

Chemieindustrie trotz Kostendruck

Horváth-Studie prognostiziert Aufwärtstrend und Optimismus für 2025

Owohl mehr als 80 % der Unternehmensverantwortlichen großer Chemiebetriebe mit europäischem Geschäft in diesem Jahr mit einem Umsatzwachstum rechnen, geht die Mehrheit von unter 5 % aus. Die Aussichten für 2025 sind optimistischer: Dann erwarten deutlich mehr Unternehmensverantwortliche ein stärkeres Umsatzwachstum und zudem eine positive Entwicklung des Bottom-Line-Wachstums. Dies sind Ergebnisse der jährlichen Studie „Chemicals Executives Flash Report“ der Managementberatung Horváth.

Die Chemieindustrie hat die Talsohle bei der Umsatzentwicklung durchschritten, Preise und Volumen erholen sich und das laufende Jahr soll mit moderatem Wachstum abgeschlossen werden. Als Wachstumsmärkte gelten dabei vor allem Regionen außerhalb Europas. Sowohl die Top-Line- als auch die Bottom-Line-Entwicklung ist steigend, Kostensenkungsinitiativen zeigen ihre Wirkung. Positiv hervorzuheben ist, dass trotzdem in Forschung und Entwicklung sowie Marketing und Vertrieb investiert wird und die Unternehmen die dafür benötigten Ressourcen und Zukunftschancen fest im Blick haben.

Resilienz gewinnt an Bedeutung

Die Resilienz, also die Widerstandsfähigkeit eines Unternehmens gegenüber komplexen und unvor-

Über die Studie

Für die Studie „Chemicals Executives Flash Report“ wurden Führungskräfte aus aller Welt befragt, die in Unternehmen der Chemieindustrie mit Schwerpunkt Europa tätig sind. Die Befragung wurde Ende des ersten Quartals 2024 abgeschlossen und im Mai 2024 ausgewertet.



Peter Hartl,
Horváth

hersehbaren Marktschwankungen, weiter zu erhöhen und gleichzeitig die Fähigkeit, sich in günstigeren Marktbedingungen ergebende Chancen flexibel zu nutzen, sind der Studie zufolge zur größten Herausforderung und wichtigsten Aufgabe des Managements in der Chemieproduktion geworden.

Eines der Topthemen ist in diesem Zusammenhang die Sicherstellung von Cybersecurity geworden, gefolgt von der Green Transformation und einem verbesserten Performance- und Risikomanagement. Ebenfalls als sehr oder eher wichtig bewerteten die Befragten eine nachhaltige Verbesserung von Liquiditätsmanagement sowie Kosten- und Erlösstrukturen, die Überarbeitung oder Neuaufstellung von Strategie und Geschäftsmodellen, die digitale Transformation, die Weiterentwicklung der Unternehmenskultur und die Anpassung von organisatorischen Strukturen und Prozessen.



Energiewende mit all ihren Herausforderungen vorantreiben

Hinter den Klimaschutzzielen von EU und Bundesregierung steht die Branche geschlossen. Die Übergangszeit, bis grüne Energie in ausreichender Menge und zu wettbewerbsfähigen Preisen zur Verfügung steht, gilt jedoch als großer Kraftakt. Zunehmende Energiepreise und steigende CO₂-Kosten, insbesondere in Deutschland, werden als nicht marktgerecht angesehen. Auch die Regulierung sowie Produktanforderungen und Berichtspflichten stellen die Unternehmen vor große Herausforderungen.

Mehr als 90 % befürchten neue Anforderungen und dadurch anhaltende bzw. verstärkte Marktunsicherheiten. Steigende Energie- und CO₂-Kosten nennen 80 % als große Herausforderung. Zudem sehen viele Befragte steigende Produktstandards

kritisch für ihr Geschäft, etwa im Hinblick auf die CO₂-Intensität (71 %).

Gefragt nach Maßnahmen zur Lösung ökologischer Herausforderungen und Beschleunigung der Energiewende wird am häufigsten die Optimierung der Energieeffizienz genannt (83 %). Weitere 77 % setzen auf den verstärkten Einsatz erneuerbarer Energien, um die Dekarbonisierung des eigenen Unternehmens umzusetzen. Eine Verlagerung energieintensiver Produktionen haben aktuell 44 % der Unternehmen geplant – immerhin fast jedes zweite Unternehmen. Es ist also erforderlich, auf Kostendisziplin zu setzen, um das verhalten positive Wachstum weiter abzusichern.

