



Kommentar

## **Distribution und Mittelstand – gemeinsam stark und präsent**

**Berlin, 11. Juni 2021** - Der Mittelstand ist Deutschlands Motor für Innovationen, Technologie und Wirtschaft, mit einer weltweit einzigartigen Vielfalt: Den Großteil bilden etwa 3,5 Mio. kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs), die knapp 60 Prozent der hiesigen Arbeitsplätze schaffen. Über 90% der KMUs bedienen den europäischen Markt. Kundennähe, kurze Entscheidungswege, und Innovationsfreude machen den ‚German Mittelstand‘ zum wichtigen Partner, wenn es um neue Produkte und Services geht.

Stark ist, wer starke Partnerschaften pflegt. Ein solcher Partner für den Mittelstand ist die Distribution mit ihren Experten für Beschaffung und Logistik, Produkt-Knowhow und Design-In Projekten, die immer auf dem neuesten Stand der Technik sind. Die trotz ständig wachsender Anzahl an Online verfügbaren Daten immer die Nase vorne haben. Ihr Spezialwissen beim Zusammenspiel der Komponenten macht sie zum unverzichtbaren Verbündeten, indem sie den Hidden Champions der KMUs wertvolle Ansätze für ihre Anwendungs- und Systemlösungen liefern – frei Haus. Immerhin sind beinahe die Hälfte der weltweit 2700 Hidden Champions im deutschen Mittelstand zu finden, die dank innovativer Produkte und Lösungen ein wichtiges Glied der Wertschöpfungskette bilden. Es wäre nicht das erste Mal, dass Innovationen mit kleinen Stückzahlen zu großen Trends von morgen führen.

Im Mittelstand geht es um die schnelle Bereitstellung von Produkten und Lösungen auf dem Markt, um den Aufwand zu amortisieren und rasch gewinnträchtig zu arbeiten. Die Suche nach der passenden Komponenten hinsichtlich Leistungsfähigkeit, Energieverbrauch, Lifecycle, chemischer Zusammensetzung (& generelle EU-Konformität), passenden Losgrößen, Berücksichtigung von Verfügbarkeit und weitestgehender Vermeidung von Single Source bindet wertvolle Manpower und bringt so manches KMU an die Grenzen. Da kommt Support bei der kundenspezifischen Umsetzung sowie Beschaffung und Lieferung der involvierten Bauteile gerade recht. Hilfreich ist hier auch ein Grundwissen an Regularien, die für die jeweiligen Märkte erfüllt werden müssen – nicht jedes Bauteil darf beliebig eingesetzt werden. Allerdings kann ein Entwickler in einem KMU nicht alle Themenbereiche abdecken, also rücken auch hier leistungsfähige Communities in den Fokus, damit jeder

seine Kompetenz einbringt und sich auf seine Stärken fokussieren kann – zum Vorteil des Netzwerks.

Der Nutzen aus der Partnerschaft muss höher sein, als ein Unternehmen im Alleingang erzielt. Analog zur Distribution kommt es im Mittelstand auf den Best Fit an, bei dem die Partner flexibel auf jeden Bedarf reagieren und das Geschäftsmodell individuell abstimmen – gegenseitiges Vertrauen vorausgesetzt. Weltweit verbindet man mit dem ‚German Mittelstand‘ Innovation, Stärke und Unternehmergeist. Und doch mangelt es an der Lobby der KMUs – höchste Zeit also, um sich eine gewichtigere Stimme im Umgang mit den offiziellen Stellen zu verschaffen, wie es der FBDi als Partnerplattform für Distributoren verfolgt.

Research Companies prognostizieren dem europäischen Markt für elektronische Komponenten ein Volumen von rund 40,7 Mrd. US-Dollar bzw. 33,4 Mrd. EUR bis 2025. Bedenkt man, dass die Distribution - deren Mitglieder zum Großteil dem Mittelstand angehören - davon ein Drittel belegt, sollten starke Partnerschaften wirklich mehr an Gewicht gewinnen. Meinen Sie nicht auch?

Autor: Andreas Falke, Geschäftsführer FBDi e.V.

###

### **Über den FBDi e. V. ([www.fbdi.de](http://www.fbdi.de)):**

Der Fachverband der Bauelemente Distribution e.V. (FBDi e.V.) ist seit 2003 eine etablierte Größe in der deutschen Verbandsgemeinschaft und repräsentiert einen Großteil der in Deutschland vertretenen Distributionsunternehmen elektronischer Komponenten. Neben der informativen Aufbereitung und Weiterentwicklung von Zahlenmaterial und Statistiken zum deutschen Distributionsmarkt für elektronische Bauelemente bildet das Engagement in Competence Teams und die Stellungnahme zu wichtigen Industriethemen (u.a. Ausbildung, Haftung & Recht, Umweltthemen) eine essenzielle Säule der FBDi Verbandsarbeit.

### **Die Mitgliedsunternehmen (Stand April 2021):**

**Mitglieder:** Acal BFi Germany; AL-Elektronik Distribution; Arrow Europe; Avnet EMG EMEA; Beck Elektronische Bauelemente; Blume Elektronik Distribution; Bürklin Elektronik; CODICO; Conrad Electronic; Distrelec; Ecomal Europe; Endrich Bauelemente; EVE; Future Electronics Deutschland; Glyn; Gudeco Elektronik; Haug Components Holding; Hy-Line Holding; JIT electronic; Kruse Electronic Components; MB Electronic; MEDI Kabel; Memphis Electronic; Menges Electronic; MEV Elektronik Service; mewa electronic; Mouser Electronics; Neumüller Elektronik GmbH; pk components; Pülplichhuisen; RS Components; Rutronik Elektronische Bauelemente; Ryosan Europe; Schukat electronic; TTI Europe.

**Fördermitglieder:** TDK Europe, Recom.

### **Pressekontakt:**

**FBDi e. V.**, Andreas Falke, Geschäftsführer, Ludwigkirchplatz 8, 10719 Berlin;  
Tel.: +49 174 / 8702 753; [a.falke@fbdi.de](mailto:a.falke@fbdi.de)

**PR Agentur:**

Agentur Lorenzoni GmbH, Public Relations, Landshuter Straße 29, 85435 Erding; Tel:  
+49 8122 55917-0, [www.lorenzoni.de](http://www.lorenzoni.de); Beate Lorenzoni-Felber, [beate@lorenzoni.de](mailto:beate@lorenzoni.de)