



# Evolution

> Unsere Partner wirksam stärken >>

Dieses ePaper enthält eine Vielzahl weiterführender Inhalte.  
Diese Piktogramme kennzeichnen sie:

-  Seitenverweis
-  Externer Link

## INHALT

### 1. MAGAZIN

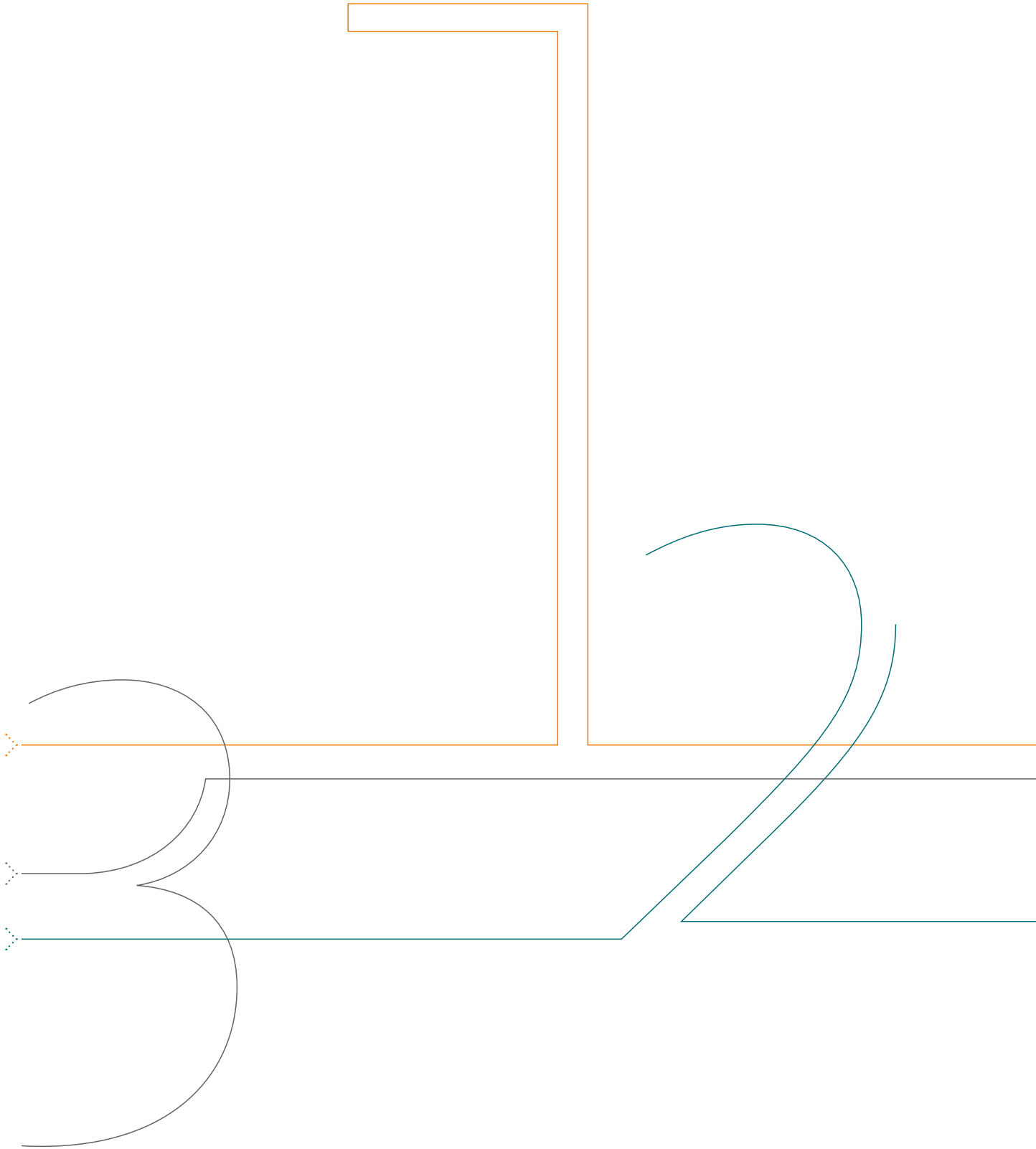
- 6 EVOLUTION: Meilensteine und Schwerpunkte 2019
- 8 „Das Zukunftsbild Schritt für Schritt weiter umsetzen“ – Dr. Andreas Trautwein im Interview
- 10 Zentrale Leistungsfelder erfolgreich bearbeitet

