Umfrage Distribution – Teil 1

Thema: Geopolitik und Standort Europa

Input von**: Thomas Rudel, Geschäftsführer, Rutronik Elektronische Bauelemente**

- **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?**

  In den nächsten Monaten erwarten wir in mehreren vertikalen Märkten eine moderate Belebung der Nachfrage. Diese resultiert weniger aus einem generellen Marktwachstum, sondern vielmehr aus dem Abbau überhöhter Lagerbestände auf Kundenseite. Die daraus entstehende Nachfragedynamik dürfte temporär für eine höhere Bestellaktivität sorgen, ohne dass dies bereits auf eine nachhaltige Trendwende im Distributionsmarkt hindeutet.

  In der Automobilindustrie bleibt es hingegen weiterhin angespannt. Die Transformation hin zur Elektromobilität stellt viele Zulieferer vor strukturelle und technologische Umbrüche. Die Weiterentwicklung in Richtung autonomes Fahren eröffnet ebenfalls Chancen, insbesondere in den Bereichen Radar, Sensorik und LiDAR. Die zunehmende Datenfusion und Systemintegration erfordern jedoch umfassende Infrastrukturprojekte, die in Europa bislang nur schleppend vorankommen.

  Zwei zentrale Voraussetzungen für den Erfolg autonomer E-Mobilität in Deutschland sind:

  - **Ladeinfrastruktur und bidirektionales Laden**: Die Batterie als Energiespeicher im Netz muss regulatorisch und technologisch eingebunden werden, um intelligente Netze zu ermöglichen.
  - **Kommunikationsinfrastruktur**: In Städten und entlang von Verkehrsachsen muss die digitale Infrastruktur ausgebaut werden, um eine sichere und zuverlässige Kommunikation für autonome Fahrzeuge zu gewährleisten.

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

  Aktuell sehen wir insbesondere bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sowie bei EMS-Dienstleistern mit Engineering-Expertise ein hohes Potenzial. KMUs sind häufig agiler in der Umsetzung von Transformationsprozessen. Ihre Fähigkeit, schneller mit neuen Produkten am Markt zu sein, verschafft ihnen Wettbewerbsvorteile, die auch für die Distribution relevant sind. Gerade KMUs benötigen zudem Zuversicht und partnerschaftliche Begleitung, um Investitionen in neue Technologien und Märkte zu tätigen. Hier kann der Distributor eine wichtige Rolle als Berater und Impulsgeber einnehmen. Aus diesem Grund haben wir vor rund einem Jahr die strategische

Beteiligung an unserem KI-Spezialisten COMI kommuniziert und bereits große Erfolge in der Automatisierung unserer Logistikprozesse durch die KI-basierten Reader von Lieferscheinen und Artikeletiketten in unserer Warenannahme und im Wareneingang erzielt. Außerdem setzen wir mit Rutronik System Solutions auf Development Kits, um die Entwicklung an neuen Applikationen aufseiten unserer Kunden zu beschleunigen.

Im Automotive-Sektor rücken zunehmend Tier-1- und Tier-2-Zulieferer sowie deren EMS-Partner in den Fokus. Diese Unternehmen stehen unter hohem Innovationsdruck, insbesondere im Kontext von E-Mobilität und autonomen Fahrfunktionen. Sie benötigen verlässliche, flexible und technologisch kompetente Distributionspartner, die nicht nur Komponenten liefern, sondern auch bei Design-In, Logistik und technischer Beratung unterstützen.

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

  Die geopolitischen Spannungen und protektionistischen Tendenzen führen zunehmend zu einer regionalen Neuausrichtung von Lieferketten. In den USA und China etabliert sich zunehmend eine Local-for-Local-Strategie, bei der regionale Lieferanten bevorzugt und technologische Entscheidungen lokal getroffen werden. Für europäische Unternehmen, die international agieren, bedeutet dies, dass globale Designs zunehmend regional angepasst werden müssen, um den jeweiligen Marktanforderungen gerecht zu werden.

  Für Europa stellt sich die Frage: Wollen wir die Versorgung anderen überlassen oder unsere ursprüngliche Stärke zurückführen? Die Antwort liegt für mich in einer Rückbesinnung auf europäische Kompetenzen und Strukturen. Die EU bietet mit ihrer einheitlichen Währung, schlanken Import-/Exportprozessen und kurzen Wegen ideale Voraussetzungen für Near-Shoring innerhalb Europas. Europäische Unternehmen sollten daher gezielt in europäische Lieferketten eingebunden werden, um technologische Souveränität und Versorgungssicherheit zu stärken.