Umfrage Distribution – Teil 1

Thema: Geopolitik und Standort Europa

Input von: Jan Wanior, Geschäftsführung, MB Electronic

- **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?**

  Hier sehe ich eine Diskrepanz zwischen Erwartung und Realität. Nach unserer Erwartung wären Märkte wie Medizintechnik, Military und Bahntechnik derzeit Wachstumsbereiche. Tatsächlich sehen wir aber steigende Umsätze und auch Aktivitäten aus den Bereichen Solar, HVDC in Verbindung mit Windenergie und aus dem Maschinenbau (!). Wäre es nur der Umsatz, dann könnte es auf die niedrigen Lagerstände zurückgehen. Wir sehen aber eben auch neue Entwicklungsprojekte genau aus diesen Märkten.

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

  Die meisten Projekte laufen hier grundsätzlich mit OEMs. Wir als sehr kleiner Spezialist bestehen nur aufgrund unserer Expertise und des Fachwissens. Das hat sich aktuell auch nicht geändert, im Gegenteil. Am Ende sind wir ja ein Ingenieurbüro mit angegliedertem Handel. Insofern ist hier unsere Herangehensweise nicht vergleichbar mit den ‚Großen'.

- **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?**

  Ganz ehrlich: Derzeit versuchen mehr unserer Kunden denn je die Beschaffung auf Fernost umzustellen. Wir haben sehr oft die Anfrage, ob wir hier aus China günstiger liefern können. Offensichtlich wird ein enormer Preisdruck im Markt wahrgenommen. Wenn wir dann günstig außerhalb Chinas sourcen und das anbieten – ok. Aber es gibt aus unserer Wahrnehmung derzeit keine Vorbehalte mehr. Der Preis ist alles.