



IT-Hardwarepreise in den letzten Monaten, Ausblick und Folgen für KMU in Deutschland und der EU

Executive Summary

Seit etwa August 2025 haben sich die **Preisrisiken entlang der IT-Hardware-Wertschöpfungskette klar in Richtung „Kostenauftrieb“ verschoben**, vor allem durch **Speicher (DRAM/NAND)** als zentralem Input für Server, PCs/Laptops, Storage-Systeme und teilweise auch Netzwerk-/Security-Appliances. TrendForce hat seine **Prognose für 1Q 2026 (gegenüber 4Q 2025) drastisch nach oben revidiert**: konventionelle DRAM-Vertragspreise werden nun mit **+90–95% QoQ** erwartet (statt +55–60%), NAND-Flash-Vertragspreise mit **+55–60% QoQ** (statt +33–38%). [1] Dieser Sprung signalisiert für die kommenden Quartale einen selten starken „Cost Shock“, der in vielen Hardwarekategorien **über Stücklisten (BOM) und Lieferverträge** in Endgerätepreise bzw. Projektpreise diffundieren kann.

Für **4Q 2025** hatte TrendForce bereits eine **weiter steigende DRAM-Preisdynamik** erwartet – u. a. wegen Kapazitätsverschiebungen Richtung **Server-DDR5** und dadurch knapperem PC-DDR4/DDR5-Angebot. [2] Parallel dazu wirkten **PC-Refresh-Impulse**: Windows 10 hat am **14. Oktober 2025** das Support-Ende erreicht, was (trotz ESU-Optionen) vielerorts Migrationen/Erneuerungen beschleunigt. [3] IDC ordnet die Dynamik 2025 explizit der Windows-10-Migration zu und erwartet für 2025 ein deutliches PC-Marktwachstum. [4]

Auf der **Nachfrageseite** verstärken **AI-/Data-Center-Investitionen** den Wettbewerb um knappe Komponenten (Memory, Packaging, teilweise Netzwerkkomponenten). Gartner erwartet 2026 **+9,8% Wachstum der weltweiten IT-Ausgaben** (auf 6,2 Bio. USD) und nennt AI als zentralen Treiber. [5] WSTS sieht den weltweiten Halbleitermarkt 2026 **nahe 1 Bio. USD**, getragen insbesondere von **Logic und Memory** (AI-getrieben). [6] Das spricht strukturell eher für **anhaltenden Preisdruck bei Memory und AI-relevanten Komponenten** als für eine schnelle Normalisierung.

Für **KMU in Deutschland/EU** ergeben sich daraus drei unmittelbare Konsequenzen: Erstens: **Preisvolatilität** steigt (besonders bei RAM/SSD-abhängigen Konfigurationen), wodurch klassische „Warten, bis es günstiger wird“ 2026/27 weniger verlässlich ist. [7] Zweitens: **Beschaffungs- und Budgetrisiken** nehmen zu – nicht nur über Hardwarepreise, sondern auch über längere Lieferzeiten und Projekt-Scope-Risiken, wenn Komponenten substituiert werden müssen. [8] Drittens: **Leasing/Device-as-a-Service** gewinnt an Attraktivität, weil Preis- und Restwertrisiken (z. B. durch neue Plattformen/AI-PCs) teilweise externalisiert werden können; gleichzeitig wird Vertragsgestaltung (Indexierung, Refresh-Optionen, Service-Levels) wichtiger.



