus dem Jahr 2018.

Auslastungsgrade unter 90% sind für die deutschen Reifenwerke Kenngrößen, die in den Jahren seit der Finanzkrise 2008/2009 nicht mehr verzeichnet wurden. Merkmal der kontinuierlich und dazu international arbeitsteilig organisierten Fertigung der großen Reifenkonzerne ist – zumindest für die deutschen Produktionsstätten – eine sehr hohe Auslastung nahe der Kapazitätsgrenze. Insofern verweist

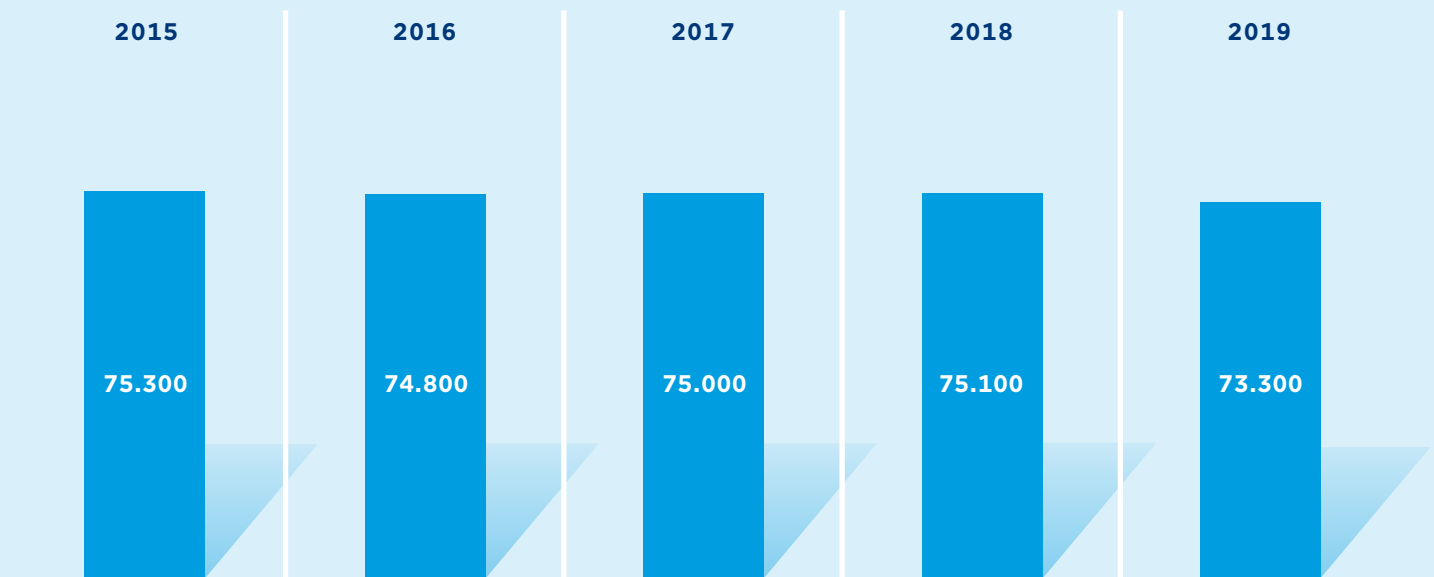
der Jahresdurchschnitt 2019 von 89,8% auf die Schwierigkeiten, die die Unternehmen in ihren deutschen Werken zu schultern hatten. Durch hohen Importdruck in einem gesättigten Ersatzmarkt und bei nachgebenden Lieferabrufen aus der Fahrzeugindustrie entstanden Überkapazitäten. 2019 wurde ein Reifenwerk in Deutschland geschlossen, weitere Restrukturierungsmaßnahmen waren für 2020 angekündigt.

Die Hersteller technischer Produkte mussten zwar auch einen Rückgang des Auslastungsgrades von 2018 (89,3%) auf 82,6% in 2019 hinnehmen, dieser war aber in erster Linie auf die Produktion automotiver GRG zurückzuführen. Durch den Rückgang und gleichzeitigen Wandel der deutschen Fahrzeugproduktion mussten Schichten gestrichen und Fertigungslinien (ineffizienter) umgewandelt werden.

Für viele Unternehmen im GRG-Sektor war der Rückgang der Kapazitätsauslastung aber auch eine Beruhigung nach enormen Leistungsanforderungen in der Boomphase der Vorjahre (bis ins Jahr 2019 hinein).

# 2019 erstmals seit Jahren Rückgang der Beschäftigtenzahlen in der deutschen Kautschukindustrie.

## BESCHÄFTIGTE DEUTSCHE KAUSCHUKINDUSTRIE



## Beschäftigte

Nachdem die Zahl der Beschäftigten der Branche in den Jahren 2017 und 2018 auf über 75.000 gestiegen war, fand im Jahr 2019 ein Personalabbau auf nur noch 73.300 Beschäftigte statt. Während bei den Unternehmen, die Technische Produkte (GRG) herstellen, ein Rückgang von 1,7% auf 51.100 Beschäftigte zu verzeichnen war, sank die Zahl der Mitarbeiter in der Reifenindustrie um 3,9% auf noch 22.200 Beschäftigte. Dies ergibt einen Gesamtrückgang der Arbeitnehmer der deutschen Kautschukindustrie von 2,4% für das Jahr 2019.

In den vergangenen Jahren konnte man davon ausgehen, dass die Zahl der Arbeitnehmer in den Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie auch bei Umsatzrückgängen gehalten oder sogar leicht ausgeweitet wird; aufgrund eines erhöhten Bedarfs an qualifizierten Beschäftigten durch steigende Anforderungen, beispielsweise in den Bereichen Digitalisierung von Produkten und Prozessen sowie Zertifizierungsanforderungen. Die konjunkturelle Lage in 2019 und die Perspektiven für 2020 führten und werden dazu führen, dass viele Unternehmen mit einer Verringerung der

Personaldecke auf den Kostendruck und den Nachfrage-mangel reagieren müssen. Andererseits können die weiterhin Arbeitskräfte suchenden Unternehmen der Branche hoffen, auf dem bislang ausgereizten Arbeitsmarkt wieder fündig zu werden – denn durch neue Trends und vielfältige Anforderungen bei den Themen Nachhaltigkeit, Mobilität und Digitalisierung steigen auch die kapazitativen personellen Anforderungen. Speziell Ingenieure und qualifizierte Facharbeiter werden mancherorts noch dringend gesucht.

In der wdk-Jahresumfrage 2020 gaben Ende Februar rund 11% der beteiligten Unternehmen der Branche an, in diesem Jahr Kurzarbeit nutzen zu wollen. Zudem ging der Anteil der Firmen, die Zeitarbeiter in 2019 eingesetzt hatten, um 7% zurück. Durch den Start einschränkender Maßnahmen zur Eindämmung der COVID-19-Pandemie im März 2020 in Deutschland sowie durch die strikte Vorgehensweise von Regierung und Unternehmen, werden diese Zahlen für 2020 jedoch erheblich potenziert.

## Investitionen

Während in den beiden Vorjahren 2017 und 2018 die Investitionen der Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie in Anlagen und Maschinen spürbar angestiegen waren, hat sich diese Entwicklung 2019 umgekehrt. Im Inland betragen die Investitionen insgesamt 410 Millionen Euro. Das entspricht einem Minus von 5,7%. Im Ausland fiel das Minus etwas schwächer aus und lag hier bei 4,0%. In absoluten Zahlen lagen die Auslandsinvestitionen der Unternehmen bei 240 Millionen Euro. Unter dem Strich summierten sich die gesamten Investitionen der Unternehmen auf 650 Millionen Euro, was einem Rückgang von 5,1% entspricht. Hatten in den vergangenen Jahren die fortschreitenden Anforderungen in den Bereichen Nachhaltigkeit oder Digitalisierung von Prozessen und Produkten