### 2. BERICHTE

- 14 Bericht der Geschäftsführung
- 20 Bericht des Beiratsvorsitzenden
  
- 22 Geschäftsbereich I
- 26 Geschäftsbereich II
- 30 Geschäftsbereich III
- 34 Geschäftsbereich IV
- 36 Haustechnik
- 40 ESH Euro Stahl-Handel GmbH & Co. KG
- 42 Logistik
- 44 PVH-Vertriebssysteme
- 48 EURO-DIY GmbH & Co. KG
- 50 EDE International AG
- 52 Digitale Services
- 56 Toolineo
- 58 ETRIS Bank GmbH
- 60 Marketing
- 64 Mitgliederentwicklung
- 68 Zentralbereich Services/Mitgliederbetreuung
- 69 IT
- 70 Personal
- 71 Weiterbildung und Nachhaltigkeit

### 3. FINANZEN

- 74 Konzernbilanz
- 76 Konzern-Gewinn-und-Verlustrechnung
- 77 Konzern-Kapitalflussrechnung, Konsolidierungskreis
- 78 Entwicklung Handelsvolumen
- 79 Allgemeine Geschäftsentwicklung und Erläuterungen zur Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage
- 84 Übersicht
- 85 Kennzahlen



## INHALT

### 1. MAGAZIN

- 6 EVOLUTION: Meilensteine und Schwerpunkte 2019
- 8 „Das Zukunftsbild Schritt für Schritt weiter umsetzen“ – Dr. Andreas Trautwein im Interview
- 10 Zentrale Leistungsfelder erfolgreich bearbeitet