Abgrenzung, Methodik und Datenlage

Diese Analyse betrachtet den **Rückblick der letzten 6 Monate** (ca. Aug 2025 bis Feb 2026) und einen **Ausblick der nächsten 12 Monate** (ca. Mär 2026 bis Feb 2027) für die Produktkategorien **Server, Desktops/PCs, Laptops, Storage (HDD/SSD/NVMe), Netzwerk-Equipment, GPUs/Accelerators** – mit Schwerpunkt **Deutschland und EU**. Wo Deutschland-/EU-spezifische Preisreihen fehlen, werden **globale Indikatoren** herangezogen und als solche gekennzeichnet (z. B. Memory-Vertragspreise, Halbleiter-Marktprognosen, Logistikindikatoren). [9]

Preismaße, die im Markt tatsächlich „wirken“

Hardwarepreisbildung ist mehrschichtig; deshalb werden unterschiedliche Preismaße getrennt betrachtet:

Preisindizes (offizielle Statistik)

Für Endkunden-nahe Geräte sind EU-weit HICP-Reihen relevant; allerdings liegt das hier verfügbare HICP-Dataset (ECOICOP ver.1) mit „overall data coverage“ nur bis **2025-12** vor – es gibt also eine **Datenlücke für 2026-Monate** in diesem konkreten Datensatz. [10]

Spotpreise (kurzfristig)

Relevant u. a. für Logistik (Container), teils für Komponenten. Drewry berichtet Anfang 2026 über deutlich **fallende Container-Spotraten** und erwartet kurzfristig weiteren Rückgang. [11]

Vertragspreise/Contract Pricing (B2B, OEM, Hyperscaler)

Viele kritische Komponenten werden über Quartals-/Halbjahresverträge bepreist. TrendForce liefert hierfür bandbreitenbasierte QoQ-Prognosen für DRAM/NAND-Vertragspreise. [12]

Listenpreise (OEMs, Herstellerkommunikation)

OEM-Listenpreise können als Reaktion auf Kosten- und Verfügbarkeitsdruck angepasst werden; IDC berichtet, dass mehrere PC-OEMs gegenüber Kunden deutliche Preiserhöhungen signalisiert hätten. [13]

Explizite Datenlücken und Annahmen

Es gibt **keine durchgängige, frei zugängliche amtliche Preiszeitreihe** speziell für **Server, Enterprise-Storage-Arrays** oder **Datacenter-Switches** in Deutschland/EU. Daher nutze ich für diese Kategorien primär **(a)** Komponenten- und Vertragsindikatoren (DRAM/NAND), **(b)** Hersteller-/Analystenaussagen und **(c)** Ausgaben-/Nachfrageprognosen als Preis-/Knappheitsproxy. [14]

Alle quantitativen Aussagen sind – wo möglich – als **Bandbreiten** angegeben; Unsicherheit wird am Ende bewertet.



Preisentwicklung der letzten 6 Monate nach Produktkategorie

Überblickstabelle: Preisrichtung und Hauptindikatoren

Kategorie	Rückblick (≈ Aug 2025–Feb 2026)	Dominante Preistreiber / Indikatoren	Einordnung für DE/EU
Server	Kostenauftrieb v. a. über Memory & AI-Komponenten; Projekte stärker preis-/lieferzeitgetrieben	DRAM-Knappheit durch Kapazitätsverschiebung Richtung Server-DDR5; TrendForce sieht weiterhin constrained PC-DDR4/DDR5 wegen Server-Fokus. [8]	EU kauft in globalen Lieferketten; Preisdruck wird importiert
Desktops/PCs	Übergang von „Promotion-getrieben“ zu Kosten-/Knappheitsgetriebe n (Memory)	Windows-10-EOL als Refresh-Trigger; IDC sieht 2025-Wachstum durch Windows-10-Migration. [15]	Deutschland folgt typischerweise EU/Global-Zyklus
Laptops	ähnlich wie PCs; tendenziell höhere Sensitivität gegenüber RAM/SSD-Kosten	IDC berichtet zu Preiserhöhungs-Signalen durch OEMs; erwartete ASP-Effekte. [13]	Hohe Relevanz für KMU-Client-Flotten
Storage (SSD/NVMe)	starker Kostenauftrieb ab Q4'25, Eskalation in Q1'26 avisiert	NAND-Vertragspreise 1Q'26 jetzt +55–60% QoQ erwartet, deutlich hochrevidiert. [1]	Enterprise-SSD-/NVMe-Kosten schlagen auf Storage-Projekte durch
Storage (HDD)	weniger transparent; tendenziell stabil bis leicht aufwärts (Marktkonzentration)	Indirekt betroffen durch Datacenter-Investitionen & Supply-Chain-Prioritäten (wenige Hersteller)	Datenlücke: keine robuste offene Preisreihe
Netzwerk-Equipment	eher stabil bis aufwärts (AI-Netzwerke treiben Nachfrage), aber Logistik entspannt	Cisco betont starke Nachfrage nach AI-Infrastruktur und Campus-Networking; Preisanpassungen werden im Markt beobachtet. [16]	EU-Projekte häufig von globalen Lead Times abhängig
GPUs/Accelerators	hochpreisig & knapp; Preisbildung weniger	AI-Boom treibt Halbleiterumsätze v. a.	Für KMU meist indirekt (Cloud)



