

Fortsetzung von Seite 3

Systemkompetenz ...



Marcus Warmbier, Schukat

»Inventory is insurance. Bestand ist kein Selbstzweck, aber in einem unsicheren Markt ist ein gut gesteuertes Lager ein wesentlicher Teil der Versorgungssicherheit.«



Thomas Gerhardt, Glyn

»Europa ist und bleibt stark. Es ist ein riesiger Markt. Es gibt in Europa unendlich viel kreatives Know-how.«

Hyperglobalisierung befinde sich die Welt inzwischen in einer Phase der »Slowbalisation«. Viele Staaten versuchten, Abhängigkeiten zu reduzieren und eigene Kapazitäten aufzubauen. Dennoch bleibt er optimistisch: »Europa ist und bleibt stark. Es ist ein riesiger Markt. Es gibt in Europa unendlich viel kreatives Know-how.«

➤ Innovation statt Volumen

Ein roter Faden zieht sich durch nahezu alle Antworten: Europas Zukunft liegt weniger in der Massenfertigung als in anspruchsvollen industriellen Anwendungen. Ob Robotik, Industrieautomation, Leistungselektronik, Embedded Systems,

Energieinfrastruktur oder Edge AI – genau dort sehen die Distributoren die größten Wachstumschancen. Boris Bardoukas von Arrow Electronics bringt diese Position auf den Punkt: »Europas Technologiefirmen sind stark in der Spezialisierung in den Nicht-Consumer-Märkten.«

Auch Michael Speyerer, RVP von Avnet Silica, verweist auf Europas Rolle als Innovationsstandort für »AI at the Edge«, während DigiKey Europa sogar als seine 2025 am schnellsten wachsende Region bezeichnet. Damit zeichnet sich

für die Distribution ein klares Bild ab: 2026 dürfte operativ anspruchsvoller werden als die vergangenen Jahre. Gleichzeitig eröffnet die zunehmende Spezialisierung Europas neue Chancen. Resiliente Lieferketten, technische Beratung und die Fähigkeit, komplexe industrielle Anwendungen zuverlässig zu unterstützen, werden für Distributoren immer stärker zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

Mehr dazu lesen Sie ab Seite 46 in dieser Ausgabe im Quarterly »Distribution & Supply Chain«. (zü) ■

Apem und Alps Alpine Europe

Strategische Partnerschaft für Industrial HMI

Apem, ein Unternehmen der Idec-Gruppe, und die Alps Alpine Europe GmbH haben eine strategische Partnerschaft in Europa bekannt gegeben. Die Partnerschaft soll komplementäres Fachwissen verknüpfen, um europaweit OEMs aus der Industrie mit vollständig integrierten HMI-Systemen zu unterstützen. Im Rahmen der Vereinbarung bündeln die beiden Unternehmen ihr sich ergänzendes Know-how, um Herstellern, die mit steigenden Anforderungen an Connectivity, Automatisierung, Elektrifizierung und Bediener-Ergonomie konfrontiert sind, fortschrittliche industrielle HMI-Lösungen anbieten zu können.

Die Zusammenarbeit wird sich zunächst auf den Materialtransport konzentrieren, der zu den am schnellsten wachsenden Segmenten der Industrieausrüstung zählt. Im nächsten Schritt wird die Kooperation

auf Off-Highway-Fahrzeuge, Industriemaschinen und alle Bereiche ausgeweitet, in denen die Konvergenz von Ergonomie, Connectivity und Langlebigkeit zu einem Wettbewerbsvorteil wird.

Apem und das japanische Unternehmen Alps Alpine verbindet bereits eine enge Beziehung durch ein bestehendes Joint Venture in Japan. Als Teil der japanischen Idec-Gruppe bringt das französische Unternehmen Apem Fachwissen zu robusten industriellen HMIs, Kenntnisse über Kundenanwendungen und intensive Beziehungen in anspruchsvollen Industriemärkten in die europäische Partnerschaft ein. Alps Alpine Europe steuert Kompetenzen in der Automobiltechnik, Fachwissen über heutige Elektronik-Hardware und Software, Kapazitäten zur automatisierten Fertigung und Ressourcen für die Serienfertigung großer Stückzahlen bei. (ak) ■

Fortsetzung von Seite 1

Elektroingenieure ...

Aufschwung entsteht oder lediglich ein kurzfristiges Zwischenhoch.

Einigkeit herrscht allerdings bei den langfristigen Perspektiven. Demografischer Wandel, Elektrifizierung, Energiewende, Robotik, KI und Digitalisierung sorgen dafür, dass der Bedarf an elektrotechnischem Know-how weiterwächst. Gleichzeitig sinkt seit Jahren schon die Zahl der Studienanfänger in E-Technik, überdurchschnittlich hohe Abbruchquoten verschärfen den Nachwuchsmangel zusätzlich.