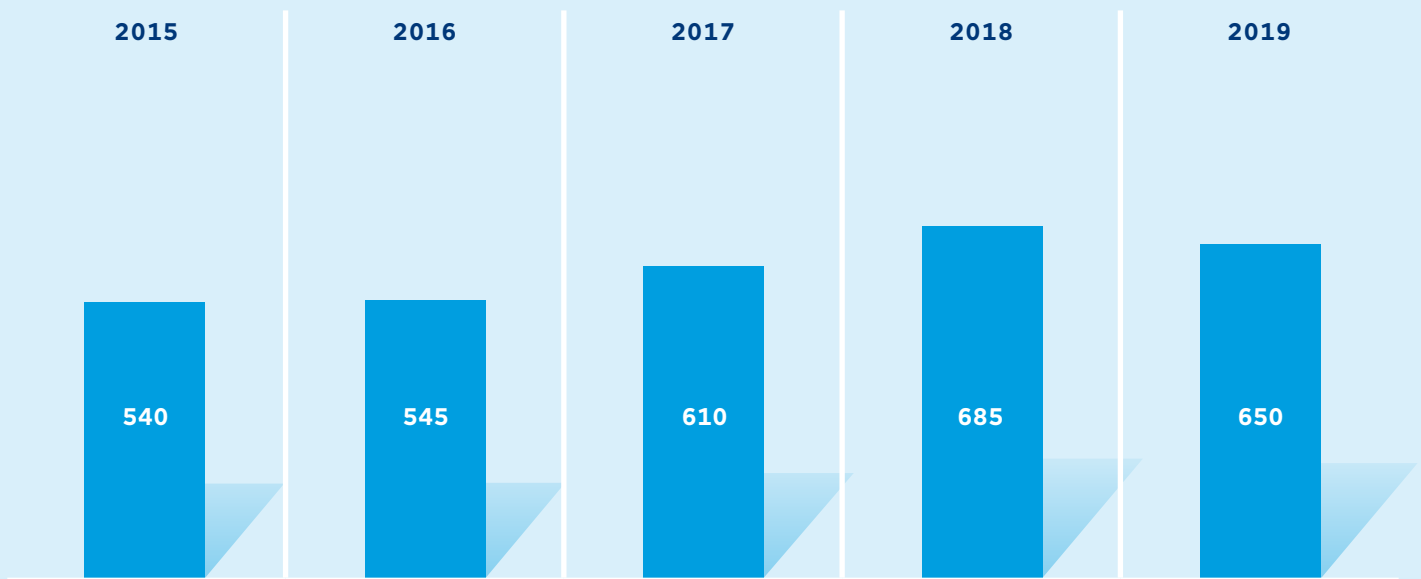
nach einer verstärkten Investitionstätigkeit verlangt, wirkten sich nun die globale Schwäche der Industrie und die Unsicherheit durch den Handelskrieg zwischen den USA und China nachteilig aus.

In der wdk-Jahresumfrage 2020 gaben die befragten Unternehmen an, dass der deutsche Anteil am Gesamtumsatz im Jahr 2019 durchschnittlich knapp 7% betrug. Für 2020 gehen sie von einem sinkenden Anteil aus – eine Entwicklung, die sich angesichts der Corona-Krise massiv verstärken wird. Eine gegenüber den Vorjahren gestiegene Zahl von Unternehmen gab zudem an, 2020 Produktionsverlagerungen ins Ausland vorzunehmen.



# Gestiegene Energiekosten bedrohen den Wirtschaftsstandort Deutschland.

INVESTITIONEN  
IN MIO. €



Aussagen über die Investitionsbereitschaft lassen sich vor dem Hintergrund der Corona-Krise nur sehr eingeschränkt treffen. Schon bevor es weltweit zu weitreichenden Werkschließungen und Beeinträchtigungen der Lieferketten kam, hatten sich wirtschafts- und handelspolitische Fehlentwicklungen negativ auf die globalen Bedingungen ausgewirkt. So hat Großbritannien seinen Austritt aus der Europäischen Union zum 31. Januar 2020 vollzogen und

befindet sich nun bis zum 31. Dezember 2020 in einer Übergangsphase, in der die künftigen Beziehungen zwischen dem Land und der EU neu geregelt werden sollen. Dies bedeutet aber auch, dass die Unsicherheit andauert. In nationaler Hinsicht bedrohen unter anderem die gestiegenen Energiekosten den Wirtschaftsstandort Deutschland und damit die Investitionsfähigkeit und -bereitschaft der Unternehmen.

## Forschung und Entwicklung

Die Frage nach den Ausgaben für Forschung und Entwicklung betrifft wie kaum eine andere die Zukunftsfähigkeit und die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie. Sie stehen vor denselben Herausforderungen wie auch andere mittelständische Industriebranchen: Die Unternehmen benötigen unbürokratischen Zugang zu Fördermitteln, qualifiziertes Fachpersonal sowie Innovationsfreude und ein gewisses Maß an Risikobereitschaft. Schließlich führen hohe Ausgaben bei Forschung und Entwicklung nicht zwangsläufig zu marktfähigen Produktinnovationen. Die staatliche Förderbank KfW schlägt bereits Alarm und warnt vor einem Verlust an Innovationskraft. Laut ihrem Innovationsbericht Mittelstand 2019 haben zuletzt nur noch 725.000 der insgesamt mehr als 3,8 Millionen kleinen und mittleren Unternehmen innovative Produkte oder Prozesse eingeführt. Der Staat lenkt bereits mit Steuererleichterungen dagegen. Seit Beginn des Jahres 2020 können Unternehmen ihre Personalausgaben für Forschung und Entwicklung steuerlich geltend machen.

Angesichts der Corona-Pandemie steht hinter den F&E-Ausgaben der Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie ein Fragezeichen. In den vergangenen Jahren waren diese kontinuierlich gestiegen und hatten 2018 bei mehr als 650 Millionen Euro gelegen. Dieses Volumen wurde auch 2019 bei sinkendem Branchenumsatz erreicht. Nur etwa 10 % der Unternehmen haben ihre Forschungsausgaben im Jahr 2019 gedrosselt. Mit gut 20 % stellten mehr als doppelt so viele höhere Budgets für Forschung und Entwicklung zur Verfügung. 70 % der Unternehmen wahren ihr hohes F&E-Niveau.



# DIE KAUTSCHUK- INDUSTRIE IM EINZELNEN

## Bereifungen

Reifen spielen für jegliche Form der Mobilität eine im wahrsten Sinne des Wortes tragende Rolle. Sie sind unverzichtbar für die Fortbewegung und den Transport. Das fängt bei der Schubkarre an und hört bei überdimensionalen „Reifen-Riesen“ für den Übertagebergbau auf. Viele Spezialreifen werden von Nischenanbietern gefertigt und fallen nicht unter den hier verwendeten Begriff „Reifenhersteller“. Letztere Unternehmen bedienen den Erstausrüstungs- und Ersatzbedarfsmarkt mit den „klassischen“ Reifensegmenten, darunter die mengen- und umsatzmäßig größten, die Consumer- und Lkw-Reifen. Unter Consumer-Reifen versteht man die Reifen, die für Pkw, SUV und Transporter von privaten Endverbrauchern sowie gewerblichen Nutzern – zumeist auch für deren privaten Gebrauch – mit Blick auf Herstellermarketing, Reifen-Testergebnisse oder Händlerempfehlungen als Ersatz für abgefahrene Reifen gekauft werden. Hier spielen durchaus Emotionen beim Kauf eine Rolle. Das Lkw-Reifengeschäft ist dagegen weitgehend emotionsfrei. Nüchterne Preis-Leistungskalkulationen bestimmen bei den Speditionen und Fuhrparkleitern den ausschließlich gewerblichen Ersatz von Verschleißteilen.

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 eigenen Vertriebsorganisationen in Deutschland operieren.

Um die Zusammenhänge im Reifengeschäft zu verstehen, muss man einen Blick auf das Geschäftsmodell werfen. In der Erstausrüstung gehen Reifen für die entsprechenden Fahrzeugmodelle in die Produktionswerke der Automobilhersteller, so dass fahrtaugliche Neuwagen an die Käufer ausgeliefert werden können. Der Umfang dieses Geschäftszweigs umfasst in Deutschland etwa 30 % des Gesamtgeschäfts. Es liegt in der Natur der Sache, dass ein Höchstmaß an Korrelation zwischen Neuwagen-Produktion und dem Umfang der Reifen-Erstausrüstungslieferungen besteht. Wenn also wie in 2019 die deutsche Pkw-Fertigung um knapp eine halbe Million 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 Reifenerlieferungen der deutschen Anbieter haben daher nahezu eine 1:1-Relation zur Fahrzeugproduktion. Deren Rückgang um 8,9% in Deutschland spiegelt sich – bei im Jahr 2019 nur wenig Einfluss nehmenden Rohstoffkosten – in der Umsatzentwicklung der Reifenhersteller ebenso deutlich wider.