Kategorie	Rückblick (≈ Aug 2025–Feb 2026)	Dominante Preistreiber / Indikatoren	Einordnung für DE/EU
	„Index“, mehr Projekt-/Kontingentlogik	in Logic & Memory; HBM/Memory-Engpässe stützen hohe Systemkosten. [17]	oder punktuell (Workstations)

Quantitativer Schwerpunkt: Memory als „Hebel“ auf fast alle Kategorien

Der stärkste quantifizierbare Preisschock in den betrachteten Monaten liegt bei **DRAM/NAND-Vertragspreisen**:

TrendForce: DRAM/NAND-Vertragspreise (QoQ-Bandbreiten)

Datenbasis (Bandbreiten) aus TrendForce/TrendForce -Presse: 4Q’25-Prognose und 1Q’26-Revision. [8]

[Download Datengrundlage \(CSV\)](#)

Interpretation:

Ein QoQ-Sprung von **~+90–95%** bei konventionellem DRAM ist so groß, dass er **selbst bei teilweiser Absorption** (durch OEM-Marge, Mix-Shift, Reduktion von RAM-Ausstattung, Bundling) typischerweise zu **messbaren Endgeräte-/Konfigurationspreisanstiegen** führt – besonders dort, wo RAM-Anteile in der BOM hoch sind (Notebooks, VDI-Clients, Server-Nodes, Storage-Controller). [7]

Treiberanalyse mit Zeitleiste der preisprägenden Ereignisse

Angebotsseite

Halbleiterangebot verschiebt sich zu AI-/Server-Segmenten. TrendForce beschreibt explizit, dass Supplier Kapazität aggressiv in Richtung **Server-DDR5** verlagern, wodurch PC-DDR4/DDR5 knapp bleibt. [8]

Gleichzeitig signalisieren Branchenprognosen anhaltend hohe Investitionen in Fabrik-/Packaging-Kapazitäten: SEMI projiziert bis 2027 Rekordwerte bei Equipment Sales (mit Wachstum auch 2026) – ein Hinweis, dass Kapazitätsausbau zwar läuft, aber **Zeitverzug** hat. [18]

Nachfrageseite

AI-Infrastruktur ist der dominante Nachfragetreiber für datacenter-nahe Hardwareketten. Gartner erwartet 2026 kräftiges Wachstum der IT-Ausgaben und nennt AI als Haupttreiber. [5] WSTS sieht 2026 starkes Wachstum insbesondere bei **Logic und Memory**. [6]

Im Client-Segment wirkt zusätzlich ein **Refresh-Treiber**: Windows-10-Support-Ende am **14.10.2025** zwingt viele Organisationen zur Modernisierung. [3] IDC ordnet ein erhebliches Marktwachstum 2025 der Windows-10-Migration zu. [4]

