# Direction of Technology 5

REPORT

## REGIONALE ZUSAMMENFASSUNG

Europa | Sprache: Deutsch



TD SYNNEX

THESE

Direction of Technology 5

REGIONALE ZUSAMMENFASSUNG EUROPA

# Kunden benötigen mehr als nur **Technologie, die etwas leisten kann.** Sie benötigen die **Gewissheit, dass sie es auch tatsächlich leisten wird.**

Der Zugang zu Technologie, deren Bezug und der Vergleich verschiedener Angebote werden immer einfacher, gleichzeitig wird die erfolgreiche Implementierung immer komplexer. Der Mehrwert der Partner liegt damit immer weniger in der reinen Transaktion und immer stärker darin, Vertrauen in das gewünschte Ergebnis zu schaffen.

Rückmeldungen von mehr als 1.500 Channel-Partnern, die vorwiegend kleine bis mittelgroße Kunden in 45 Ländern betreuen, zeigen ein klares Muster: Partner, die ihre Kompetenz unter Beweis stellen, Technologie in Business Value  umwandeln und Vertrauen gewinnen können, sind besser positioniert, um jetzt Wachstum zu erzielen und angesichts der Marktveränderungen relevant zu bleiben.

TD SYNNEX

Ich denke, dass Kundenbeziehungen und Vertrauen sich als wertvoller erweisen als technische Zertifizierungen.

MSP
**Nordamerika**

Kunden schätzen zunehmend Partner, die ihre Branche verstehen und komplexe Probleme mit ihrem Fachwissen lösen, auch wenn sich viele Anbieter nach wie vor stärker auf Technologie als auf betriebswirtschaftliches Knowhow konzentrieren.

MSP
**Europa**

Technologie wird immer mehr zur Massenware; Kunden vergleichen Preise innerhalb von Minuten. Vertrauen und Differenzierung sind entscheidend.

Systemintegrator
**LATAM**

Eine der am meisten unterschätzten Veränderungen im IT-Channel ist der Wandel vom Produktvertrieb hin zu ergebnisorientierten Services, insbesondere angesichts des Aufstiegs der KI. Kunden legen immer weniger Wert auf die Technologie an sich und immer mehr Wert auf die damit erzielten Geschäftsergebnisse. Partner, die strategische Beratung, KI-Fachwissen, Security und messbare Ergebnisse bieten können, sind für langfristiges Wachstum besser aufgestellt als solche, die sich in erster Linie auf den Produktverkauf konzentrieren.

Reseller
**APJ**

Direction of Technology 5

REGIONALE ZUSAMMENFASSUNG EUROPA

1

# **Wachstum allein** reicht nicht mehr aus.

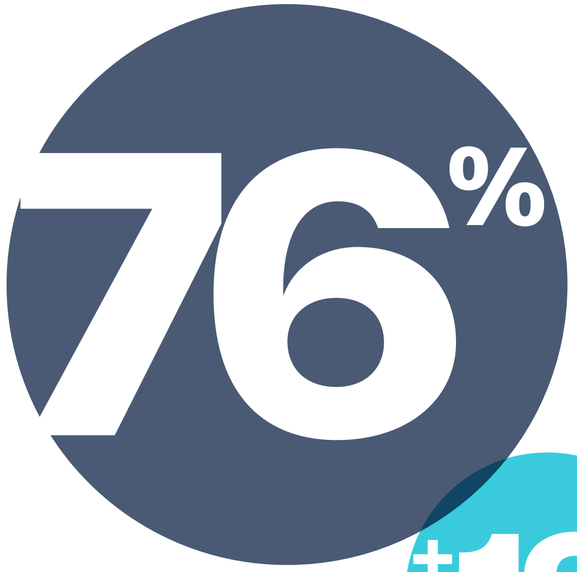
Die Nachfrage ist stabil, doch Margendruck und operative Reibungsverluste erschweren es, allein durch Transaktionen Wert zu schaffen.