Fünf Empfehlungen für erfolgreiches Wachstum

Die Studie fasst fünf zentrale Kernpunkte bzw. Empfehlungen zusam-

men, die Unternehmen bei ihrer Transformation und ihrem Wachstum unterstützen sollen: Erstens, in volatilen Marktentwicklungen auf eine strenge Kostendisziplin zu setzen. Durch eine Kontrolle der Kosten für Verwaltung, Material und Lieferkette erhöht sich der finanzielle Spielraum und erhebliche Kosteneinsparungen sind realisierbar. Zweitens, die kommerziellen Fähigkeiten in einem Umfeld mit geringer Nachfrage zu verbessern. Ein besonderer Schwerpunkt sollte dabei auf Spitzenleistungen im Vertrieb und einer effektiven Preisgestaltung liegen, um einen maximalen Mehrwert zu erzielen. An dritter Stelle rückt die Zukunftssicherheit des Geschäftsmodells in den Fokus, wobei die Vorbereitung auf Net-Zero eine wichtige Rolle spielt: Unternehmen sollten vorausschauend einen Geschäftsplan für das Jahr 2050 ausarbeiten, um die Transformati-

ZUR PERSON

Peter Hartl ist Associate Partner und Chemie- und Energieexperte bei der Managementberatung Horváth. Er berät seit vielen Jahren Unternehmen aus der Energie-, Chemie-, Öl- und Rohstoffindustrie bei ihrer Business Transformation und richtet sie auf Nachhaltigkeit, Dekarbonisierung und Zirkularität aus. In vergangenen Projekten hat er sich u.a. mit Wasserstoff, Carbon Management, Energiemanagement, Geothermie, und grüner Transformation bestehender Produktionsanlagen beschäftigt. Hartl studierte Chemie und Biologie an der LMU und Wirtschaftsbiologie an der TU München.

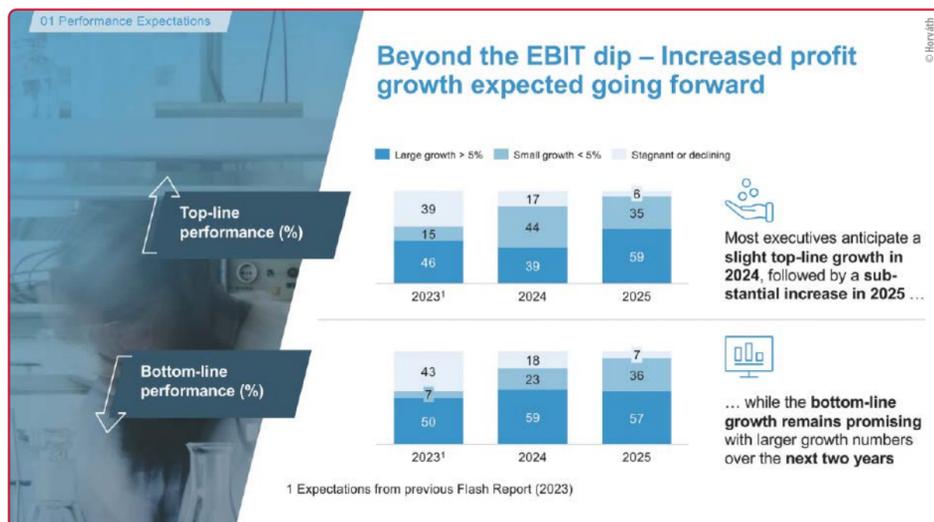
on des Kohlenwasserstoffgeschäfts und der Anlagen zu prognostizieren. Die vierte Empfehlung ist der Impuls, Innovationen zu beschleunigen, um sich vom Wettbewerb abzuheben und in der Transformationsreise einen Vorsprung zu haben. Die fünfte und letzte Empfehlung lautet, M&A für die strategische Neuausrichtung zu nutzen, das unternehmerische Portfolio zu straffen und sich Zugang zu neuen Technologien und wachsenden, profitablen Märkten zu verschaffen.

Peter Hartl, Associate Partner,
Horváth AG, München

phartl@horvath-partners.com
www.horvath-partners.com



Die detaillierten Studienergebnisse finden Sie unter bit.ly/Horvath-Studie-2024



Grafik 1: Die Führungskräfte erwarten ein bescheidenes Umsatzwachstum im Jahr 2024 mit einem prognostizierten Aufschwung für 2025.