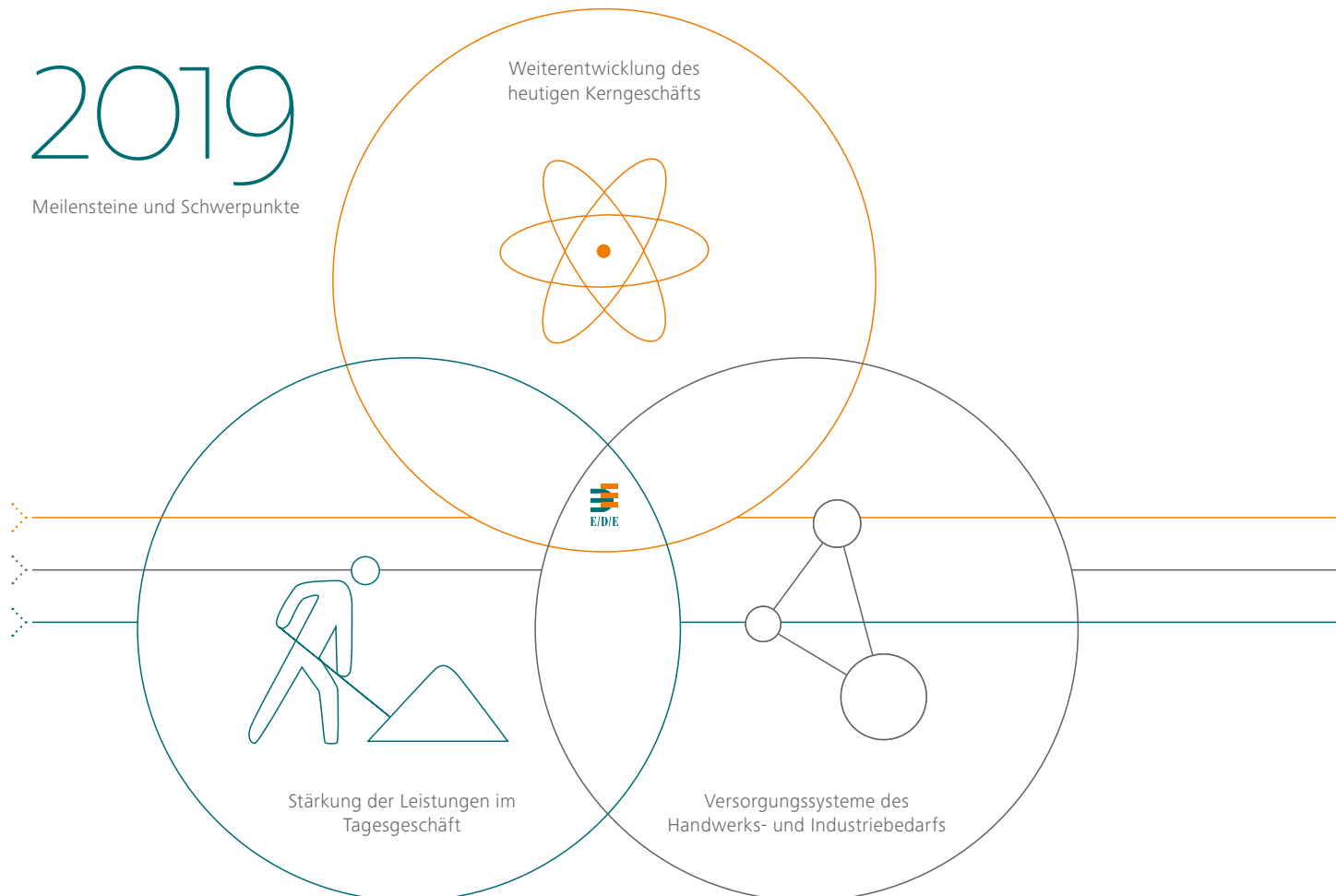
# In Wirkung

2019 ist das E/D/E mit seinem Strategie- und Organisationsentwicklungsprozess EVOLUTION in Wirkung gekommen und wichtige Schritte bei der Implementierung der Neuorganisation gegangen. Basierend auf dem erarbeiteten Zukunftsbild, wird seit Beginn von EVOLUTION parallel auf allen drei Feldern gearbeitet: Stärkung der Leis-

tungen im Tagesgeschäft, Weiterentwicklung des Kerngeschäfts und Ausbau der Versorgungssysteme. Mit dem umfassenden Housekeeping-Programm erzielte die Verbundgruppe deutliche Verbesserungen der Leistungen und Prozesse für das Tagesgeschäft der Händler.

# 2019

Meilensteine und Schwerpunkte



# Evolution

## Stärkung der Leistungen im Tagesgeschäft

Die Grundlage aller aktuellen und zukünftigen Entwicklungen ist die Sicherstellung der Basisleistungen. Optimierte Prozesse sind das Fundament, um die Leistungsfähigkeit zukunftsge-

richtet weiter voranzubringen. 2019 lief das Housekeeping-Programm mit gleicher Intensität weiter. In diesem Jahr wird das Programm enden und in das Tagesgeschäft übergehen. Rund

60 erfolgreiche Maßnahmen in allen Bereichen des Unternehmens haben Leistungssteigerungen und Stabilisierung für unsere Partner im Tagesgeschäft mit sich gebracht.

## Weiterentwicklung des heutigen Kerngeschäfts

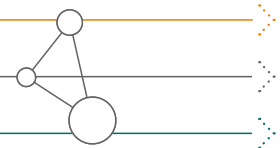
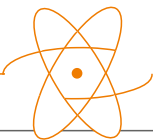
Seit dem Start von EVOLUTION geht es darum, das E/D/E für seine Partner zukunftsfähig aufzustellen und das Kerngeschäft in diesem Sinne weiterzuentwickeln. Eine zentrale Säule dabei ist das Branchen-Know-how, das beim weiteren Ausbau des Kerngeschäfts eine maßgebliche Rolle spielt. Innerhalb der Neuorganisation werden neue Funktionen wie das Mitgliedermanagement, das Lieferanten- und Warengruppenmanagement und das Einkaufsmanagement etabliert. 2019 konnten sämtliche Vorbereitungen zum Start des Mitgliedermanagements

abgeschlossen werden, um dieses jetzt sukzessive umzusetzen. Mit dem professionalisierten Mitgliedermanagement wird künftig eine ganzheitliche Betreuung und Leistungserbringung für die Mitglieder sichergestellt.

All das geschieht auf Basis des E/D/E Leistungsportfolios, das dahin gehend passgenau ausgerichtet wird, um die Wettbewerbsfähigkeit der Partner zu sichern. Dazu zählen unter anderem das **E/D/E Clearing Center**, eine Schnittstellenoptimierung sowie das Factoring als moderne Finanzdienst-

leistung. Der Ausbau der E/D/E Handelsmarken **FORTIS** und **BLACKWELD** wurde vorangetrieben. In der **Logistik** sorgen verbesserte Lieferservices für ein lösungsorientiertes und zukunftsgerichtetes Angebot.