TD SYNNEX

# Executive Summary für **Europa**

Die technischen Fähigkeiten sind vorhanden, doch die Umsetzung wird durch immer strengere regulatorische Rahmenbedingungen, Vorgaben zur Datenhoheit und neue Nachhaltigkeitsstandards eingeschränkt. Der Wettbewerbsvorteil liegt in der Vorreiterrolle bei Compliance, einer Risikominderung und der Schaffung von Vertrauen in die Ergebnisse. Partner, die ihre Kunden durch die Komplexität der regulatorischen Rahmenbedingungen führen und souveräne, sichere Implementierungen gewährleisten, werden sowohl Vertrauen als auch ihre Rentabilität steigern.

## Die Umsatzdynamik ist zurückgekehrt.




**der Partner berichten von einem Umsatzwachstum im Jahr 2026**




gegenüber 2025



# **Operative und regulatorische Hürden** erschweren dieses Wachstum.

Preis- und Margendruck sind stets vorhanden. Schwieriger zu bewältigen ist alles, was mit dem Verkauf zusammenhängt.

**38%** Preisdruck / niedrigere Margen

**37%** Integration neuer Technologien in bestehende Systeme

**36%** Kundengewinnung und -bindung

**34%** Regulatorische und Compliance-Anforderungen

# **Die Investitionen konzentrieren sich mehr auf wachstumsstarke Technologien** als auf jede andere Kategorie.

**73%** erhöhen ihre Investitionen in **Cybersecurity.**

**68%** erhöhen ihre Investitionen in **Cloud.**

**64%** erhöhen ihre Investitionen in **KI-Services und -Lösungen.**

## Diese Nachfrage stützt sich auf die Infrastruktur.

Neue Anforderungen und Einschränkungen bei der Implementierung verleihen der physischen Ebene eine größere Bedeutung.

**33%** erhöhen ihre Investitionen in die Data Center-Infrastruktur.

## Die Erneuerung der KI-Devices eröffnet die Möglichkeit, den gesamten Stack zu kontrollieren, und Partner bewegen sich bereits in diese Richtung.

Durch die Bündelung der physischen Ebene mit der Lösungsebene und den Nachweis von Kundenergebnissen können Margen, die bei der Transaktion verloren gingen, wieder gewonnen werden.

**57%** bieten bereits ein Viertel oder mehr ihrer Endpoint-Lösungen als End-to-End-Lösungen an. *(Mehrere Schichten des Stacks, die miteinander kombiniert werden)*

**63%** erwarten, dass der End-to-End-Anteil in den nächsten 12 Monaten wachsen wird.

Direction of Technology 5

REGIONALE ZUSAMMENFASSUNG EUROPA

# Der Nachweis verwandelt Fähigkeiten **in Ergebnisse.**

Fähigkeiten allein sind kein Unterscheidungsmerkmal mehr. Die Branche hat sich von der Frage „Können wir KI einsetzen?“ hin zu „Wie skalieren wir KI?“ entwickelt – und genau an dieser Stelle kommen viele ins Stocken.

TD SYNNEX

# Fähigkeiten sind die Grundvoraus-setzung.



**79%**

**der europäischen Partner bezeichnen sich selbst als KI-bereit oder KI-Experten.**

# Partner, die KI einsetzen, schneiden bei jeder Bewertung besser ab.

Der Markt belohnt zunehmend Partner, die in Gesprächen konkrete Erfolge vorweisen können.




höhere Wahrscheinlichkeit, nennenswerte KI-Umsätze zu erzielen.




Margensteigerung.




höhere Wahrscheinlichkeit, dass die meisten Pilotprojekte in die Produktion übergehen.

# Governance ist das größte Hindernis, um Kunden vom Experimentierstadium in den produktiven Einsatz zu führen.

**45%**

Security-, Rechts- und Governance-Bedenken sind das größte Hindernis für Kunden bei der Skalierung von KI.

## Dies ist die offensichtlichste Chance, die Partner für sich nutzen können.

Die Nachfrage nach Governance ist vorhanden; die Monetarisierung fehlt.

**61%**

der Partner geben an, dass Kunden nach Governance, Risiken und Compliance von KI fragen, sie diese Themen jedoch in ihre Gesamtangebote einbinden und nicht separat in Rechnung stellen.

**17%**

geben an, dass ihre Kunden sie – oder ähnliche Partner – für die Beratung in Governance-Fragen bezahlen.