Nach Prognosen des VDE werden bereits ab 2027 mehr als doppelt so viele Elektroingenieurinnen und -ingenieure in den Ruhestand gehen, wie die Hochschulen Absolventen hervorbringen.

Welche Branchen derzeit besonders einstellen, warum Automotive weiterhin unter Druck steht, weshalb Defense und Energiewirtschaft zu den Gewinnern zählen – und ob die aktuelle Belegung tatsächlich den Beginn einer nachhaltigen Trendwende markiert –, lesen Sie ab Seite 38. (sc) ■

WARUM 2026 ZUM STRESSTEST FÜR DIE DISTRIBUTION WIRD

Geopolitik *frisst* Planungssicherheit

Risiken wie Lieferketteninstabilität, geopolitische Spannungen oder Energiepreise werden die Elektronikindustrie im Jahr 2026 beeinflussen. Gleichzeitig stellt sich die strategische Frage, welche Rolle Europa zwischen globalem Technologiewettlauf und industrieller Spezialisierung künftig einnehmen kann. Und welchen Einfluss hat das auf die operative Realität der Distributoren? Markt&Technik hat nachgefragt. (zü)

MARCUS WARMBIER, HEAD OF MARKETING VON SCHUKAT

»Inventory is insurance«

Die größte operative Wirkung entsteht für uns nicht durch einen einzelnen Faktor, sondern durch das Zusammenspiel mehrerer Risiken. Lieferketteninstabilität, geopolitische Spannungen, Energiepreise und ein weiterhin anspruchsvolles Kostenniveau beeinflussen unsere Arbeit direkt. Hinzu kommen Währungsbewegungen und ein Umfeld, in dem viele Kunden vorsichtiger und kurzfristiger planen. Man könnte es plakativ zusammenfassen mit „Inventory is insurance“. Bestand ist kein Selbstzweck, aber in einem unsicheren Markt ist ein gut gesteuertes Lager ein wesentlicher Teil der Versorgungssicherheit. Hohe Lagerbestände und sehr schnelle Lieferfähigkeit sind deshalb für uns ein zentraler Teil unseres Leistungsversprechens. Wir können in Deutschland und in vielen Nachbarländern Next-Day-Delivery anbieten, und das nicht nur für Musterstücke, sondern auch für erste Produktionslose oder kurzfristige Bedarfe. Für einen Distributor wie Schukat bedeutet Resilienz daher nicht nur, auf Störungen zu reagieren, sondern vor-

bereitet zu sein. Dazu gehören ein breiter Herstellerzugang, verlässliche Bestände, kurze Entscheidungswege und eine enge technische wie kaufmännische Betreuung der Kunden. Resilienz ist 2026 ein zentraler Wettbewerbsfaktor.

Und die Rolle Europas?

Europa wird im globalen Elektronikmarkt auch künftig eine wichtige Rolle spielen, allerdings mit einem anderen Schwerpunkt als USA oder Asien. Während dort vor allem das KI-getriebene Volumenwachstum dominiert, liegen Europas Stärken in industrieller Tiefe, Qualität, Applikationsnähe und technologischer Integration in reale Wertschöpfungsketten. Genau dort sehen wir auch unsere Position, nämlich nah an den Kunden, nah an der Anwendung und eingebettet in eine industrielle Basis, die Verlässlichkeit, Spezialisierung und langfristige Partnerschaften schätzt. Europas Chance liegt nicht im Nachbau der Volumenlogik der USA oder Asiens, sondern darin, industrielle Stärke mit technolo-



Marcus Warmbier,
Schukat

gischem Fortschritt zu verbinden. Für die Distribution bedeutet das, dass wir nicht jedem Hype hinterherlaufen müssen, sondern die Technologien verfügbar machen, die unsere Kunden in ihren Anwendungen tatsächlich voranbringen. Unsere Aufgabe sehen wir ganz klar darin, die industrielle Basis Europas zuverlässig zu unterstützen, mit passenden Komponenten, technischer Kompetenz und partnerschaftlicher Begleitung vom Muster bis zur Serie.