Das – mit 70% Anteil an der Geschäftstätigkeit der deutschen Reifenhersteller – gewichtigere Reifenersatzgeschäft besteht aus den Sell-In-Lieferungen an die Distributions-

landschaft. Dort werden die Reifen klassischerweise vom Reifenfachhandel und von markengebundenen Autohäusern inklusive Service an den Endkunden vermarktet. Neben den genannten beiden „alteingesessenen“ Anbietern von Reifen und Service haben in den letzten Jahren auch Kfz-Werkstätten, freie Autohäuser, Fast-Fit-Ketten, Online-Portale und selbst Baumärkte, Tankstellen und andere die Distributionslandschaft im Reifenersatzgeschäft erweitert. Zum einen verschwimmen hier die Grenzen der einzelnen Absatzkanäle, zum anderen bedeutet diese Vielzahl an Marktteilnehmern gleichzeitig auch sehr viel Bewegung und Veränderung.

## CONSUMER-REIFEN ERSATZGESCHÄFT HANDEL AN VERBRAUCHER IN MIO. STÜCK



Zwischen den Ebenen 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.

Im Jahr 2019 haben einige reifenmarktspezifische Sonderfaktoren sowohl den Sell-In als auch den Sell-Out negativ beeinflusst. Die Sell-In-Lieferungen der Reifenhersteller sanken wegen noch vorhandener Lagerbestände aus dem Vorjahr. Der Großhandel, der über den größten Anteil an diesem Bestand verfügte, war sehr stark darauf bedacht, diese Ware (günstig) an die Absatzmittler weiterzugeben – zulasten der Neureifen-Lieferungen der Industrie. Ebenfalls nachträglich wirkte sich der Verbrauchertrend zum Kauf von Ganzjahresreifen aus, der tendenziell den Gesamtumsatz reduziert. Statt einer Achtfach-Bereifung (Sommer und Winter) kommt nur ein Satz Reifen zur Geltung. Langfristig nivelliert sich zwar der jährliche Absatz, in der aktuellen Phase eines steilen Aufwärtstrends wirkt diese Transformation aber negativ.

## Consumer-Reifen

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen spielen für das Ersatzgeschäft mit Consumer-Reifen nur für den Absatz von Transporter-Reifen eine nennenswert wichtige Rolle. Der private Konsum ist ein Indikator für den Verteilerverkehr. Je höher der Beschäftigtenstand ist und damit die Kaufkraft der Verbraucher, desto mehr Waren werden transportiert und zunehmend per Transporter an die Haustür zugestellt. Beim Absatz von Pkw- und 4x4-Reifen nehmen die Entwicklungen der Komponenten der Verwendungsseite des BIP nur dann spürbaren Einfluss, wenn die Wirtschaft eine extreme Rezession durchläuft. Diese Betrachtung wird für die Perspektiven des Reifenersatzgeschäfts 2020 notwendig werden, in 2019 war der unmittelbare Einfluss wie in den Vorjahren eher gering. Reifen

Der deutsche und europäische Reifenmarkt ist in den letzten gut zehn Jahren als ein wichtiger Exportmarkt der aufstrebenden asiatischen, insbesondere chinesischen Reifenindustrie, auserkoren worden. Der Importdruck hat sich seitdem kontinuierlich erhöht. Auch 2019 standen die deutschen Anbieter im intensiven Preiswettbewerb unter Druck.

Weniger auf den Absatz, spürbar aber auf den Umsatz der Sell-In-Lieferungen drückten zunehmende Liquiditätsprobleme in Teilen der Handelslandschaft. Insbesondere die Anfang 2020 in eine Insolvenz mündenden finanziellen Probleme eines großen europäischen Handelsverbundes schmälerten die Umsätze.

Sowohl für den Sell-In als auch den Sell-Out machte sich die fehlende winterliche Witterung rund um die Jahreswechsel 2018/2019 sowie 2019/2020 bemerkbar. Der Absatz von Winterreifen stockte und blieb letztlich unter Vorjahr.

In Summe gaben die Umsätze der deutschen Reifenhersteller 2019 um 4,4% auf 4,53 Milliarden Euro nach – darunter der Inlandsumsatz um 6,2% auf 3,50 Milliarden Euro.

sind in der Sichtweise des Gros der Verbraucher notwendige Verschleißteile und keine „Must-have“-Produkte.

Ein Blick auf die Entwicklung des Privaten Verbrauchs sei aber gestattet: Auch wenn gegen Jahresende insbesondere die Industrie in eine rezessive Phase rutschte, war die Beschäftigung weiterhin auf einem sehr hohen Stand und das Verbrauchervertrauen zuversichtlich. Das führte zu einer ausgeprägten Kaufbereitschaft und einer Steigerung der Reifenabsätze im Segment Transporter-Reifen.

Im Jahr 2019 nahm der Verteilerverkehr mit Transportern spürbar zu, da große Internetplattformen weiterhin Hochkonjunktur verzeichneten und viele Pakete ausgeliefert

werden mussten. Die Fahrzeug-Neuzulassungen in diesem Segment legen seit Jahren kräftig zu – so auch im Jahr 2019 um deutliche 7,0 % auf über 300.000 Fahrzeuge. Der Fahrzeugbestand wuchs überproportional zum Gesamtbestand und lag 2019 wie schon 2018 bei einem Zuwachs von mehr als 4 %.

In der Folge konnte der Sell-Out mit Transporter-Reifen im Jahr 2019 trotz eines witterungsbedingten rückläufigen Winterreifengeschäfts um 2,1% auf 3,74 Millionen Stück erhöht werden. Im Segment der Winterreifen für Transporter reduzierte sich der Absatz an Endverbraucher um

6,6 % auf 1,64 Millionen Reifen, Sommerreifen verloren 5,5 % und umfassten ein Volumen von rund 925.000 Stück. Ganz klar im Trend – und das überproportional zu den anderen Reifensegmenten – lag aber der Abverkauf von Ganzjahresreifen, der 2019 gut 1,17 Millionen Stück und ein Plus von mehr als einem Viertel (26,9%) aufwies. Damit wurden die Rückgänge bei Sommer- und Winterreifen mehr als kompensiert. Gerade im innerstädtischen Verteilerverkehr mit starkem Bezug zu Ballungsräumen werden Ganzjahresreifen von den gewerblichen Endabnehmern priorisiert.

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

	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Consumer gesamt (Pkw, 4x4, Lkw)</b>	<b>49,7</b>	<b>50,4</b>	<b>51,2</b>	<b>50,5</b>	<b>48,6</b>
- All Season	6,2	7,0	8,2	8,9	10,2
- M + S	24,8	25,3	25,6	24,4	22,7
- Sommer	18,7	18,1	17,5	16,9	15,7
<b>Pkw und 4x4</b>	<b>46,1</b>	<b>46,9</b>	<b>47,4</b>	<b>46,7</b>	<b>44,8</b>
- All Season	5,5	6,2	7,2	8,0	9,0
- M + S	22,9	23,5	23,7	22,8	21,1
- Sommer	17,7	17,2	16,5	15,9	14,7
<b>Lkw</b>	<b>3,3</b>	<b>3,6</b>	<b>3,8</b>	<b>3,8</b>	<b>3,8</b>
- All Season	0,7	0,7	1,0	0,9	1,2
- M + S	1,7	1,8	1,9	1,8	1,7
- Sommer	0,9	1,0	1,0	1,0	0,9
<b>Lkw gesamt (neu &amp; runderneuert)</b>	<b>2,7</b>	<b>2,8</b>	<b>2,7</b>	<b>2,8</b>	<b>2,8</b>
- neu	1,8	2,0	1,9	2,0	2,0
- runderneuert	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8

Die deutschen Reifenhersteller konnten nur bedingt von diesem positiven Szenario profitieren. Lagerbestände im Handel und hohe Einfuhren von „Low-Budget“-Reifen, die bei preissensiblen gewerblichen Kurierdiensten auf eine überdurchschnittlich große Käuferschicht treffen, reduzierten den Umfang des Sell-In der deutschen Anbieter, der 2019 um 1,5% schrumpfte.