Heutzutage differenzieren sich Partner zunehmend durch die Bereitstellung dieser Services, anstatt die Technologie selbst zu liefern.

# Neben der Governance sind die **verbleibenden Hindernisse die Umsetzung und die Bereitschaft.**

**42%** haben Schwierigkeiten mit einem unklaren Geschäftsszenario oder ROI.

**37%** geben an, dass die Daten noch nicht für die KI-Implementierung bereit sind.

**35%** stoßen auf Budgetbeschränkungen oder fehlende Finanzierungsmöglichkeiten.

**34%** sehen sich mit einem Mangel an internen Kompetenzen oder Fachwissen konfrontiert, um KI nach der Implementierung zu verwalten.



Aus diesem Grund richten sich Partner darauf aus, die Implementierung zu leiten und nicht nur mehr Lösungen zu verkaufen. Change Management steht dabei im Mittelpunkt.

Um eine Belegschaft für die Zukunft aufzubauen:

**49%** investieren in den Aufbau technischer KI-Kompetenzen.

**47%** legen den Schwerpunkt auf Change Management und die Unterstützung der Kunden bei der Einführung von KI.

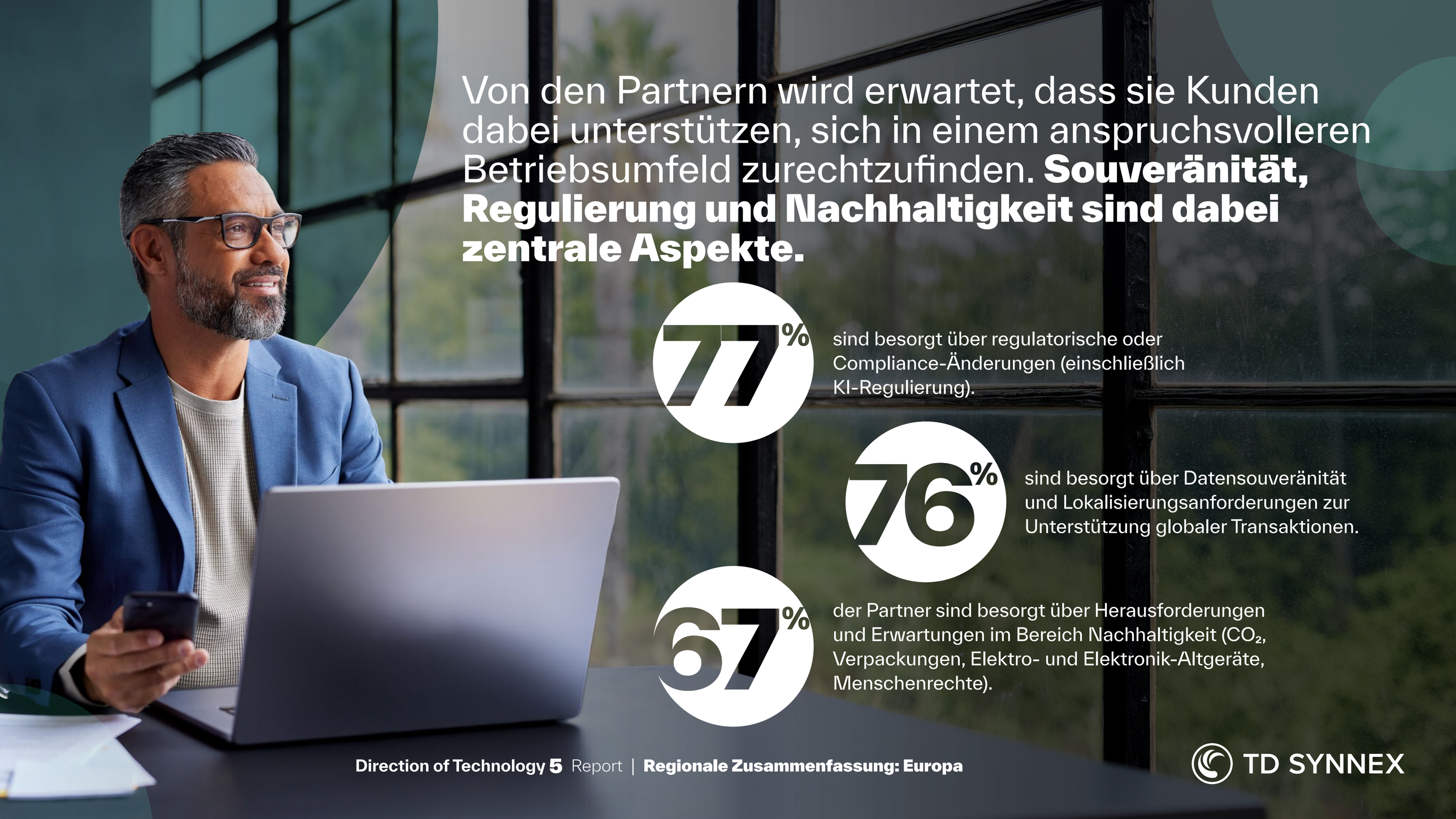
Direction of Technology 5

REGIONALE ZUSAMMENFASSUNG EUROPA

# 3 **Vertrauen ist der Vorteil**, der sich immer weiter verstärkt.

Da Transaktionen zunehmend auf Marktplätze verlagert werden, sind Sie als Partner, der Kunden durch souveränitätsrechtliche und regulatorische Auflagen begleiten kann, kaum zu ersetzen.

TD SYNNEX



# Von den Partnern wird erwartet, dass sie Kunden dabei unterstützen, sich in einem anspruchsvolleren Betriebsumfeld zurechtzufinden. **Souveränität, Regulierung und Nachhaltigkeit sind dabei zentrale Aspekte.**

**77%** sind besorgt über regulatorische oder Compliance-Änderungen (einschließlich KI-Regulierung).

**76%** sind besorgt über Datensouveränität und Lokalisierungsanforderungen zur Unterstützung globaler Transaktionen.

**67%** der Partner sind besorgt über Herausforderungen und Erwartungen im Bereich Nachhaltigkeit ($CO_2$, Verpackungen, Elektro- und Elektronik-Altgeräte, Menschenrechte).

# Darüber hinaus verschiebt sich der **Schwerpunkt der Transaktionen.**

**79%**

stimmen zu, dass Cloud-Marktplätze zum dominierenden Einkaufskanal werden.