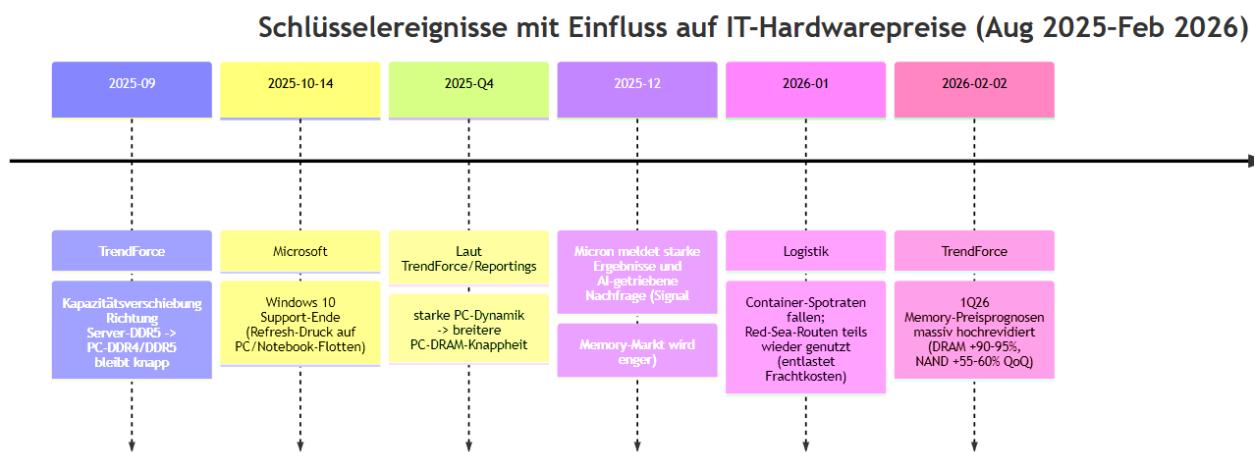


Makro & Logistik

Der logistische Kostendruck wirkt derzeit eher **dämpfend**: Drewry beobachtet im Januar/Februar 2026 fallende Spotraten, teils im Kontext zunehmender Rückkehr zu Red-Sea-Routen. [11]

Der **EUR/USD-Wechselkurs** bewegt sich Anfang 2026 um ca. **1,18 USD je EUR**, was für EU-Importe (viele IT-Komponenten/Listenpreise in USD) **gegenläufig** zum Komponentenpreisschock wirken kann. [19]

Zeitleiste als Mermaid



Quellen: TrendForce zu Kapazitätsverschiebungen und Knappheit [8]; Microsoft zu Windows-10-Support-Ende [3]; Drewry/Maritime News zu Frachtraten [11]; Micron Investor Relations zu AI-Nachfragemomentum [20].

Prognosen für die nächsten 12 Monate

Basiszenario: „Memory-getriebene Preiswelle“ trifft auf fragmentierte Weitergabe

Kurzfristig (1H 2026) ist der Preisdruck am klarsten: TrendForce erwartet in 1Q 2026 extreme QoQ-Anstiege bei DRAM und NAND-Verträgen. [1] Das bedeutet in der Praxis:

- **Server/Storage/Netzwerkprojekte** mit hohem RAM-/Flash-Anteil werden 2026 häufiger **neu bepreist** (Re-Quotes), vor allem wenn Angebote nicht „preisfixiert“ sind oder Lieferzeit-/Materialklauseln greifen.
- **PC/Laptop-OEMs** reagieren mit Mix-Anpassungen (weniger RAM/SSD im Basismodell, Upsell) und/oder Listenpreisanpassungen; IDC berichtet, dass OEMs Kunden gegenüber Preiserhöhungen im Bereich **15–20%** signalisiert hätten und dass sich dies in einer pessimistischen Sicht in **+6–8% PC-ASP** übersetzen könnte. [13]

IDC: PC-Preis-/ASP-Signale (Bandbreiten)



Download Datengrundlage (CSV)

Mittelfristig (2H 2026 bis 1H 2027): hohe Unsicherheit, aber strukturell „AI-stützend“

Für 2026 erwartet WSTS einen globalen Halbleitermarkt nahe **975,5 Mrd. USD** (+26,3% YoY) – Wachstumstreiber sind weiterhin **Logic und Memory** (AI-bezogene Anwendungen, Data Center). [6] Das deutet darauf hin, dass selbst bei Kapazitätsausbau die **Marktmacht in knappen Segmenten** (HBM-nahes DRAM, Advanced Packaging, High-End-NAND für Enterprise-Storage) hoch bleiben kann.

Gartner erwartet 2026 zudem **steigende IT-Investitionen** (global +9,8%), AI-getrieben. [5] Das erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass corporate IT-Nachfrage und Hyperscaler-Nachfrage **nicht** gleichzeitig schwächeln – ein typischer Mechanismus, der sonst Preiszyklen bricht.

Risikenzenarien, die Hardwarepreise stark bewegen können

Ein robustes Forecasting erfordert Szenarien:

Aufwärtsrisiko (teurer als erwartet)

Wenn die Memory-Knappheit länger anhält als OEMs einkalkulieren (oder wenn Exportkontrollen/Geopolitik zusätzliche Fraktionen erzeugen), sind **weitere Preisrevisionen** möglich (TrendForce schließt weitere Aufwärtsanpassungen nicht aus). [1]

Abwärtsrisiko (günstiger als erwartet)

Ein Nachfrageknick (z. B. Investitionszurückhaltung, verzögerte AI-Rollouts) könnte Promotions im Client-Segment verstärken. Dieses Szenario erscheint kurzfristig jedoch weniger dominant, weil Windows-10-Migration und AI-Investitionen gleichzeitig stützen. [21]

Konsequenzen für KMU in Deutschland und der EU

Beschaffung und Timing

Für KMU verschiebt sich der optimale Einkauf 2026 weg von „starrer Jahresbudget-Logik“ hin zu **rollierenden Beschaffungsfenstern**:

- **RAM/SSD-intensive Beschaffungen** (Notebooks, VDI-Clients, All-Flash-NAS/SAN, Virtualisierungs-Hosts) sollten zeitlich so geplant werden, dass **Preisbindung** (Angebots Gültigkeit) und **Lieferfenster** realistisch zusammenpassen; andernfalls drohen Re-Quotes. Der Preisschock in DRAM/NAND-Verträgen ist dafür der klarste Frühindikator. [7]
- Wo möglich sind **Standardisierung und Bündelung** (z. B. 2–3 gleichartige Konfigurationen) ein Hebel, um OEM-Kontingente zu sichern und Verhandlungspositionen zu verbessern.



Leasing vs. Kaufen und TCO

In einer Phase hoher Preis- und Technologiewechsel-Unsicherheit (AI-PCs, neue Plattformen, stark schwankende Komponentenpreise) gewinnt **Leasing/Device-as-a-Service** an relativem Nutzen:

- **Kaufen** ist attraktiv, wenn du hohe Auslastung und lange Nutzungsdauer erwartest und du Preisspitzen vermeiden kannst (z. B. durch frühere Preisfixierung oder Lager-/Rollout-Puffer).
- **Leasing/DaaS** reduziert kurzfristige Budgetspitzen und kann Restwert-/Technologieobsoleszenzrisiken abfedern, verlangt aber saubere Vertragsparameter (Refresh-Optionen, Servicelevels, Austauschzeiten).

Der Punkt ist nicht „Leasing ist immer besser“, sondern: Bei starkem Komponentenpreisschock steigt der Wert von **Risikotransfer**.

Warranty/Support als Preisstabilisator

Wenn Hardwarepreise steigen, steigen häufig auch die **Opportunitätskosten von Ausfällen** (weil Ersatz teurer und ggf. langsamer verfügbar ist). Daher werden für KMU wichtiger:

- **Vor-Ort-Service/Advance Replacement** bei geschäftskritischen Systemen,
- bewusst höhere **Ersatzteilverfügbarkeit** (z. B. durch Keep-Spare-Kits bei Switches/Firewalls),
- sowie eine **Ersatzteil-/Lifecycle-Strategie** für EOL/EOS-Risiken.

