

Analyse der differenzierten Strukturen im westeuropäischen PSA-Markt

macrom Marketingresearch & Consult analysiert seit dem Jahr 2005 in regelmäßigen Abständen den deutschen PSA-Markt. In den vergangenen fast zwei Jahrzehnten erfolgte regelmäßig die Durchführung weiterer Länderanalysen. Nun wurde erstmalig die gesamte Region Westeuropa im Rahmen einer umfassenden und detaillierten Studie untersucht, um den Marktteilnehmern eine Planungsgrundlage bezüglich dieses differenzierten Wirtschaftsraumes zu bieten. Die Region stellt ein Hauptabsatzgebiet des PSA-Weltmarktes dar und umfasst die Länder Norwegen, Schweden, Finnland, Dänemark, Großbritannien, Irland, Belgien, Niederlande, Luxemburg, Deutschland, Schweiz, Österreich, Italien, Frankreich, Spanien und Portugal.

Nachdem die negativen Effekte der Finanzkrise seit der Mitte der 2010er-Jahre auch in Südeuropa überwunden waren, wies der westeuropäische PSA-Markt ein kontinuierliches und dynamisches Wachstum auf. Dieses Wachstum konnte generiert werden, obwohl in fast allen Ländern der Region deutliche Verluste an Erwerbstätigen in den wichtigen Kernzielgruppen des verarbeitenden Gewerbes zu verzeichnen waren. Am stärksten waren diese Verluste in Spanien, UK und Frankreich. Die DACH-Region, also Deutschland, Österreich und die Schweiz waren demgegenüber vergleichsweise stabil, so dass sich die ohnehin große Bedeutung dieses Wirtschaftsraumes für den Absatz von persönlicher Schutzausrüstung in Westeuropa weiter vergrößert hat.

Trotz dieser negativen Entwicklung im verarbeitenden Gewerbe konnte der westeuropäische PSA-Markt wachsen, weil sich die Absatzpotentiale auf der Trägerebene deutlich vergrößert haben. Dies ist vor allem die Folge der konsequenteren Durchsetzung von Arbeitsschutzverordnungen in Ländern wie Spanien, Italien, Frankreich und UK. Gleichzeitig wurden Potentiale im Bereich des Service-Sektors erschlossen, in dem z. B. im Handel und in der Logistik die Verwendung von Schutzausrüstung wesentlich verbreiteter ist als noch vor 10 Jahren. Dies betrifft vor allem das Tragen von Sicherheitsschuhen, den Wetter- und Warnschutz sowie den Handschutz. Auch Produkte wie Anstoßkappen haben den Marktteilnehmern neue Kundengruppen zugeführt.

Differenziert zeigt sich die Situation in Westeuropa aber nach wie vor im Kaufverhalten der PSA-Verantwortlichen. Auch wenn der Einsatz der Produkte heute wesentlich konsequenter erfolgt, ist die Beschaffung in den Südländern und in UK vorwiegend preisorientiert. Überdurchschnittliche Absatzchancen für hochwertige Schutzausrüstung bieten sich dagegen im kleinen Wirtschaftsraum Skandinavien. Hier haben die extremen Witterungsbedingungen, die hohe Bedeutung von Arbeitsplätzen in Branchen mit hoher physischer Beanspruchung wie der Holzwirtschaft, Fischerei und der Förderung von

Bodenschätzen in Kombination mit einer ausgeprägten fürsorglichen Einstellung zu den überdurchschnittlichen Absatzpotentialen für Qualitätsprodukte geführt.

In der DACH-Region und hier besonders in Deutschland hat die gute Konjunktur seit dem Jahr 2010 mit einer zunehmenden annähernden Vollbeschäftigung dazu geführt, dass sich die Ausgabebereitschaft für Schutzprodukte stark verbessert und insgesamt ein Up-Trading ausgelöst hat. PSA wurde zunehmend als Faktor erkannt, die Motivation der Mitarbeiter mit ansprechenden und komfortablen Schutzprodukten zu steigern. Dieser Trend ist prinzipiell auch für die BeNeLux-Region maßgebend, allerdings haben sich in diesem kleinen Marktgebiet die Potentiale im verarbeitenden Gewerbe wesentlich stärker reduziert als in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Mit dem Ausbruch der COVID-19-Pandemie im Jahr 2020 hat der westeuropäische PSA-Markt ein explosives Wachstum und einen starken strukturellen Wandel erfahren. Dieses Wachstum basiert jedoch allein auf der Nachfragesteigerung nach Hygiene-PSA wie z. B. FFP-Masken, Seifen sowie Einweg-Handschuhen und -Anzügen. In den anderen Produktgruppen war die Marktentwicklung dagegen vor allem durch die Effekte der Lockdownphasen geprägt, die einen Einfluss auf das Verbrauchsvolumen hatten. Besonders stark negativ betroffen waren hier Produkte, die wie Gehörschutzstöpsel mehrmals pro Schicht getauscht werden. Verluste, die hier entstanden sind, konnten nicht wieder aufgeholt werden. Geringere Auswirkungen waren dagegen in Produktgruppen zu spüren, in denen der Austausch in längeren Zyklen erfolgt. Bei Produkten wie Sicherheitsschuhen oder Multifunktionsanzügen wurden die meisten Beschaffungen im Verlauf der Jahre 2020 und 2021 wieder nachgeholt.

Die nun vorliegende Analyse bietet nicht nur fundamentale Planungsdaten für den westeuropäischen Markt, sondern auch für die Absatzpotentiale in den Regionen und Ländern Westeuropas. Dabei werden die Daten für die neun PSA-Teilmärkte sowie für fast 100 Produktgruppen in den Strukturen des Normalmarktes bis zum Jahr 2019 wie auch in der Pandemiephase ausgewiesen.

macrom Marketingresearch & Consult
Matthias Richter

Kölner Str. 6
51429 Bergisch Gladbach
T +49 (0)2204 / 96 35 55-0
F +49 (0)2204 / 97 96 35-0
jansen@macrom.de

www.macrom.de

macrom Marketingresearch & Consult hat sich darauf spezialisiert, sowohl etablierte als auch neue Märkte auf nationaler oder internationaler Ebene transparent zu machen. Neben den grundlegenden Strukturen und Entwicklungen wird in unseren Analysen vor allem ein „Gefühl für den Markt“ vermittelt, das es ermöglicht, aufgrund eines tiefgreifenden

Verständnisses die richtigen unternehmerischen Entscheidungen zu treffen. Unsere Philosophie ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Forschung nicht nur eine fundierte Wissensbasis zu schaffen, sondern darüber hinaus auch die für Sie passenden Empfehlungen abzuleiten. Die reine Forschung verbindet sich somit in unseren Projekten mit analytischen und beraterischen Elementen und schafft für Sie den maximalen Nutzen.

Mit unserer über 25-jährigen Tätigkeit im Bereich komplexer Marktanalysen verfügen wir über die Erfahrung, die sachlogisch und ökonomisch sinnvollen Instrumente und Methoden auszuwählen. Unsere Erfahrung in unterschiedlichsten nationalen und internationalen Märkten kommt Ihnen darüber hinaus auch im Bereich unserer Analysen und Empfehlungen zugute, denn Strukturen und Dynamik verlaufen in Märkten nach analogen Gesetzen.