Umfrage Distribution – Teil 1

Thema: Geopolitik und Standort Europa

Input von: **Jörg Strughold, President EMEA Components, Arrow Electronics**

- **Branchenchancen: In welchen vertikalen Märkten (Branchen) sehen Sie 2025/26 in Europa das meiste Wachstum (z. B. Industrie, Auto, Energie, Med-Tech) – und warum gerade dort?**

  Die Automobilindustrie hat zwar hierzulande derzeit zu kämpfen, die Transformation der Branche und die Elektrifizierung haben allerdings weiterhin Wachstumspotential. Auch Industrieautomation und Robotik sehen Branchenexperten wie der ZVEI im Kommen, sofern die Rahmenbedingungen stimmen. Die erneuerbaren Energien und Energie-Management bleiben ein Wachstumsmarkt, und auch bei der Medizintechnik setzen wir einen Schwerpunkt, da es in Europa eine Vielzahl von Playern gibt, und in diesem Bereich nicht zuletzt durch KI sehr viel Innovation stattfindet. Die Integration von KI wird zunehmend eine wichtige Rolle über die Bank weg in vielen Branchen spielen. Wir sehen insbesondere bei AI at the Edge, und From The Edge To Cloud große Chancen. Der Bereich Aerospace & Defence, den wir seit langem weltweit mit dedizierten Sales Teams betreuen, erfährt durch die bekannten anhaltenden geopolitischen Ereignisse entsprechend hohen Auftrieb. Es ist aufgrund steigender Verteidigungsetats in zahlreichen Ländern, und neuen, aufstrebenden Technologien wie Drohnen, sowohl im kommerziellen, als auch im militärischen Segment, davon auszugehen, dass auch in den kommenden Jahren ein großer Fokus darauf gelegt wird.

- **Kundensegmente: Welche Kundengruppen (OEM, EMS, Start-ups, KMU) bieten aktuell das größte Potenzial? Was brauchen diese Segmente konkret von der Distribution?**

  All diese Kundengruppen bieten hohes Potential für die Distribution und sind aus unterschiedlichen Gründen attraktiv. Zweifelsohne sind OEMs und EMS mit die wichtigsten Kundenzielgruppen in der Distribution elektronischer Bauelemente. Bei den OEMs haben wir es häufig mit etablierten Playern zu tun, die über erhebliche Innovationskraft und Volumen verfügen. Kunden aus diesen Bereichen benötigen Engineering-Dienstleistungen mit hochspezialisierter Beratung. OEMs mit globalen Lieferketten sind anfällig für Disruptionen. Sowohl OEMs als auch EMS benötigen maßgeschneiderte und intelligente Supply Chain Management-Lösungen. Insbesondere EMS profitieren von zunehmend ausgelagerter Fertigung. Somit werden EMS-Dienstleistungen weiterhin stark nachgefragt. Als Broadline Distributor sprechen wir darüber hinaus auch kleine und mittelständische Unternehmen, Startups und Ingenieurbüros an. Sie passen sich schnell an neue Entwicklungen an, und gerade Startups kommen mit neuen Lösungen auf Basis der allerneusten Technologien auf den

Markt und sind somit auch ein Innovationsmotor. Sie benötigen Partner, die Technologie-Lösungen skalieren können, aber auch in der Lieferkette helfen können. Sie verfügen in der Regel nur über begrenzte Ressourcen, stehen im Wettbewerb zu großen etablierten Playern und haben unter Umständen wenig Wissen zu regulatorischen Vorgängen, etwa dem Cyber Security Act. Was sicherlich alle eint, ist, dass sie sich steigenden Kosten gegenübersehen und neue Technologien wie KI und IoT zu eigen machen müssen.

- **Re-/Near-/Friend-Shoring: Sehen sie aufgrund der politischen Entwicklungen verstärkte Verlagerung nach und Nachfrage aus Europa & Wie verlagern sich Nachfrage und Wertschöpfung in Regionen und Märkten – und was bedeutet das für Ihr Portfolio?**

  Solche Entwicklungen ergeben sich nicht nur aus politischen Gründen, sondern da Unternehmen sich nach den Disruptionen in der Lieferkette während der Pandemie breiter aufstellen wollten und Sicherheitsstrategien entwickelt und umgesetzt haben. Arrow ist strategisch positioniert, um Kunden sowohl regional als auch global zu bedienen, wobei wir unsere Supply Chain Management Services und unser umfangreiches Lagernetzwerk nutzen. Wir arbeiten eng mit unseren Kunden und Herstellern zusammen, um zu verstehen, wie wir ihre sich wandelnden Bedürfnisse in einem dynamischen Marktumfeld am besten unterstützen können. In Bezug auf Reshoring und Regionalisierung ist Arrow mit unserer bestehenden Infrastruktur bestens für alle Reshoring-Aktivitäten gerüstet. Unsere Fähigkeit, Lieferketten sowohl auf globaler als auch auf regionaler Ebene zu verwalten, ermöglicht es uns, die unterschiedlichen Bedürfnisse unserer Kundenbasis effektiv zu unterstützen. Hersteller und Kunden spielen eine zentrale Rolle bei der Gestaltung unserer Lieferketten. Wir beobachten einen wachsenden Trend zu Veränderungen in der Produktionspräsenz, der durch geopolitische Entwicklungen, Risikominderung und Nachhaltigkeitsüberlegungen vorangetrieben wird. Dies hat wiederum einen erheblichen Einfluss auf die Strategien für die Lieferkette. Unternehmen überprüfen zunehmend ihre Lieferkettenstrukturen, um ihre Resilienz zu verbessern. Viele Unternehmen sehen sich veranlasst, ihre Produktion näher an ihre Schlüsselmärkte oder in Regionen mit stabileren geopolitischen Verhältnissen zu verlagern. Infolgedessen werden Lieferketten zunehmend regionalisiert, wodurch die Abhängigkeit von einem einzelnen Land oder einer einzelnen Region verringert und die allgemeine Agilität und Reaktionsfähigkeit verbessert wird.