Die Analyse des Geschäftsverlaufs von Pkw- und SUV-Reifen identifiziert deutlich heterogenere Käuferschichten und muss daher eine Vielzahl zusätzlicher Parameter zur Beschreibung der Marktentwicklung heranziehen. Zunächst ist eine Betrachtung des Individualverkehrs erforderlich. Die Fahrleistung insgesamt in Deutschland ist laut Statistiken und Hochrechnungen des BMWi in 2019 leicht gestiegen und das trotz zunehmender staatlicher Investitionen in Bahnverkehr und ÖPNV. Positiv auf Fahrten mit dem Pkw wirkte gegebenenfalls die Ankündigung, im Zuge von CO<sub>2</sub>-Einsparungen Kurzstreckenflüge zu verteuern.

Von hoher Relevanz sind auch die Entwicklung des Fahrzeugbestands und der Pkw-Neuzulassungen. Der Bestand steigt in Deutschland seit Jahren spürbar. Für 2019 weist das KBA (Stand 01.01.2020) einen Zuwachs um 1,3% auf 47,7 Millionen Pkw aus. Die Neuzulassungen sind 2019 deutlich um mehr als 5% auf über 3,6 Millionen Pkw gestiegen – darunter allerdings auch viele Eigenzulassungen im letzten Quartal des Jahres.

Das regulatorische Umfeld (europäisch/global) bestimmt darüber hinaus sehr stark die Reifenentwicklung – Abrieb und Emissionen stehen dabei aktuell im Fokus. Das gibt die Richtung der Reifenentwicklung vor. Seit der Einführung des Reifenlabels 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.

Zusammenfassend lässt sich festhalten: Die grundsätzlichen Rahmenbedingungen, die den Reifen-Sell-Out bestimmen – Bestand, Fahrleistung, Neuzulassungen, Privater Verbrauch – haben zwar im Jahr 2019 Impulse für eine leicht positive Entwicklung gegeben, das überaus milde 4. Quartal hat aber das Winterreifengeschäft deutlicher als erwartet gedrückt. Der starke Zuwachs von Ganzjahresreifen wirkte negativ auf das Gesamtvolumen des Sell-Out. Durch diesen ausgeprägten Trend wurden sowohl die Absätze von Sommer- als auch Winterreifen beschnitten. Der Sell-Out war in 2019 für Sommer- und Ganzjahresreifen zusammen genommen zwar positiv. Durch ein äußerst schwaches Winterreifengeschäft (-7,1%) ist er zum Jahresende kumuliert aber spürbar ins Minus (-3,2%) gerutscht. Daran konnten auch die in der Regel das Winterreifengeschäft belebenden hohen Pkw-Neuzulassungen nichts ändern. Der hohe Anteil von Händlerzulassungen zum Jahresende 2019 hat den positiven Effekt steigender (privater) Pkw-Neuzulassungen auf den Absatz von Winterreifen hinfällig werden lassen.

Alles in allem konnten in 2019 48,54 Millionen Consumer-Reifen vom Handel an den Verbraucher verkauft werden. Das waren rund 1,5 Millionen Reifen weniger als im Vorjahr.

Durch den positiven Absatzverlauf reduzierten sich bei Ganzjahres- und Sommerreifen deren Lagerbestände auf ein Normalmaß. Bei Winterreifen hat die milde Witterung allerdings dazu geführt, dass weiterhin von überhöhten Lagerbeständen auszugehen ist. Insgesamt dürfte sich die Lagerbevorratung im Handel dabei spürbar zum Großhandel verschoben haben.

Der Sell-In Industrie an Handel ist 2019 stärker als der Sell-Out hinter den Vorjahresvolumina zurückgeblieben. Einem hohen Zuwachs bei Ganzjahresreifen standen auch hier Rückgänge sowohl bei Sommer- als auch bei Winterreifen gegenüber. Sowohl die Reifen-Lieferungen der deutschen Reifenhersteller als auch die Importe lagen unter Vorjahr. Der Rückgang der Importfabrikate wies aber nur kleine prozentuale Veränderungsraten auf, so dass der Importanteil insgesamt zulegen konnte.

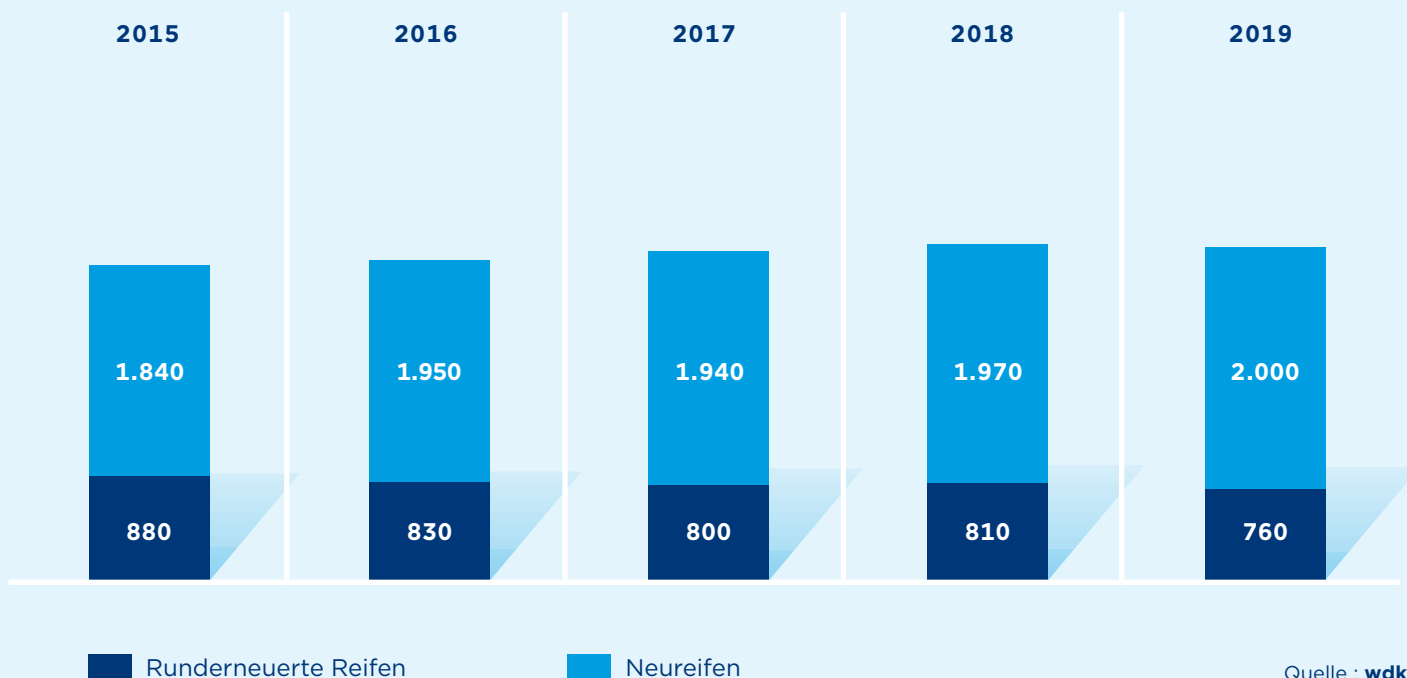


Besonders belastend für die deutschen Reifenhersteller war 2019, dass große Marktplayer im Handel ihr Einkaufsvolumen reduziert haben. Wirtschaftliche Schwierigkeiten haben ab Jahresmitte 2019 zu einem Abverkauf erheblicher Volumina aus bestehenden Lagern bei diesen Häusern geführt.

Für die Reifenhersteller verblieben somit im Jahr 2019 Sell-In-Lieferungen im Umfang von 47,79 Millionen Consumer-Reifen – darunter rund 8 Millionen Reifen für Händlerexporte. Der Rückgang des Sell-In gegenüber dem Jahr 2018 betrug 6,4 %.

Der Geschäftsverlauf bei Erstausrüstungsreifen im Jahr 2019 ist schnell skizziert. Hauptkunde der deutschen Reifenindustrie sind die Pkw-Fertigungen der deutschen Automobilhersteller im Inland und angrenzenden europäischen Ausland, wobei die letzteren Fabriken nur anteilig bedient werden. Etwas mehr als 4,6 Millionen produzierte Pkw und SUV in Deutschland lassen sich mit dem Faktor 4,x auf das Reifenvolumen hochrechnen – kaum noch Neufahrzeuge werden mit einem vollwertigen Ersatzreifen ausgestattet. Abgezogen werden müssen die Fahrzeuge, die mit Importmarken ausländischer Reifenhersteller bestückt werden. Deren Volumen ist allerdings – trotz leichter Zuwächse – noch überschaubar. Hinzu kommen Reifen für ausländische Produktionsstätten deutscher und in kleinerem Umfang anderer in Europa fertigender Automobilkonzerne.

