Umfrage Distribution – Teil 1

Thema: Geopolitik und Standort Europa

Input von: **Ralf Bühler, CEO, Conrad Electronic**

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

Als Beschaffungsplattform für technischen Bedarf sind für uns alle vier genannten Kundengruppen relevant. Mit Blick auf die elektronischen Bauelemente sehen wir aktuell bei großen Unternehmen in den Bereichen Computer, Elektronik und Optik eine starke Nachfrage, aber auch bei Maschinen- und Anlagenbauern. Im mittelständischen Bereich ist es insbesondere der MRO-Sektor, der großes Potenzial zeigt. Unabhängig davon haben alle Unternehmen jeder Branche und Größe technischen Bedarf und profitieren von effizienten Beschaffungsprozessen und zuverlässigen Lieferketten. Unser Geschäftsmodell, das auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten und entsprechend skalierbar ist, setzt auf Einfachheit und Flexibilität: ein technisches Vollsortiment, digitale Tools und umfassende Services aus einer Hand. Unsere Plattform verbindet Eigensortiment, Marktplatz und E-Procurement zu einer ganzheitlichen Beschaffungslösung. Ob Online-Bestellung über conrad.de oder die elektronische Integration unserer Shops in die Einkaufssysteme unserer Kunden: Wir bieten Kontrolle, Transparenz und zuverlässige Versorgung, auch und gerade, wenn die Zeit drängt.

- **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?**

Die aktuellen Entwicklungen stellen Unternehmen in Europa in der Tat vor große Herausforderungen. Diese schwierige Situation birgt jedoch auch Chancen – und zwar dann, wenn wir flexibel, innovativ und partnerschaftlich agieren. Statt isoliert zu handeln, wird gerade in der Elektronikbranche der Aufbau eines vernetzten, digitalen Distributionssystems immer wichtiger: In vielen Bereichen sind in Europa ausreichend Bestände vorhanden. Sie werden jedoch oft nicht flächendeckend angeboten und Märkte dadurch nicht optimal bedient. Durch digitale Vernetzung und die Bündelung dieser Bestände könnten wir die Warenverfügbarkeit sicherstellen – ohne auf externe, oft instabile Märkte und Lieferanten außerhalb Europas angewiesen zu sein. Eine solche Lösung würde nicht nur die Marktposition der Distributoren in Europa stärken, sondern auch mehr Unabhängigkeit und Effizienz in den gesamten Wertschöpfungsketten schaffen. Der Austausch von Ressourcen und die Kooperation über Plattformen wie die von Conrad Electronic bieten bereits erste Ansätze, um dieses Ziel zu erreichen.