**65%**

erwarten, dass Cloud-Marktplätze einen wachsenden Anteil an ihrem Go-to-Market-Mix einnehmen werden, wodurch der Wert der wiederkehrenden Servicebeziehung im Zusammenhang mit jedem Verkauf steigt.



# Angesichts zunehmender Komplexität lautet die **Formel für Wachstum „Vertrauen“ – wobei Charakter und Kompetenz die wichtigsten Bestandteile sind.**

## Charakter

**45%** geben an, dass sie den Auftrag gewonnen haben, weil bereits eine Geschäftsbeziehung bestand und man ihnen schon vertraute.

**25%** sagen, dass ihre Ehrlichkeit in Bezug auf das, was sie nicht wussten, ihre Glaubwürdigkeit gegenüber der Kundenführung gestärkt hat.

## Kompetenz

**36%** sagen, dass sie den Auftrag gewonnen haben, weil sie die Komplexität der KI in verständliche Geschäftssprache übersetzen konnten.

**35%** geben an, dass sie das tiefgreifendste Verständnis für die Branche oder die geschäftlichen Herausforderungen des Kunden hatten.

**39%** führen erstklassiges technisches Fachkenntnisse oder Zertifizierungen an.

Technisches Knowhow und Zertifizierungen bilden nach wie vor die Grundlage, doch der Wettbewerbsvorteil entsteht dadurch, dass man über das technische Fachwissen hinausgeht und den Kunden zu verstehen hilft, was dies für ihr Unternehmen bedeutet – und wie sie entsprechend reagieren können. Kunden entscheiden sich zunehmend für Partner, die Unsicherheiten verringern können.

# FAZIT



Die Bewältigung regulatorischer, souveränrechtlicher und ökologischer Komplexität lässt sich nicht automatisieren, selbst wenn Technologie zur Massenware wird. Partner, die Compliance, Change Management und Security in die Übernahme von Ergebnisverantwortung einbinden, werden für ihre Kunden unverzichtbar bleiben.