## LKW-REIFEN ERSATZGESCHÄFT HANDEL AN VERBRAUCHER IN TSD. STÜCK



Während der Rückgang der Lieferungen an Erstausrüstungsreifen im Inland nahezu an 10 % heranreichte, fiel das Minus bei den Auslandslieferungen nur etwa halb so hoch aus. In Summe lag das Volumen von Reifen für die Fahrzeugindustrie im Segment Pkw/SUV 2019 bei etwa 26 Millionen Stück – 2 Millionen unter dem Vorjahr und mehr als 4 Millionen unter dem des Jahres 2017.

## 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 – bei mittlerweile nur noch zwei Herstellern – keine quantitativen Aussagen. Ein Blick auf die Entwicklung der europäischen Reifen-erstausrüstung im Jahr 2019 verdeutlicht aber, welches Vorzeichen vor dem Fertigungsumfang von Lkw in 2019 im Vergleich zum Vorjahr gestanden haben muss. Die Erstausrüstungs-Lieferungen sanken in Europa von 6,4 auf 5,7 Millionen Lkw-Reifen und damit um 10 %.

Für das Ersatzgeschäft mit Lkw-Reifen ist die Entwicklung des Güterverkehrs ein wichtiger Indikator. Diese zeigte 2019 lange eine aufwärts gerichtete Tendenz. Zusammen mit einem hohen Fahrzeug-Bestand wirkte dies stimulierend für den Ersatzbedarf. Zum Jahresende schwächte sich der Aufschwung in der Logistikbranche ab. Das spiegelte sich auch in der Zahl der Fahrzeug-Neuzulassungen. Der in den ersten neun Monaten des Jahres aufgebaute Zuwachs schmolz zwar im 4. Quartal 2019 rapide zusammen, der

Die Fahrzeugproduktion von Transporter-Modellen ging 2019 im Gegensatz zu Pkw und SUV kaum zurück. Entsprechend hielten sich auch die Lieferungen der Reifen-Erstausrüstung auf annähernd konstantem Niveau zum Vorjahr. Wie im Jahr 2018 summierte sich der Lieferumfang 2019 auf knapp unter 2 Millionen Stück.

Absatz von Lkw stieg aber im Gesamtjahr noch immer um 3,3 %. Hohe Neuzulassungen bedeuten aber im Reifenersatzgeschäft Druck auf die Volumina, denn Neufahrzeuge kommen mit Reifen ab Werk und benötigen in der Regel im ersten Jahr keinen Austausch.

Unter diesen Rahmenbedingungen lief der Absatz von neuen Lkw-Reifen in 2019 über Vorjahr, obwohl das Ersatzgeschäft insgesamt durch die rückläufige Konjunktur im 4. Quartal noch unter das Vorjahresvolumen rutschte – das 2018 2,779 Millionen Reifen umfassende Volumen gab 2019 um 0,8 % auf 2,757 Millionen Stück nach. Leidtragende waren erneut runderneuerte Lkw-Reifen, für die ein Rückgang des Absatzes von 6,3 % verzeichnet wurde. Allein der Monat Dezember wies einen Rückgang von mehr als 20 % aus. Der internationale Preiswettbewerb ist wieder entflammt und Runderneuerte sind gegen „Low-Budget“-Neureifen aus Asien preislich nicht konkurrenzfähig. Leider achten viele Spediteure nicht auf die qualitativen Unterschiede und die langfristigen Vorteile des Einsatzes von runderneuerten Lkw-Reifen.

Die Effekte der im Juni 2018 von der EU-Kommission in Kraft gesetzten Anti-Dumping-Zölle auf die Einfuhr neuer Lkw-Reifen aus China zum Schutz der europäischen Runderneuerung sind verpufft. In den Einfuhrstatistiken von Eurostat ist zu erkennen, dass die chinesischen Importeure die Produktion ihrer für den europäischen Markt geplanten Reifen verlagert haben. So kommen nun vornehmlich aus Thailand, Südkorea sowie der Türkei deutlich mehr Lkw-Reifen nach Deutschland und in die EU. Auch Indonesien verzeichnet enorme Zuwächse an Ausfuhren von Lkw-Reifen in Richtung Europa.



## Technische Elastomer-Erzeugnisse (GRG)

Wie im Reifensektor müssen die Geschäftsverläufe auch bei technischen Produkten (General Rubber Goods, kurz GRG) auf die Produktgruppen heruntergebrochen, einzeln analysiert und dann zum großen Ganzen wieder zusammengesetzt werden. Das ist noch deutlich weniger trivial als bei Reifen – dort handelt es sich zumindest um ein weitgehend homogenes Produkt. Bei GRG hingegen ist Heterogenität „Programm“ und überaus vielschichtig. Das beginnt beim Produktportfolio und damit dem relevanten Rohstoff-Mix, geht über die Lokalisierung und Unternehmensgröße, hängt von der Kundenstruktur und der Internationalität ab und endet noch lange nicht bei den Fragen zur Digitalisierung der Prozesse oder der Wiederverwendbarkeit und den Einsatzgebieten der Produkte.

Rund 120 Unternehmen vertreten den GRG-Sektor in Deutschland und der Spezialisierungsgrad ist hoch. Das bringt „Hidden Champions“ sowie Nischenexperten hervor und spiegelt die Möglichkeiten des Werkstoffs Kautschuk wider – einerseits. Andererseits erfordert es aber für alle Branchenunternehmen einen wettbewerbsfähigen Standort. Deutschland hat 2019 diesbezüglich seinen wirtschaftspolitisch bedenklichen Kurs fortgesetzt.

Es summieren sich leider eine Reihe von Parametern, die der Wettbewerbsfähigkeit der mittelständischen Hersteller von GRG in Deutschland im internationalen Vergleich, insbesondere im preislichen Konkurrenzkampf, nicht zuträglich sind. Die Themenkomplexe sind schnell aufgezählt: hohe Steuerlast und Arbeitskosten, national einseitig verteuerte Energiekosten, strenge lokale Umweltauflagen, fehlende (qualifizierte) Arbeitskräfte und bürokratische Hürden. Dazu kommen noch kundenseitige Zertifizierungs- und Audit-Vorgaben. Eine Durchforstung aller Anforderungen, die zu einer permanenten Verteuerung der lokalen Produktion führen, schien zur deutschen Standortsicherung Ende 2019 unumgänglich. Nun hat sich durch die Corona-Krise die Situation allerdings ohnehin grundlegend gewandelt.

Fakt ist, dass die deutsche Kautschukindustrie durch die allgemeine Abschwächung der globalen Konjunktur und durch die Industrierezession im Besonderen geschwächt aus dem Jahr 2019 hervorgegangen ist. Die Erwartungen für 2020 waren zum Jahreswechsel äußerst zurückhaltend. Mit wenigen Ausnahmen standen die Unternehmen der Branche vor ernsthaften existenziellen Herausforderungen. Zum einen deuteten sich magere Nachfragespektiven an, zum anderen mussten sich die Unternehmen für neue Produkte und digitale Prozesse fit machen – das alles bei einem gleichzeitig auftretenden enormen Kostendruck und einem verstärkten internationalen Preiswettbewerb.

