Umfrage Distribution – Teil 1

Thema: Geopolitik und Standort Europa

Input von**: Helmut Müller, Chief Product Officer, Bürklin Elektronik**

- **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?**

  Der Trend der letzten Monate wird sich aller Voraussicht nach erst einmal bestätigen. Wir sehen das größte Wachstum in den Bereichen Aerospace & Defense, im medizinischen Sektor sowie eine hohe Investitionsbereitschaft bei Infrastruktur und E-Mobilität. Auslöser sind geopolitische Unsicherheiten sowie steigende staatliche Initiativen in Sicherheit und Gesundheit. Im Anlagenbau und in der Energieversorgung sehen wir anhaltende Dynamik, während die Automobilbranche sich in einem grundlegenden Umbruch befindet und daher Investitionen aktuell eher zögernd durchgeführt werden.

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

  Potenzial für unsere Elektronikbranche herrscht in allen Kundengruppen. Da die Elektronik in allen Bereichen eine zentrale Rolle einnimmt, wird dies auch so bleiben. Besonders dynamisch entwickelt sich derzeit die Start-up-Szene, vor allem in Innovationszentren wie München, was uns einen sehr engen Austausch mit dieser Zielgruppe ermöglicht.

  Unsere Rolle ist für alle Kundensegmente, aber auch für die Hersteller und Lieferanten gleich: **„Die Distribution agiert als Hidden Champion in der gesamten Lieferkette.“** Bei uns laufen die Fäden von Angebot und Nachfrage zusammen und je mehr Transparenz von allen Seiten geboten werden kann, desto weniger Verknotungen bilden sich. Übersetzt bedeutet das für alle Seiten mehr Planungssicherheit und eine äußerst verlässliche Bedarfsdeckung.

- **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?**

Jede größere Krise lenkt den Fokus auf regionalere Lieferketten. Besonders in Teilen Osteuropas wachsen Nachfrage und Wertschöpfung.

Unser Anspruch an unser Portfolio ist immer, dass es den Anforderungen unserer Kunden entspricht. Dies gilt hinsichtlich Qualität, Sicherheit und Spezifikationstreue ebenso wie mögliche regulatorische Rahmenbedingungen oder Herkunftsländer.