# **Kundenstimmen** zu TD SYNNEX

Durch die Zusammenarbeit mit TD SYNNEX sind wir in der Lage, alle Advanced Services und Solutions, die wir unseren Kunden anbieten, skalierbar bereitzustellen. Dadurch können wir die Erwartungen unserer Kunden übertreffen.

**James Hardy**
Chief Commercial Officer, Advania UK

TD SYNNEX ist für INDITO mehr als nur ein Distributor oder ein Kompetenzpartner. Sie ist ein Kollaborationspartner. Wir vertrauen tagtäglich auf das Fachwissen von TD SYNNEX.

**Edwin de Goede**
Chief Executive Officer, Indito

# HIGHLIGHTS DER TD SYNNEX LÖSUNGEN

## PartnerFirst

Da Kaufprozesse zunehmend digitalisiert werden, benötigen Partner Tools, die Transaktionen vereinfachen und gleichzeitig die Kundenbeziehungen stärken. PartnerFirst vereint die Kompetenzen von TD SYNNEX in einem globalen Rahmen mit lokaler Flexibilität und nutzt dabei KI, Automatisierung und fortschrittliche Analytics, um Abläufe zu optimieren und die Kundenbindung zu stärken. Durch integrierte Funktionen für Handel, Verwaltung und Vertragsverlängerung unterstützt PartnerFirst Partner dabei, Kunden in jeder Phase des Kaufprozesses zu begleiten und so langfristigen Mehrwert zu schaffen, der über den Erstverkauf hinausgeht.

Erfahren Sie mehr, indem Sie sich an Ihren TD SYNNEX-Kundenbetreuer wenden.

## Destination AI™

Mit zunehmender Reife der KI konzentriert sich der Markt immer stärker auf integrierte, KI-fähige Technologien in den Bereichen Security, Networking, Storage, Cloud und darüber hinaus. Die Weiterentwicklung von Destination AI™ erfordert einen ganzheitlichen Ansatz für KI-Markteinführungsstrategien, wobei die Bedeutung von KI-fähiger Infrastruktur, Hardware und anderen wachstumsstarken Technologien im Vordergrund steht. Um diesen Wandel zu bewältigen, hat TD SYNNEX sein weltweites „Destination AI™“-Framework strategisch erweitert, um die KI-Strategien der Partner besser zu unterstützen.

Mehr erfahren

ÜBER UNS

TD SYNNEX

Making IT Personal™

## Über den Direction of Technology-Report von TD SYNNEX

Wir bei TD SYNNEX sind davon überzeugt, dass Daten dann am wichtigsten sind, wenn sie Menschen dabei helfen, mit größerer Zuversicht zu handeln. Deshalb ist der Direction of Technology-Report mehr als nur eine Sammlung von Erkenntnissen. Er ist ein zentraler Bestandteil unserer Geschichte und unser Leitfaden, um Erkenntnisse in sinnvolle Ergebnisse umzusetzen. Indem wir diese Erkenntnisse persönlich, praxisnah und relevant gestalten, können wir unseren Partnern helfen, den Wandel zu meistern, Vertrauen aufzubauen und die Technologiebranche voranzubringen. Gemeinsam können wir das Ergebnis gestalten.

## Safe-Harbor-Erklärung

Aussagen in dieser Pressemitteilung, die „zukunftsgerichtete Aussagen“ im Sinne von Section 27A des Securities Act von 1933 und Section 21E des Securities Exchange Act von 1934 darstellen, beinhalten bekannte und unbekannte Risiken und Ungewissheiten, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse des Unternehmens in zukünftigen Perioden wesentlich von den in dieser Pressemitteilung angedeuteten zukünftigen Leistungen abweichen. Das Unternehmen übernimmt keine Verpflichtung, die in dieser Pressemitteilung enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren.

Copyright 2026 TD SYNNEX Corporation. Alle Rechte vorbehalten. TD SYNNEX, das TD SYNNEX-Logo sowie alle anderen Namen und Slogans von TD SYNNEX in Bezug auf Unternehmen, Produkte und Services sind Marken der TD SYNNEX Corporation. Andere Namen und Marken sind Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber.