Umfrage Distribution – Teil 1

Thema: Geopolitik und Standort Europa

Input von: Thomas Gerhardt, Geschäftsführer, GLYN High-Tech Distribution

- **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?**

  Tja, Wachstum? Die Märkte sind aktuell so weit unten, dass wir wohl erst einmal wieder einen reellen stabilen Zustand erreichen müssen. Dahin zu kommen, kann man Wachstum nennen – oder Normalisierung. Den größten echten prozentualen Zuwachs wird es wohl in Aerospace und Military geben. Allerdings ist das nur ein kleiner Sektor in der Distribution. Bei den anderen Bereichen erwarte ich einen generellen Wiederaufschwung. Die Lagerüberbestände aus den Überbestellungen der Allokation werden irgendwann verdaut sein. Und auch auf die neuen weltweiten wirtschaftlichen Spielregeln wird man sich einstellen. Wenn dann noch die Förderungen der Regierung greifen, sollte es eigentlich zu einem Stimmungswandel ins Positive kommen. Mindestens Fünfzig Prozent der Wirtschaft sind Psychologie. Wenn die Marktteilnehmer den Glauben an die Zukunft zurückgewinnen, investieren und konsumieren sie wieder mehr. Ich denke, es bestehen gute Chancen, dass bald wieder so eine bessere Phase beginnt.

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

  Im Prinzip hängt alles zusammen. Viele OEMs, Start-Ups und KMUs lassen bei EMS produzieren. Start-ups bringen frische Ideen, die wir dringend brauchen, deshalb sollten sie bestmöglichen mit Know-how versorgt werden. OEMs benötigen große Volumen und eine hohe Effizienz. KMUs sind eine wichtige Säule der deutschen Wirtschaft, sie haben einen exzellenten SUPPORT verdient. Die Distribution bietet all dies. Jede Kundengruppe kann von den Fähigkeiten profitieren, welche die Distribution für die jeweils andere aufgebaut hat. Mit Volumen-, Online- und Spezialdistributoren werden alle diese Bedürfnisse sehr gut erfüllt. Den größten Mehrwert bietet die Distribution bei Effizienz und Beratung. Sie hat über Jahrzehnte mit immer intelligenteren, komplexeren Prozessen und großem Know-how eine enorme Effizienz für die Beschaffung von Bauteilen ins Gesamtsystem gebracht. Wegen der Produkt-optimierungen der Hersteller und der Prozessverbesserungen der Distribution sind viele Dienstleistungen und Bauteile heute sehr viel günstiger als sie ohne sie wären. Damit leistet auch die Distribution einen wesentlichen Beitrag zur Wettbewerbs-fähigkeit des Industriestandortes Deutschland.

- **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?

Es verändert sich in der Tat einiges. Die ganz groß skalierten Anwendungen und damit auch Volumen laufen immer weniger in Europa. Der Halbleitermarkt wächst wegen des Ausbaus der KI-Infrastruktur aktuell dynamisch – aber nicht hier. Trotzdem werden auch die anderen Segmente weiter an Bedeutung gewinnen. Energiewende, Elektromobilität, KI an der Edge, Vernetzung etc. werden weiter vorangetrieben. Alle diese Themen benötigen viel Know-how und elektronische Komponenten als Grundbausteine. Es wird vermutlich tendenziell Autarkiebemühungen und daher sowohl Zu- als auch Abwanderungen geben. Die Elektronik ist aber die weltweit am stärksten vernetzte Industrie. Auch wenn sich zwei große politische Blöcke bilden sollten, müssen sie wohl zusammenarbeiten, weil einer ohne den anderen nicht komplett autark leben kann. Ich glaube daher, dass sich ein neues Gleichgewicht einstellen wird, welches es uns ermöglicht, unseren Lebensstil weiter mit Elektronik zu verbessern. Wenn Europa sich auf hochspezialisierte Anwendungen mit Weltklasseniveau konzentriert, sehen gerade wir für uns als renommierten Spezialisten, der auch Volumenprozesse beherrscht, dabei sehr große Chancen.