Mit dem neu geschaffenen Geschäftsbereich **Digitale Services** bündelt das E/D/E alle digitalen Leistungen. Das Leistungsspektrum kann so besser auf die Anforderungen des Marktes abgestimmt werden. Dies gelingt im engen Dialog mit dem Mitgliedermanagement.



## Versorgungssysteme des Handwerks- und Industriebedarfs

Das E/D/E versteht sich als Organisator und Betreiber von Netzwerken für marktrelevante Versorgungssysteme des Handwerks- und Industriebedarfs. 2019 wurde der **Ausbau der Systeme** mit dem Ziel konkretisiert, den Mitgliedern Komplettlösungen für ihre Endkunden anzubieten. Jetzt sind Vollversorgungspartner aus den Bereichen Elektro- und Büroartikel,

sowie Elektronik und Verpackung gelistet, die das Sortimentsspektrum passend ergänzen. Das E/D/E Team Materialwirtschaft und Industrieservice kann mit einer speziell für den Consultingbereich entwickelten Methodik und Kennzahlenmatrix Einsparpotenziale und Maßnahmen zur Effizienzsteigerung unserer Mitglieder noch präziser identifizieren. Weiterhin

wird am Ausbau der Versorgungssysteme gearbeitet, um den Partnern weitere innovative Lösungen anbieten zu können.

Die Digitalisierung im Handwerk erfordert effiziente IT-Lösungen und Unterstützung. Das E/D/E bietet verschiedene Möglichkeiten für die Anbindung an Handwerkersoftware.

# Mit der Umsetzung des Zukunftsbildes unsere Partner wirksam stärken

**Das Geschäftsjahr 2019: Der Vorsitzende der E/D/E Geschäftsführung, Dr. Andreas Trautwein, beschreibt die Aufgaben, Ziele und Ergebnisse des vergangenen Jahres.**

## Herr Dr. Trautwein, was hat das E/D/E 2019 erreicht?

Wir konnten 2019 in einem herausfordernden Umfeld sämtliche Themen, die wir auf die Agenda gesetzt hatten, erfolgreich realisieren und Schritt für Schritt weiter an der Umsetzung unseres Zukunftsbildes arbeiten. Wir haben unsere Kernfunktionen und die handelsnahen Dienstleistungen wie beispielsweise die **Logistik** gestärkt. Bestwerte im Warenausgang bestätigen den eingeschlagenen Weg. Zusätzlich haben wir unsere Leistungen in Richtung der Mitglieder weiterentwickelt und in den Markt gebracht. Mit neuen und verbesserten **digitalen Services** unterstützen wir unsere Partner noch bedarfsgerechter.

Die Basis ist ein reibungslos funktionierendes Tagesgeschäft, dessen Leistungsfähigkeit wir seit 2017 mit unserem Housekeeping-Programm kontinuierlich stärken. Die Themen des Housekeepings konnten wir jetzt vom Projektmodus in die Linienorganisation überführen und mit der Implementierung der Neuorganisation beginnen.

## Welche Leistungen konnten konkret weiterentwickelt werden?

Mehrwert für unsere Mitglieder zu generieren, bleibt unser Leitgedanke bei allen Aktivitäten. Das bedeutet,

Einkaufs- und Größenvorteile nutzbar zu machen, Prozesse zu optimieren, um die Effizienz im Tagesgeschäft unserer Mitglieder zu steigern und Sortimente anzubieten, die sich im Markt erfolgreich durchsetzen. Das Branchen-Know-how ist und bleibt die zentrale Säule unseres Kerngeschäfts.

Wir haben 2019 mit der Erweiterung und Neuausrichtung der Handelsmarken die Marktposition unserer Mitglieder nachhaltig gestärkt. Beispielhaft sei hier der Relaunch der Marke **FORTIS Werkzeuge** und die Einführung von **BLACKWELD Schweißtechnik** genannt. Im Resultat bedeutet dies bessere Vermarktungschancen und höhere Rohertäge.

