

Corona-Krise beschleunigt Strukturwandel im deutschen PSA-Markt

Die Corona-Krise hat in wenigen Wochen den deutschen Markt für persönliche Schutzausrüstung dramatisch verändert. Während die Nachfrage nach Artikeln, die bei der Eindämmung der Pandemie helfen, explodiert ist, sind bei anderen Produkten die Umsätze drastisch eingebrochen. Unabhängig davon, wie lange die Corona-Krise andauert und wie stark eine anschließende Rezession ausfällt, wird deutlich, dass der sich langfristig vollziehende Strukturwandel durch das Virus auf allen Ebenen beschleunigt.

Mit dem Ausbruch der Covid-19-Pandemie sahen sich die Hersteller, Importeure und Händler von persönlicher Schutzausrüstung vor neue Herausforderungen gestellt. Die Nachfrage nach Seife, Desinfektionsmittel, Atemschutzprodukten, Einweghandschuhen und Einwegschutanzügen zog bereits vor dem Lockdown an, weil sich Unternehmen, Behörden und besonders der Gesundheitssektor verstärkt mit den Produkten eingedeckt haben. Weil jedoch die Nachfrage auch auf internationaler Ebene mit zeitlicher Versetzung explodiert ist, reichten die Liefer- und Produktionskapazitäten zu keinem Zeitpunkt aus, um die Gesamtnachfrage, die zunehmend auch aus dem privaten Bereich kam, abzudecken.

Die Hersteller, Importeure und Händler von Pandemie-relevanter Schutzausrüstung sahen sich zusätzlich häufig mit dem Problem konfrontiert, dass internationale Lieferketten zusammengebrochen sind. Teilweise kam die Produktion auch zum Stillstand, weil einzelne Komponenten wie z. B. Deckel für Desinfektionsmittelflaschen nicht in ausreichender Menge beschafft werden konnten. Die verantwortlichen Behörden konnten diesem Mangel lediglich dadurch Abhilfe verschaffen, dass vereinfachte Schutzprodukte wie der Mund-Nasen-Schutz als Substitut für die eigentlich notwendigen FFP-Masken zugelassen wurden.

Wie die Kundenbefragung ergab, hat der Mangel an Hygiene-PSA-Produkten vielfach zu einer großen Unzufriedenheit auf der Ebene der professionellen Nutzer von persönlicher Schutzausrüstung geführt. Weil Produkte in den Gesundheitssektor umgeleitet wurden, waren sie in der Wirtschaft nicht in ausreichendem Maße verfügbar. Dies hat sogar dazu geführt, dass auch Unternehmen, die nicht von der Kurzarbeit betroffen waren, den Betrieb einstellen mussten. PSA-Kunden sahen sich häufig schlecht informiert und beklagen daher häufig die mangelhafte Kommunikation von Herstellern und Händlern. Die Unzufriedenheit wurde auch dadurch gesteigert, dass einige Händler die Gelegenheit genutzt haben, die Preise drastisch zu erhöhen und sogar zu Höchstpreisen an private Endverbraucher verkauft haben.

Dieses Management des Mangels an Hygiene-Schutzausrüstung hat auch dazu geführt, dass es teilweise zu deutlichen Imageschäden bei Händlern und sogar bei Herstellern gekommen ist. Dies führt in der Konsequenz sogar dazu, dass Unternehmen die Lieferanten wechseln.

Im Bereich der Produkte, die nicht zur Pandemiebekämpfung eingesetzt werden, ist dagegen überwiegend ein starker Einbruch der Nachfrage festzustellen. In vielen Kundenbranchen ist das Arbeitsvolumen stark zurückgegangen. Gleichzeitig zeichnet sich ab, dass Unternehmen in Erwartung einer Rezession vorsichtiger bestellen, die Tragedauer von Schutzausrüstung nach Möglichkeit verlängern und preissensibler reagieren. Besonders hart getroffen ist durch die Corona-Krise der individuell angepasste Gehörschutz. Weil direkt am Träger gearbeitet werden muss, konnten Otoplastiken in der Phase des Lockdowns nicht vertrieben werden. Die Aussichten für die Produktgruppe, die in der Vergangenheit deutlich zulegen konnte, haben sich nachhaltig getrübt, weil deutlich wird, dass vor dem Hintergrund einer aufziehenden Wirtschaftskrise weniger in individualisierten Gehörschutz investiert wird.

Die langfristigen Folgen der Corona-Krise zeichnen sich bereits heute auf allen Ebenen des Marktes ab. Die Absatzpotentialverluste auf der Ebene der PSA-Trägerzahl im verarbeitenden Gewerbe vollziehen sich schneller, als noch vor der Pandemie von den Volkswirtschaftlern prognostiziert. Zwar steigt die Anzahl der Nutzer von persönlicher Schutzausrüstung in den anderen Wirtschaftssektoren, die Pro-Kopf-Umsätze sind jedoch weitaus geringer als in der Produktion.

Auf der Handelsebene wirkt sich das aktuell und auch weiterhin reduzierte Marktpotential mit einer weiteren Konzentration aus, die in Richtung der professionell aufgestellten und überregional aufgestellten Distributionspartner verlaufen wird. Der Marktzugang für PSA-Produkte verengt sich damit zunehmend in ähnlicher Weise wie in anderen europäischen Ländern.

In einem aktuell und auch zukünftig schwierigeren Marktumfeld ist eine weitere Konzentration auf Herstellerebene zu erwarten. Diese erfolgt sowohl durch Übernahme attraktiver Unternehmen mit interessanten Produkten wie auch durch das Ausscheiden einiger Hersteller.

Diese Ergebnisse sind Teil einer umfangreichen Marktanalyse, die auf Erhebungen auf den Ebenen der Hersteller und Nutzer von persönlicher Schutzausrüstung basiert. Ergänzt wurden die Erkenntnisse zu den Erfahrungen und Erwartungen dieser Gruppen durch eine Potentialanalyse, die sowohl die aktuelle Verteilung der PSA-Umsätze nach Branchen wie auch die zukünftige Entwicklung im Zuge des Strukturwandels aufzeigt.