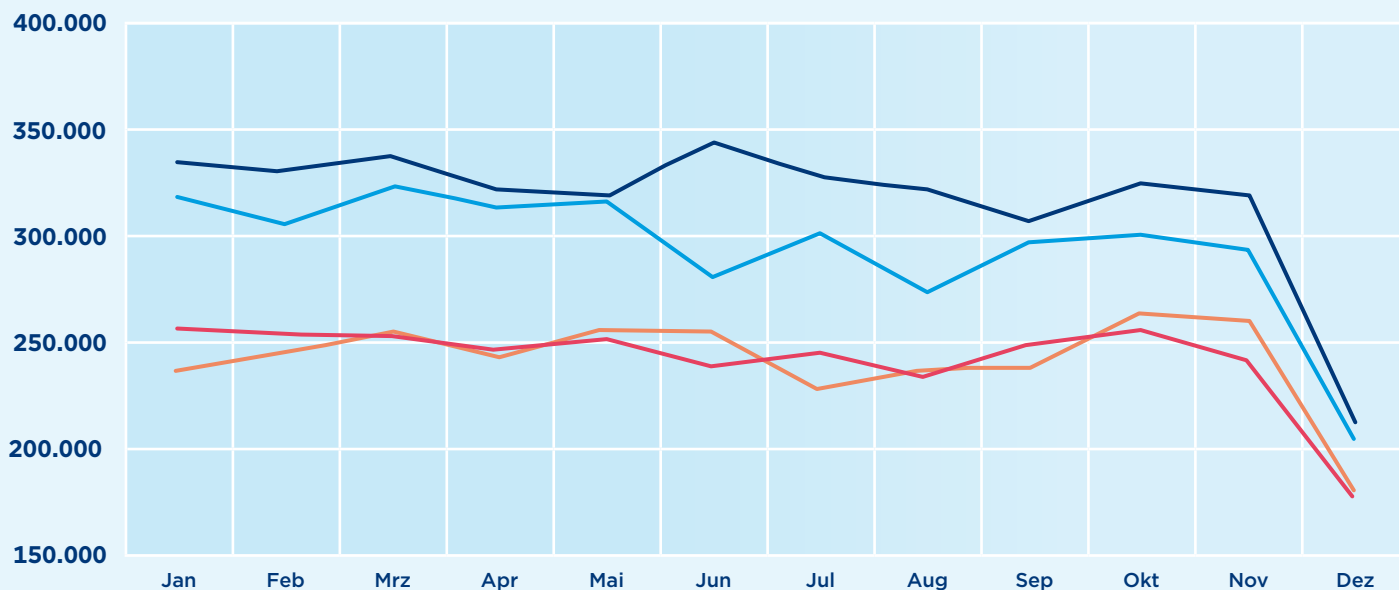
Grob unterteilen kann man die deutsche Kautschukindustrie auf der Nicht-Reifen-Seite zum Ersten in die Anbieter automobilier Zulieferprodukte. Dieses Branchensegment umfasst etwa die Hälfte der GRG-Umsätze. Weitere 30% des Umsatzes werden mit non-automotiven Industriebranchen wie dem Maschinenbau oder der Elektrotechnik erwirtschaftet. Gut 10% der Produkte werden im Bausektor benötigt und die restlichen 10% lassen sich im weitesten Sinne als Verbraucherprodukte kategorisieren. Hierzu zählen so heterogene Produkte wie beispielsweise Kondome als Einmalprodukt, aber auch Bodenbeläge aus recyceltem Kautschuk für Daueranwendungen als Spiel- oder Sportplatz-Böden. In diesem Segment der Verbraucherprodukte kommt auch der „Zwitter-Werkstoff“ TPE im Wesentlichen zum Einsatz.

Zu den großen Bereichen automobilier Zulieferteile gehören Antivibrations-Lösungen, die die Langlebigkeit sowie den Fahrkomfort von Autos erhöhen und gleichzeitig die Fehleranfälligkeit der sensiblen, in den Fahrzeugen verbauten Technologien reduzieren. Der Trend zur Elektromobilität ändert hier wenig an den geforderten Eigenschaften, allerdings müssen die Produkte an die neuen Fahrzeugmodelle angepasst werden. Dazu gehört der Leichtbau (Geometrie) und das Emissionsverhalten (Rezeptur). Ähnlich verhält es sich bei allen Dichtungen im Fahrzeug, sei

# Die Industrierezession erreichte die non-automotiven Sektoren der deutschen Kautschukindustrie in der zweiten Jahreshälfte 2019.

UMSATZENTWICKLUNG 2019

TECHNISCHE ELASTOMER-ERZEUGNISSE IN 1.000 €



■ Inland 2018

■ Inland 2019

■ Export 2018

■ Export 2019

Quelle : wdk-Statistik

es in der Karosserie oder im Antrieb. Mit einem neben der Nachfrageschwäche zusätzlich negativ wirkenden technologischen Trend müssen sich die Anbieter von Fluid-Systemen auseinandersetzen. Im Fahrzeugbau der nächsten Generation deutet sich zudem an, dass die Zahl der verbauten Zulieferteile deutlich zurückgefahren wird. 3D-Druck ermöglicht zunehmend neue Geometrien und fertigt Einzelteile, die vorher aus verschiedenen Komponenten und Werkstoffen zusammengesetzt waren. Hierunter haben die Hersteller unterschiedlichster kundenspezifischer Formartikel mit elastomeren Eigenschaften zu leiden.

Unterm Strich lässt sich für 2019 für automobiler Zulieferteile festhalten, dass zwar vor allem die drastisch zurückgegangene Nachfrage das Geschäftsergebnis massiv unter Druck gesetzt hat, die Trends, die neue Fahrzeugmodelle setzen, aber zusätzlich auf den Unternehmensergebnissen – bei wie skizziert steigenden Kosten – lasten. Die Kapitalausstattung der Unternehmen war zum Ende des Jahres 2019 vielerorts deutlich angespannt. Die Umsätze der Automobilzulieferer der deutschen Kautschukindustrie gingen 2019 um 8,5% im Inland, um 1,6% im Ausland und um 5,5% auf 3,33 Milliarden Euro insgesamt zurück.

Anders als in der Automobilbranche erreichte die Industriezession die an non-automotive Sektoren liefernden Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie erst in der zweiten Jahreshälfte von 2019. Bis dahin hielt der wirtschaftliche Boom die Kapazitäten knapp. Insofern erschien die nachlassende Nachfrage zunächst als Erleichterung, gegen Jahresende überwogen aber die konjunkturellen Schatten und damit auch die Sorgen der Unternehmen. Insbesondere im Inlandsgeschäft zog die Schwäche der Automobilindustrie im Jahresverlauf immer größere Kreise. Sukzessive brachen Aufträge industrieller Kunden der Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie weg.

Der unterjährige inländische Umsatzzuwachs war bei nahezu allen Marktteilnehmern spätestens zu Beginn des 4. Quartals aufgebraucht. Ein historisch schlechter Dezember 2019 sorgte dann für tieferen Zahlen. Kompensiert werden konnte dieser Einbruch durch das Exportgeschäft zwar nicht, dieses präsentierte sich aber in 2019 durchweg robuster und brachte im Industriegeschäft zumindest noch ein positives Vorzeichen.

Nicht betroffen waren der Bausektor und Verbraucherprodukte. Hier wurden die partizipierenden Firmen ganzjährig von einer positiven Nachfrage getragen. Baunähe Bereiche profitierten von der Investitionsfreudigkeit sowohl privater als auch gewerblicher und öffentlicher Bauherren. Verbraucherprodukte fanden dank der ausgeprägten Kaufbereitschaft der Privathaushalte starken Absatz und auch das Geschäft mit dem technischen Handel lief wie 2018 hochtourig. Für diese Branchen-Sektoren konnten die schon 2018 rekordverdächtigen Umsätze nochmals getoppt werden. Erst mit der Corona-Pandemie sollte hier die Konjunktur jäh einbrechen.

Zusammengefasst schlug allerdings die Industrieschwäche auch bei den non-automotiven Lieferungen insgesamt und kumuliert zum Jahresende spürbar durch. Im Inland sanken die Umsätze um 5,6%, im Ausland konnte noch ein Plus von 1,8% verzeichnet werden – total ein Volumen von 3,10 Milliarden Euro und ein Rückgang von 2,4%.

Aggregiert ergab sich für alle GRG Ende 2019 ein Umsatzvolumen von 6,43 Milliarden Euro bei einem Minus gegenüber dem Vorjahr von 4,0%. Die Abschwächung zum Jahresende und der kumulierte Rückgang stellen zweifelsohne keine gute Basis für 2020 dar – die Unternehmen starten ohne Reserven aus dem Winter.





# DIE KAUTSCHUK- INDUSTRIE 2020

## Rahmenbedingungen

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen verhalten sich in der Regel in ihren Auswirkungen auf die industrielle Wertschöpfungskette wie ein Seismograph. Die Ausschläge fallen je nach Bereich stärker oder schwächer aus, wobei in einer längeren Gesamtschau positive oder negative Entwicklungen meist moderat wirken. Seltene Ausnahmen sind plötzliche, disruptive Ereignisse wie die Finanzkrise von 2008. Und allem Anschein nach bedeutet die aktuelle Corona-Krise eine weitere solche Zäsur, die wohl einen Umfang hat, der die Auswirkungen der Finanzkrise noch deutlich übertreffen dürfte.