Upgrade-Zyklen und Sicherheits-/Compliance-Druck

Windows-10-Support-Ende (Okt 2025) wirkt nach. [3] Für KMU bedeutet das: Wenn Geräte nicht Windows-11-fähig sind oder Performance für neue Workloads nicht reicht, ist „Aussitzen“ meist teurer (Sicherheits-/Betriebsrisiken, Shadow-IT, steigende Supportkosten).

Konkrete, priorisierte Empfehlungen für KMU und Unsicherheitsbewertung

Priorisierte Empfehlungen

Sofort (nächste 4–8 Wochen)

Erstens: Erstelle eine **BOM-Sensitivitätsliste**: Welche deiner geplanten Beschaffungen sind RAM-/SSD-dominiert (z. B. Entwickler-Laptops, Virtualisierungs-Hosts, All-Flash-NAS)? Das sind 2026 die „Preisrisiko-Hotspots“, weil TrendForce extreme DRAM/NAND-Vertragspreise erwartet. [1]

Zweitens: Verlange bei Angeboten explizit **Preisbindungs- und Substitutionsklauseln** (z. B. „gleichwertige SSD-Serie“, „RAM-Kit-Tausch“) und kläre, ob Preise an Komponentenindizes gekoppelt werden könnten (oder ob Fixpreise möglich sind).



Kurzfristig (nächste 3 Monate)

Drittens: Plane PC/Laptop-Refresh so, dass du **nicht** gezwungen bist, genau in den Peak der Memory-Welle zu kaufen. Wenn Windows-10-Migration ohnehin ansteht, splitte Rollouts in Wellen (kritische Teams zuerst, Rest später) – das reduziert das Risiko, alles zum gleichen (hohen) Preispunkt zu beschaffen. [22]

Viertens: Für Server/Storage: nutze **Kapazitäts- statt Performance-Overbuying** als Leitlinie. Bei stark steigenden RAM/SSD-Kosten kann „zu viel“ kurzfristig sehr teuer werden; skaliere lieber modular, sofern Architektur/Cloud-Optionen das zulassen.

Mittelfristig (6–12 Monate)

Fünftens: Setze bei Infrastrukturprojekten stärker auf **hybride Beschaffungsmodelle**: Marktnappheit bei Accelerators/High-End-Servern spricht dafür, AI-Workloads eher cloudnah zu pilotieren und On-Prem nur dort zu investieren, wo Datenhoheit/Latenz/Regulatorik es zwingend machen. Der AI-getriebene Nachfragedruck ist ein zentraler Grund für die Memory-Enge. [23]

Sechstens: Lege eine **Logistik-/Lieferzeit-Reserve** in Projektplänen an. Auch wenn Container-Spotraten aktuell fallen, bleibt die Lage geopolitisch volatil; Zeitpuffer reduziert Eskalationskosten. [11]

Unsicherheit: Bewertung und „Was wäre ein Game Changer?“

Die Prognoseunsicherheit ist für 2026/27 **hoch**, weil ein ungewöhnlich starker Memory-Preisschock (kurzfristig sehr wahrscheinlich) auf mehrere gegenläufige Kräfte trifft: Logistik entspannt, EUR/USD kann entlasten, aber AI-Nachfrage und Halbleiterwachstum sind stark. [24]

Ich würde die Unsicherheit wie folgt einstufen:

- **DRAM/NAND:** *hoch, aber asymmetrisch nach oben* (TrendForce schließt weitere Aufwärtsrevisionen nicht aus). [1]
- **PC/Laptop-Endpreise:** *mittel bis hoch* (Wettbewerb & Promotions dämpfen, aber Kostenbasis steigt; IDC sieht in pessimistischer Sicht +6–8% ASP). [25]
- **Server/Accelerators:** *hoch* (Projektpreise, Kontingente, AI-Zyklen; wenig transparente Preismechanik). [26]
- **Netzwerk/Logistik:** *mittel* (Frachtpreise sinken derzeit, könnten aber geopolitisch wieder drehen). [11]

Game Changer nach unten wäre vor allem ein globaler Nachfragerückgang (AI-Investitionspause) oder schneller-als-erwarteter Kapazitätsschub in Memory/Packaging. **Game Changer nach oben** wären zusätzliche geopolitische Schocks oder Export-/Sanktionsverschärfungen, die Supply Chains erneut verengen.