THOMAS GERHARD, GESCHÄFTSFÜHRER VON GLYN

»Von der Hyperglobalisierung zur Slowbalisation«

Die größte umwälzende Bewegung, welche all dem zugrunde liegt, ist wohl der schon seit einigen Jahren begonnene Wechsel aus einer lang anhaltenden Phase der Hyperglobalisierung zur jetzigen sogenannten Slowbalisation. Nach dem Zusammenbruch des früheren Ostblocks gab es die Idee, dass sich Freiheit und Demokratie weltweit ausbreiten würden. Dass sich die Grenzen öffnen und Waren sowie Dienstleistungen immer stärker zum Wohle aller ausgetauscht werden können. Das haben wir drei Jahrzehnte erleben dürfen. Einen unserer großen neuen Märkte, China, haben wir mit günstiger Energie aus Russland im Aufbau unterstützt und dafür preiswerte Massenware im Austausch erhalten. Jetzt leiten die Russen die Energie jedoch nach Osten, und China ist zu einem Wettbewerber geworden. Die Mechanismen, von denen wir so lange sehr stark profitiert haben, wurden zwangsläufig zu Abhängigkeiten, die sich jetzt gegen uns wenden. Hätten wir diese Abhängigkeiten jedoch bewusst vermieden, gäbe es das heutige hohe Wohlstandsniveau gar nicht, das wir jetzt befürchten zu verlieren. Es ist schon ein wenig absurd. Die Antwort der Welt darauf ist nun die Aufteilung in Sphären. Jeder will heute unabhängig werden. Der Aufbau eigener Kapazitäten kostet jedoch bei allen Beteiligten viel Aufwand, somit Effizienz im Gesamtsystem und damit Wohlstand.

Die Elektronik ist aber auch ein Hoffnungsträger. Jeder braucht sie und jeder will sie. Zugleich ist sie wohl die global am stärksten vernetzte Industrie. Es kann also gerade in der Elektronik zu erheblichen Störungs- und Anpassungsprozessen kommen, sie kann aber auch dazu führen, dass sich alle besinnen und lieber wieder zusammenarbeiten.

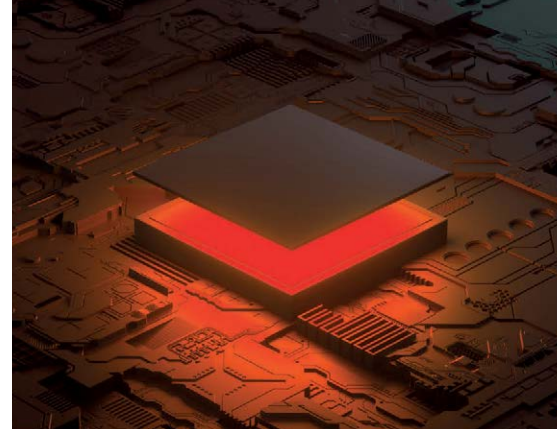


Thomas Gerhardt,
Glyn

Und was ist mit Europa?

Europa ist und bleibt stark. Es ist ein riesiger Markt. Es gibt in Europa unendlich viel kreatives Know-how. Und vor allem ist es frei. Freiheit, Vielfalt, Rechte könnten für Europa in einer autoritärer werdenden Welt zu einem Unique Selling Point mit viel Anziehungspotenzial für kluge Köpfe werden.

Wir produzieren hier vergleichsweise wenige Elektronikbauteile selbst, in der prozentualen Tendenz seit 2000 fallend. Die Massenmärkte werden aus anderen Weltregionen beliefert. Aber wir sind ein essenzieller Teil der Lieferkette und wir besetzen wichtige Teilbereiche, die auch andere haben wollen. Wir bauen aus anderswo hergestellten Bausteinen hochwertige Geräte und Maschinen, auch mit KI, die weltweit weiter nachgefragt sein werden. Grundsätzlich bin ich optimistisch, dass wir weiterhin eine wichtige Rolle in dieser global extrem vernetzten Industrie spielen werden.



IST IHRE LIEFERKETTE ANFÄLLIG FÜR FÄLSCHUNGEN?

Gehen Sie kein Risiko ein, kaufen Sie nicht auf dem grauen Markt. Rochester ist eine kontinuierliche Bezugsquelle für Anwendungen, deren Produktzyklus über die aktive Verfügbarkeit der Komponenten hinausgeht. Unsere schlüsselfertigen Angebote machen teure Prüfungen überflüssig. Wir bringen Ihr Unternehmen mit 100 % autorisierten, rückverfolgbaren, zertifizierten und garantierten Komponenten voran.

**Gehen Sie keine Risiken ein.
Vertrauen Sie Rochester.
Wir sind kein Broker.**



Rochester Electronics®
www.rocelec.de

Autorisierte Distribution
Lizenzierte Fertigung
Fertigungsdienstleistungen

Konrad-Zuse-Platz 5
Munich 81829 • Germany
+49 89 588041 000
desales@rocelec.com