## Welcher Fortschritt konnte bei den digitalen Angeboten gemacht werden?

Mit der Digitalisierung der Leistungen und der Optimierung der Prozesse sowie dem Angebot neuer Leistungsbausteine stärken wir die Zukunftsfähigkeit unserer Mitglieder maßgeblich. Seit 2019 sind wir mit dem **Clearing Center** auf dem Markt und bieten unseren Partnern damit einen Service, der ihre Bestell- und Auftragsprozesse erheblich vereinfacht und verbessert. Wir arbeiten an innovativen Cloud-Services für eine weiter-

entwickelte intelligente Vernetzung mit den digitalen Systemen und Leistungen des E/D/E zur Flexibilisierung und Optimierung der IT-Kostenstrukturen unserer Mitglieder.

Die Stärkung der digitalen Vertriebswege hat im Hinblick auf die umfassenden Veränderungen und die neuen Wettbewerber im Markt eine zentrale Bedeutung. Hier ist es uns gelungen, den Multishop weiterzuentwickeln, ein verbessertes Datenangebot bereitzustellen und die Sortimentserweiterung unseres E-Commerce-Marktplatzes **Toolino** zu realisieren. Damit ermöglichen wir es unseren Mitgliedern, die digitalen Absatzkanäle besser zu nutzen.

## Wo steht das E/D/E im Prozess der Neuorganisation?

Die Implementierung der Neuorganisation folgte 2019 als nächster logischer Schritt unseres Strategie- und Organisationsentwicklungsprozesses EVOLUTION. In den Bereichen **Digitale Services** und **IT** haben wir die Basis für eine spürbare Steigerung der Leistungsfähigkeit geschaffen und mit der Vorbereitung der Umsetzung in den Warenbereichen begonnen.

Zum 1. September 2019 hat das E/D/E alle digitalen Leistungen, die sich an



# Evolution

Mitglieder und Kooperationspartner richten, in der neu geschaffenen Organisationseinheit „Digitale Services“ gebündelt. Mit einer Harmonisierung der Systemlandschaft kann das E/D/E das Leistungsspektrum in Richtung der Mitglieder besser auf die Marktanforderungen ausrichten. Zum 1. Juli 2019 organisierte sich der Geschäftsbereich IT neu mit dem Ziel einer deutlichen Stärkung und Professionalisierung.

In diesem Jahr wird die Implementierung des Mitgliedermanagements einen breiten Raum einnehmen. Wir sind zum 1. März 2020 mit einer ersten Händlergruppe in die 1-zu-1-Betreuung gestartet. Aus unseren Erfahrungen und den Rückmeldungen der Mitgliedsunternehmen ergeben sich kontinuierlich Lerneffekte, die wir im fortschreitenden Prozess umsetzen. Mit dem professionalisierten Mitgliedermanagement wird eine ganzheitliche Betreuung und Leistungserbringung durch das E/D/E sichergestellt. 2020 ist es unser Ziel, dass sich die Zusammenarbeit in der Neuorganisation einspielt und schrittweise weiter im Markt Wirkung entfaltet.

## Welche Themen und Aufgaben sehen Sie darüber hinaus für 2020?

Wir arbeiten weiterhin an der Verbesserung unserer Leistungen gegenüber unseren Partnern, erhalten Funktionierendes und bauen unsere Stärken weiter aus. Es gilt, die Komplexität in der Leistungserbringung

zu reduzieren und die Effizienz und Wirtschaftlichkeit zu steigern.

Mit klugen Investitionen in die Logistik stärken wir das Tagesgeschäft, beispielhaft mit innovativen Verpackungslösungen. Die  **ETRIS BANK** erweiterte ihr Leistungsangebot um das Factoring. Mit diesem neuen Angebot und im Drittmarktgeschäft sehen wir große Wachstumspotentiale bei den Finanzdienstleistungen.

Die MRO-Versorgung im Bereich  **Industrieservice** hat sich erfreulich entwickelt, und 2019 konnten die Vorbereitungen für die Versorgung mit Komplementärsortimenten abgeschlossen werden. Damit gehen wir in diesem Jahr einen weiteren Schritt zum digitalen Ökosystem für Industrie und Handwerk. Dies stärkt den Vertrieb und somit die Wettbewerbsfähigkeit unserer Mitglieder.