(*Hinweis: Für amtliche HICP-/PPI-Zeitreihen speziell zu IT-Hardware in Deutschland/EU existiert in frei zugänglicher Form eine Aktualitäts-/Granularitätslücke; das verfügbare Eurostat-HICP-Indexdataset (ECOICOP v1) weist derzeit Datenabdeckung bis 2025-12 aus.*



[10] In diesem Report werden daher Komponenten- und Vertragsindikatoren (TrendForce) plus Analysten-/Herstellerstatements als primäre Frühindikatoren genutzt.)

[1] [7] [9] [12] [14] [24] <https://www.trendforce.com/presscenter/news/20260202-12911.html>

<https://www.trendforce.com/presscenter/news/20260202-12911.html>

[2] [8] DRAM Prices to Continue Rising in 4Q25, Server Demand Surges Ahead ...

https://www.trendforce.com/presscenter/news/20250924-12733.html?utm_source=chatgpt.com

[3] [15] [21] [22] Windows 10 support has ended on October 14, 2025

https://support.microsoft.com/en-us/windows/windows-10-support-has-ended-on-october-14-2025-2ca8b313-1946-43d3-b55c-2b95b107f281?utm_source=chatgpt.com

[4] Worldwide PC Forecast Update, 2025–2029: 2Q25 - my.idc.com

https://my.idc.com/getdoc.jsp?containerId=US53674425&utm_source=chatgpt.com

[5] [23] [26] <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2025-10-22-gartner-forecasts-worldwide-it-spending-to-grow-9-point-8-percent-in-2026-exceeding-6-trillion-dollars-for-the-first-time>

<https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2025-10-22-gartner-forecasts-worldwide-it-spending-to-grow-9-point-8-percent-in-2026-exceeding-6-trillion-dollars-for-the-first-time>

[6] [17]

https://www.eusemiconductors.eu/sites/default/files/ESIA_WSTS_PR_AuFc2025.pdf

https://www.eusemiconductors.eu/sites/default/files/ESIA_WSTS_PR_AuFc2025.pdf

[10] https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/PRC_HICP_MIDX

https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/PRC_HICP_MIDX

[11] <https://www.drewry.co.uk/supply-chain-advisors/supply-chain-expertise/world-container-index-assessed-by-drewry>

<https://www.drewry.co.uk/supply-chain-advisors/supply-chain-expertise/world-container-index-assessed-by-drewry>

[13] [25] <https://www.idc.com/resource-center/blog/global-memory-shortage-crisis-market-analysis-and-the-potential-impact-on-the-smartphone-and-pc-markets-in-2026/>

<https://www.idc.com/resource-center/blog/global-memory-shortage-crisis-market-analysis-and-the-potential-impact-on-the-smartphone-and-pc-markets-in-2026/>



[16] <https://fortune.com/company/cisco-systems-inc/earnings/q2-2026/>

<https://fortune.com/company/cisco-systems-inc/earnings/q2-2026/>

[18] <https://www.prnewswire.com/news-releases/global-semiconductor-equipment-sales-projected-to-reach-a-record-of-156-billion-in-2027-semi-reports-302640433.html>

<https://www.prnewswire.com/news-releases/global-semiconductor-equipment-sales-projected-to-reach-a-record-of-156-billion-in-2027-semi-reports-302640433.html>

[19]

https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/euro_reference_exchange_rates/html/index.en.html

https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/euro_reference_exchange_rates/html/index.en.html

[20] <https://investors.micron.com/news-releases/news-release-details/micron-technology-inc-reports-results-first-quarter-fiscal-2026>

<https://investors.micron.com/news-releases/news-release-details/micron-technology-inc-reports-results-first-quarter-fiscal-2026>