Während eine solche Phase andauert, haben sämtliche Prognosen eine nur sehr geringe Halbwertszeit, wie Wirtschaftsanalysten sicher bestätigen werden. Einig sind sich die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute zumindest darin, dass die Auswirkungen der wirtschaftlichen „Vollbremsung“ infolge der Corona-Krise immens sein werden. Für das 2. Quartal 2020 rechnen die Ökonomen mit einem

Einbruch der deutschen Wirtschaftsleistung um 9,8%. Dies wäre eine stärkere Talfahrt als in der Finanzkrise. Danach soll eine Erholung eintreten, die das Minus auf das Gesamtjahr betrachtet abmildert. Allerdings räumten die Institute gleichzeitig ein, dass die Rezession auch deutlich schwerer ausfallen könnte.

Für die deutsche Kautschukindustrie müssen in 2020 die nachstehenden konjunkturellen Rahmenbedingungen trotz schon hoher negativer Ausprägungen als Mindestmaß für eine Branchenprognose herangezogen werden. Am 8. April 2020 wurde das Frühjahrsgutachten der Gemeinschaftsdiagnose veröffentlicht. Dort wird ein deutscher BIP-Rückgang von 4,2% für 2020 prognostiziert. Die Einschätzung des IW geht in ihren Szenarien von einem BIP-Rückgang zwischen -5 und -10% aus. Die BIP-Prognose des Frühjahrsgutachtens – häufig ein Kompromiss der beteiligten Institute – erscheint dadurch ein wenig zu optimistisch.



Beim Privaten Verbrauch – Branchenindikator für verbraucher-nahe Produkte und das Reifen-Ersatzgeschäft – zeigt sich im laufenden Jahr ebenfalls ein scharfer Einschnitt – geprägt durch Kurzarbeit, Arbeitslosigkeit und die zunehmende Zukunftsunsicherheit.

Auf der Kundenseite haben die Lage und Vorausschau der industriellen Abnehmerbranchen hohes Gewicht. An erster Stelle: die Situation in der deutschen Automobilindustrie. Dort musste eine massive Prognoseanpassung der Absatz- und Produktionszahlen vorgenommen werden. Aus einem Zuwachs von 2% für die Inlandsproduktion von Pkw wurde ein Rückgang von – je nach Quelle – bis zu -20%. Diese harschen Rückgänge werden in ganz Europa erwartet. Global soll die Fertigung um mindestens 12% auf unter 80 Millionen Fahrzeuge zurückgehen.

Wenn man jetzt berücksichtigt, dass die 4,755 Millionen aus der alten Prognose schon 1 Million Fahrzeuge weniger waren als 2017 in Deutschland produziert wurden, werden einem die Schwierigkeiten der Automobilzulieferer (der deutschen Kautschukindustrie) überaus deutlich vor Augen geführt.

In den anderen Branchen des Verarbeitenden Gewerbes werden zwar nicht ganz so starke Rückgänge erwartet, durchweg liegen die Produktionsprognosen aber dennoch im hohen einstelligen Minusbereich. In der Bauwirtschaft läuft es besser. Aber auch hier zeichnet sich ein Rückgang im Jahresverlauf durch weniger gewerbliche Bauaufträge ab.

Zu den Rahmenbedingungen der konjunkturellen Entwicklung der deutschen Kautschukindustrie gehört auch der Rohstoffmarkt. In 2020 liegt dabei der Schwerpunkt komplett auf der Rohstoffversorgung. Die zumeist omnipräsente Preisentwicklung ist angesichts der Gefährdung von Lieferketten und des bei verhaltener Nachfrage zu erwartenden moderaten Niveaus weit weniger im Fokus. Zu Beginn des 2. Quartals werden noch keine gravierenden Probleme bei der Rohstoffversorgung berichtet. Es drohen aber Risiken, die die Versorgungssicherheit und Aufrechterhaltung der Lieferkette im Jahresverlauf gefährden.

Insbesondere Insolvenzen in der Lieferkette (wegen fehlender finanzieller „Schutzschirme“ im Ausland) sind zu befürchten.

Zu Beginn des 2. Quartals haben die Rohstoffpreise für die Kautschukverarbeitung im Wesentlichen auf breiter Front nachgegeben – die volkswirtschaftliche Regel vom Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage bei der Preisbildung greift auch in der Praxis.

Die politischen Entscheidungsträger können – beraten durch Experten, die demselben Lernprozess auf ihren Gebieten unterworfen sind – nur auf Sicht fahren. Die Bundesregierung hat verhältnismäßig schnell reagiert und sukzessive ein Maßnahmenpaket von historischem Ausmaß beschlossen. Von dessen wesentlichen Elementen wie einer Ausweitung des Kurzarbeitergeldes, KfW-Schnellkrediten für den Mittelstand, einem Wirtschaftsstabilisierungsfonds oder steuerlichen Hilfen profitieren auch die Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie, aber nicht alle. So können beispielsweise manche Kfz-Zulieferer aufgrund bereits bestehender Belastungen in Form von negativen Bilanzen aus dem Mobilitäts-Transformationsprozess im vergangenen Jahr die voll abgesicherten KfW-Kredite nicht nutzen.

Entscheidend für die Zukunft der Branche wird nun der lange Weg zurück in die Normalität sein. Aber auch hier sind sich Experten wie Politiker uneins, wie dieser konkret verlaufen soll. Dabei geht es aus Sicht der deutschen Kautschukindustrie nicht darum, gesundheitliche gegenüber wirtschaftlichen Argumenten abzuwägen, sondern unter Wahrung der Sicherheit volkswirtschaftliche und gesamtgesellschaftliche Kollateralschäden zu verhindern. Klar ist aber schon jetzt: Ein Exit aus dem Shutdown wird sich über längere Zeit hinziehen. Auch die Automobilindustrie rechnet mit einem langsamen Hochlauf über mehrere Wochen. Entscheidend wird sein, dass das Wiederhochfahren in einem partnerschaftlichen Dialog und in enger Abstimmung von Automobilherstellern mit ihren Zulieferern erfolgt. Hier muss man im Miteinander aus den Fehlern der Vergangenheit lernen. Zurück zur Politik – da gilt Gleiches: Die Wettbewerbsfähigkeit des Industriestandortes Deutschland muss krisenfest gemacht werden.

## Situation zum Jahresbeginn

Nachdem Januar und Februar 2020 den erwarteten Geschäftsverlauf genommen hatten – die Umsätze blieben unter Vorjahr und die Konjunktur in Verlängerung des Vorquartals schwach – überstürzten sich die Ereignisse im März. Was dort begann und noch anhält, macht die negativen Zahlen der ersten beiden Monate nahezu „erstrebenswert“.

Im März ordnete die Bundesregierung dann Grenzschließungen und deutliche Einschränkungen im Handel an. Sie war damit nicht alleine, denn rund um den Globus wurden Restriktionen eingeführt oder verschärft. Das industrielle Exportgeschäft schwächelte und internationale Lieferketten wurden behindert.

Soweit im Groben die produktionsseitigen Hemmnisse – im Inland stockte zudem der Warenabsatz. Insbesondere der Verkauf von Fahrzeugen wurde weitgehend ausgesetzt. Die Automobilhersteller reagierten mit flächendeckenden Produktionsunterbrechungen, die sich unmittelbar auf die Kfz-Zulieferer der deutschen Kautschukindustrie sowie die Erstausrüstungslieferungen der Reifenhersteller übertrugen. Der Lieferstopp erforderte von diesen Unternehmen unverzügliches Handeln und die eigene Drosselung oder Stilllegung von Produktionskapazitäten. Rigoros schlossen die Reifenhersteller ihre deutschen Produktionsstätten, denn auch für das Reifen-Ersatzgeschäft waren keine Lieferungen zwingend erforderlich. Für den reduzierten Abverkauf des Handels an den Verbraucher war ausreichend bereits ausgelieferte Ware der Industrie verfügbar. Zudem ließen manche Bundesländer auch nur das Wechseln eingelagerter Kundenräder zu und verboten den Verkauf von Neuereifen.

Zwischen Ende März und bis zur Veröffentlichung dieses Berichts Ende April standen viele Standorte sowohl der Kfz-Zulieferer als auch der Reifenhersteller still oder fertigten auf niedrigem Niveau. Das Gros der Mitarbeiter befand sich in Kurzarbeit.