Grafik 2: Die Resilienz eines Unternehmens gegenüber komplexen und unvorhersehbaren Marktschwankungen gewinnt an Bedeutung.

SOURCING. HANDLING. LIEFERN. GEBÜNDELT AUS EINER HAND.

Über 20.000 Kunden weltweit vertrauen auf uns als ihren Single Sourcing Partner für die bedarfsgerechte und sichere Distribution ihres chemischen Bedarfs. Kunde werden auf [hugohaeffner.com](https://www.hugohaeffner.com)

HÄFFNER
GMBH & CO. KG

Neues, kundenorientierten Organisationsmodells zahlt sich aus

Clariant erhöht Ausblick für Gesamtjahr

Der Umsatz des Schweizer Chemiekonzerns Clariant sank im zweiten Quartal 2024 um 3 % auf 1,1 Mrd. CHF. Dabei wurde das Wachstum im Geschäftsbereich Care Chemicals und Adsorbents & Additives durch einen erwarteten Rückgang bei Catalysts kompensiert. Die ausgewiesene EBITDA-Marge des Unternehmens sank im gleichen Zeitraum auf 15,7 % gegenüber 16,1 % im Vorjahr.

Die verbesserte Marge resultiert nach Angaben des Unternehmens auf der erfolgreichen Umsetzung eines kundenorientierten Organisationsmodells und der kontinuierlichen Umsetzung der Programme zur Performanceverbesserung. „Infolgedessen haben wir von einer verbesserten operativen Hebelwirkung profitiert, da wir in unseren Geschäftsbereichen Care Chemicals und Adsorbents & Additives Wachstum erzielt und gleichzeitig unsere

Preisdiziplin beibehalten haben“, sagte Conrad Keijzer, Chief Executive Officer von Clariant.

Der Verkauf der Podari-Anlage und die konsequente Umsetzung der Verkleinerung des Bioethanolgeschäfts sollen im zweiten Halbjahr zu einer um 20 Mio. CHF geringeren finanziellen Belastung führen als erwartet.

Aufgrund dieser Verbesserung sowie der starken operativen Leistung in den ersten sechs Monaten des Jahres 2024 hat das Unternehmen seinen Profitabilitätsausblick für das Gesamtjahr um 100 Basispunkte angehoben, obwohl keine Anzeichen für eine breite Markterholung in der zweiten Jahreshälfte erwartet wird.

Der Umsatzausblick für 2024 sieht zudem ein flaches bis niedriges einstelliges Umsatzwachstum in Lokalisierung vor. (ag)

Übernahme von Lubcon abgeschlossen

Fuchs mit gutem ersten Halbjahr 2024

Fuchs hat in den ersten sechs Monaten 2024 einen Umsatz von 1,76 Mrd. EUR erzielt, der preis- und währungsbedingt 3 % unter dem Vorjahreszeitraum lag. Preis Anpassungen bedingten einen organischen Umsatzrückgang um 1 %, negative Währungseffekte vor allem aus der Region Asien-Pazifik und aus Südamerika betrug 2 %.

Das EBIT hingegen verbesserte sich im Vergleich zu den ersten sechs Monaten des Vorjahres um 18 Mio. EUR oder 9 % auf 218 Mio. EUR. Die EBIT-Marge lag mit 12,4 % (11,0 %) deutlich über dem Vorjahreswert.

Zu positiven Entwicklung trugen alle Regionen mit Ergebnissteigerungen bei. In der Region Asien-Pazifik setzte sich die Erholung des China-Geschäfts fort.

Die Region Nord- und Südamerika konnte mit einem starken EBIT-Wachstum von über 20 % überzeugen und die Region EMEA

(Europa, Mittlerer Osten, Afrika) profitierte von Ergebnissteigerungen in allen Teilregionen. „Wir bestätigen unseren Ausblick und erwarten für das Gesamtjahr ein EBIT von rund 430 Mio. EUR“, sagt Vorstandsvorsitzender Stefan Fuchs.

Ende Juli schloss das Unternehmen die im April 2024 vereinbarte Übernahme der international tätigen Lubcon-Gruppe ab.

Das Unternehmen erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2023 einen Umsatz von ca. 40 Mio. EUR mit 13 operativen Gesellschaften, fünf Produktionsstandorten und über 200 Mitarbeitenden.

Die Transaktion erweitert das Produktportfolio, insbesondere im Bereich der Industrieschmierstoffe und Schmierfette und bietet eine bedeutende Chance für die zukünftige Entwicklung und die globale Wettbewerbsfähigkeit. (ag)