Auch die anderen Branchensektoren mit Industriekunden bekamen die Einschränkungen des öffentlichen und wirtschaftlichen Lebens zu spüren, konnten aber in reduziertem Umfang die Fertigung aufrechterhalten. Die ebenfalls von Unternehmen der deutschen Kautschukindustrie belieferten Sektoren Medizintechnik und Hygieneartikel verzeichneten verständlicherweise in dieser Situation eine sprunghaft ansteigende Nachfrage – positiv für die betroffenen Unternehmen, im konjunkturellen Branchen-Gesamtbild aber ohne merkliche Kompensation. Weiter auf Kurs sind die mit der Bauindustrie verbundenen Kautschukprodukte und auch bei den Verbraucherartikeln ist in den ersten vier Monaten des Jahres 2020 noch eine leicht expansive Geschäftsentwicklung gegeben – spätere Auswirkungen der Corona-Krise sind aber höchstwahrscheinlich.

Um einen quantitativen Überblick zum Stand der Branche zu erhalten, startete der wdk Ende März eine erste Umfrage bei seinen Mitgliedern zur fertigungsseitigen Situation. Die Analyse der repräsentativen Befragung unter den GRG-Herstellern zeigte einen Rückgang der Produktion alleine im 1. Quartal von durchschnittlich 15% in Deutschland und 6% in den ausländischen Fertigungsstätten. 30% der Unternehmen gaben Produktionsunterbrechungen an. Als wesentliche Gründe für die Produktionseinschränkungen wurden ein starker Nachfragerückgang, fehlende Vorleistungen oder Mitarbeiter und zunehmend Finanzierungsprobleme identifiziert.

Der Umsatz der deutschen Kautschukindustrie ist im 1. Quartal 2020 um 12% gesunken und lag bei rund 2,5 Milliarden Euro. Entscheidender für den Blick auf die weiteren Perspektiven ist aber die Entwicklung der Umsätze in den Einzelmonaten und hier auf die -21% im März.

Im letztjährigen Bericht stand als Aussicht für 2019: „Die operativen und strategischen Anforderungen in den Unternehmen werden die Erträge 2019 bis an die Schmerzgrenze belasten“. Das ist geschehen – und jetzt 2020 ...

## ECKDATEN

### DER KAUSCHUKINDUSTRIE

	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Kautschukverbrauch</b> (wdk)					
- in 1.000 t	672	675	707	678	641
- Index 2015 = 100	100	100	105	101	95
- Veränderung zu Vj. (%)	-1,2	+0,4	+4,7	-4,1	-5,5
<b>Beschäftigte</b> (Stat. Bundesamt)					
- in Personen	75.300	74.800	75.000	75.100	73.300
- Index 2015 = 100	100	99	100	100	97
- Veränderung zu Vj. (%)	-0,7	-0,7	+0,3	+0,1	-2,4
<b>Herstellung</b> (wdk)					
- in 1.000 t	1.555	1.545	1.575	1.545	1.485
- Index 2015 = 100	100	99	101	99	95
- Veränderung zu Vj. (%)	-0,6	-0,6	+1,9	-1,9	-3,9
<b>Umsatz</b> (wdk + Stat. Bundesamt)					
- in Mio. €	11.560	11.265	11.740	11.435	10.958
- Index 2015 = 100	100	97	102	99	95
- Veränderung zu Vj. (%)	+2,1	-2,6	+4,2	-2,6	-4,2
<b>Einfuhr</b> (Stat. Bundesamt)					
- in 1.000 t	1.979	2.138	2.033	2.119	1.980
- Index 2015 = 100	100	108	103	107	100
- Veränderung zu Vj. (%)	+2,4	+8,0	-4,9	+4,2	-6,6
<b>Ausfuhr</b> (Stat. Bundesamt)					
- in 1.000 t	1.567	1.653	1.696	1.747	1.598
- Index 2015 = 100	100	105	108	111	102
- Veränderung zu Vj. (%)	+2,6	+5,5	+2,6	+3,0	-8,5

## Aussichten für die Kautschukindustrie

Die für die Kautschukindustrie in 2020 geltenden Rahmenbedingungen wurden bereits skizziert. Allerdings begleiten viele Unwägbarkeiten aufgrund der Corona-Krise – insbesondere bezogen auf den Umfang und die Dauer reglementierender Einschränkungen der Wirtschaftstätigkeit – die Belastbarkeit der dargestellten Prognosen. Deshalb erfolgt der Blick auf die Aussichten für die Kautschukindustrie erstmals in Form einer Szenario-Modellierung.

Der wdk verfügt über die Umsatzdaten der Branche auf monatlicher Basis bis Ende 2019. Zudem sind die Größenanteile der einzelnen Sektoren (Reifen-Erstausrüstungs- und Ersatzbedarfsmarkt, GRG-Automobilindustrie, GRG-Industrie, GRG-Bau und GRG-Verbraucher) und weitgehend die Korrelationen des Branchenumsatzes mit dem BIP, dem Privaten Verbrauch, den Bauinvestitionen, der Fahrzeugherstellung und der Industrieproduktion bekannt. Der Berechnung von drei Umsatz-Szenarien für die Branchenentwicklung 2020, die sich hinsichtlich des Zeitpunkts eines wirtschaftlichen Hochlaufs der Produktion im In- und Ausland unterscheiden, wurden die oben stehenden Informationen zugrunde gelegt. Das „Best-Case“-Szenario unterstellt einen Produktionshochlauf im In- und Ausland ab Mai 2020, das vom Verband derzeit erwartete

„wdk“-Szenario geht von einem Produktionshochlauf im Inland im Mai und im Ausland im Juli 2020 aus und das „Worst-Case“-Szenario basiert auf einem Produktionshochlauf im Inland im Juni und im Ausland im September 2020.

Es muss davon ausgegangen werden, dass sich die Parameter in den nächsten Monaten permanent verändern. Zudem fließen weitere Realdaten in die Szenarien-Berechnung mit ein. Die unten stehende Prognose für 2020 ist somit eine Momentaufnahme, die permanenter Aktualisierung unterliegt. Die wdk-Mitglieder können jederzeit auf aktualisierte Daten online zugreifen.

Insofern muss die in diesem Bericht unveränderlich hinterlegte Prognose mit der entsprechenden Vorsicht genossen werden. Das „Best-Case“-Szenario des wdk-Modells für die Umsatzentwicklung 2020 der Branche weist aktuell einen Rückgang von 9% aus. Das „wdk“-Szenario geht zurzeit von einem Minus von 13% aus und das „Worst-Case“-Szenario von einem Rückgang von mindestens 15%. In den Szenarien wird auch die deutlich schlechtere Entwicklung bei Kfz-Zulieferern und Reifenherstellern gegenüber dem Branchendurchschnitt quantifiziert.

## Lehren ziehen

Der wdk hat in diesem jährlichen Bericht in den vergangenen Jahren immer wieder deutlich darauf hingewiesen, dass das, was jetzt als Untertitel der aktuellen BMWi-Mittelstandsstrategie formuliert wurde – „Wertschätzung, Stärkung, Entlastung“ –, dringend notwendig ist, um den Industriestandort Deutschland zu erhalten. Denn zu oft wurde die deutsche Industrie – sozusagen kollektiv für unzweifelhaft vorgekommenes Fehlverhalten namhafter Unternehmen und hochrangiger Manager – politisch vernachlässigt, ins Abseits gestellt oder gar auf dem Altar apodiktischen Verbraucher- und Umweltschutzes geopfert.

Die Corona-Krise zeigt, dass die Politik erstens in der Lage ist, alle Aspekte des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen

Lebens in ihre Entscheidungen einzubeziehen und sich zweitens der politische Diskurs auf Inhalte konzentrieren kann, frei von Ideologien. Das muss auch in der Nach-Corona-Zeit die Maxime sein. Auch muss dann die Chance genutzt werden, international gemeinsame Wege zu gehen. Die globale Verflechtung – nicht nur von Wirtschaft und Industrie – muss ausgewogen gestaltet werden. Die in der Krise gezeigte und zu Recht hochgelobte Solidarität und Fairness muss überdauern.

Wenn die(se) Lehren aus der Corona-Krise nicht im Sand verlaufen, wäre das zumindest so etwas wie ein Hoffnungsschimmer. Für unser Land und dessen Gesamtgesellschaft – einschließlich der Wirtschaft.

# 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](mailto:info@wdk.de)  
[www.wdk.de](http://www.wdk.de)  
[www.wemoveourworld.com](http://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