Ein bestimmendes Thema des Jahres 2020 ist die Coronavirus-Pandemie. Auch wenn die Auswirkungen auf den PVH noch nicht absehbar sind, müssen wir diese schwierige Zeit bestmöglich nutzen. Die Krise zwingt uns, in vielen Bereichen, das Thema Zusammenarbeit neu zu denken – E/D/E intern genauso wie mit externen Partnern. Das heißt, mit konsequenter Digitalisierung, flexibler und in vielen Bereichen effizienter zu kooperieren. Neben den Belastungen können wir viel dazulernen und die



Dr. Andreas Trautwein,  
Vorsitzender der Geschäftsführung

unterschiedlichen Formen einer moderneren, digitalen Arbeitswelt testen. Wenn wir trotz aller Belastungen Chancen sehen wollen, bleibt dennoch zu hoffen, dass die getroffenen Maßnahmen die richtigen sind und Wirkung zeigen werden.

# Fortschritte auf den erfolgskritischen Leistungsfeldern

Mit der Ausdifferenzierung und Erweiterung der Geschäftsführung hat das E/D/E die Basis für seine Neuorganisation gelegt und die erfolgskritischen Kernfunktionen einer modernen Verbundgruppe in der Organisation abgebildet: Der Bereich Ware-Markt-Leistung wurde verstärkt, IT und Personal wurden als eigenständige Ressorts etabliert und die digitalen Services in einer Hand gebündelt. Auf diesen Zukunftsfeldern hat sich das E/D/E 2019 deutlich weiterentwickelt.



**Dr. Christoph Grote**

Ware und Vertrieb: Werkzeug, Technischer Handel und Arbeitsschutz

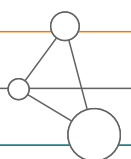
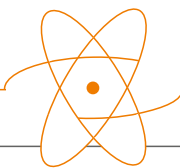
„Die Professionalisierung des Mitgliedermanagements, des Einkaufs sowie des Lieferanten- und Warengruppenmanagements wird in Kombination mit dem tiefgreifenden Branchen-Know-how des E/D/E zu einer noch erfolgreichen Zusammenarbeit im Verbund führen. Wir sind näher am Markt, können schneller agieren und unsere Mitglieder ganzheitlich bedarfsgerecht unterstützen. 2019 haben wir die internen Strukturen geschaffen und offene Fragen geklärt, sodass wir 2020 mit dem neuen Mitgliedermanagement in die Umsetzung gehen können.“



**Peter Jüngst**

Ware und Vertrieb: Bau, Haustechnik, Stahl, Logistik

„Das E/D/E bringt die Finanzkraft und die klare Bereitschaft mit, um im Auftrag des mittelständischen PVH in den entscheidenden Zukunftsfeldern zu investieren. Neben der IT sehe ich hier vor allem die Logistik, in der wir 2019 neue Bestwerte erreicht haben. Die weiterhin wachsende direkte Belieferung der Endkunden im Namen der Händler belegt unsere strategische Position: nämlich den Mittelstand prozessual und kostenseitig zu entlasten. Darüber hinaus haben wir 2019 neue Konstellationen und Kooperationen gefunden sowie mehr Verbindlichkeit in der Zusammenarbeit erreicht. Auch das sind entscheidende Hebel für den gemeinsamen Erfolg.“



# Evolution



**Joachim Hiemeyer**

Digitale Services, Marketing, Systeme

„Die zunehmende Geschwindigkeit der digitalen Transformation stellt viele unserer Mitgliedsunternehmen vor Herausforderungen, die sie allein nur schwer bewältigen können. Die Bereitstellung von digitalen Lösungen, wie beispielsweise der Multishop, Toolineo, E-Procurement, digitale Bestell- und Rechnungsprozesse als auch Produktdaten, zahlen auf den Markterfolg und auf effiziente Arbeitsabläufe bei unseren Fachhandelspartnern ein. In enger Abstimmung mit unseren Mitgliedern bauen wir unser Leistungsportfolio stetig weiter aus. Beispiele hierfür sind ERPcloud360, das E/D/E Clearing Center, aber auch eine große Bandbreite an funktionalen Erweiterungen bereits bestehender Lösungen.“



**Bettina Jakobi**

Personal

„Personalarbeit ist einer der entscheidenden Faktoren für nachhaltigen Unternehmenserfolg. Um die maximale Leistungsfähigkeit der E/D/E Organisation in der neuen Struktur zu erreichen, setzen wir auf abteilungsübergreifendes kooperatives Arbeiten mit modernen Mitteln, einer zeitgemäßen Führungskultur und der Chance zur persönlichen Weiterentwicklung.“

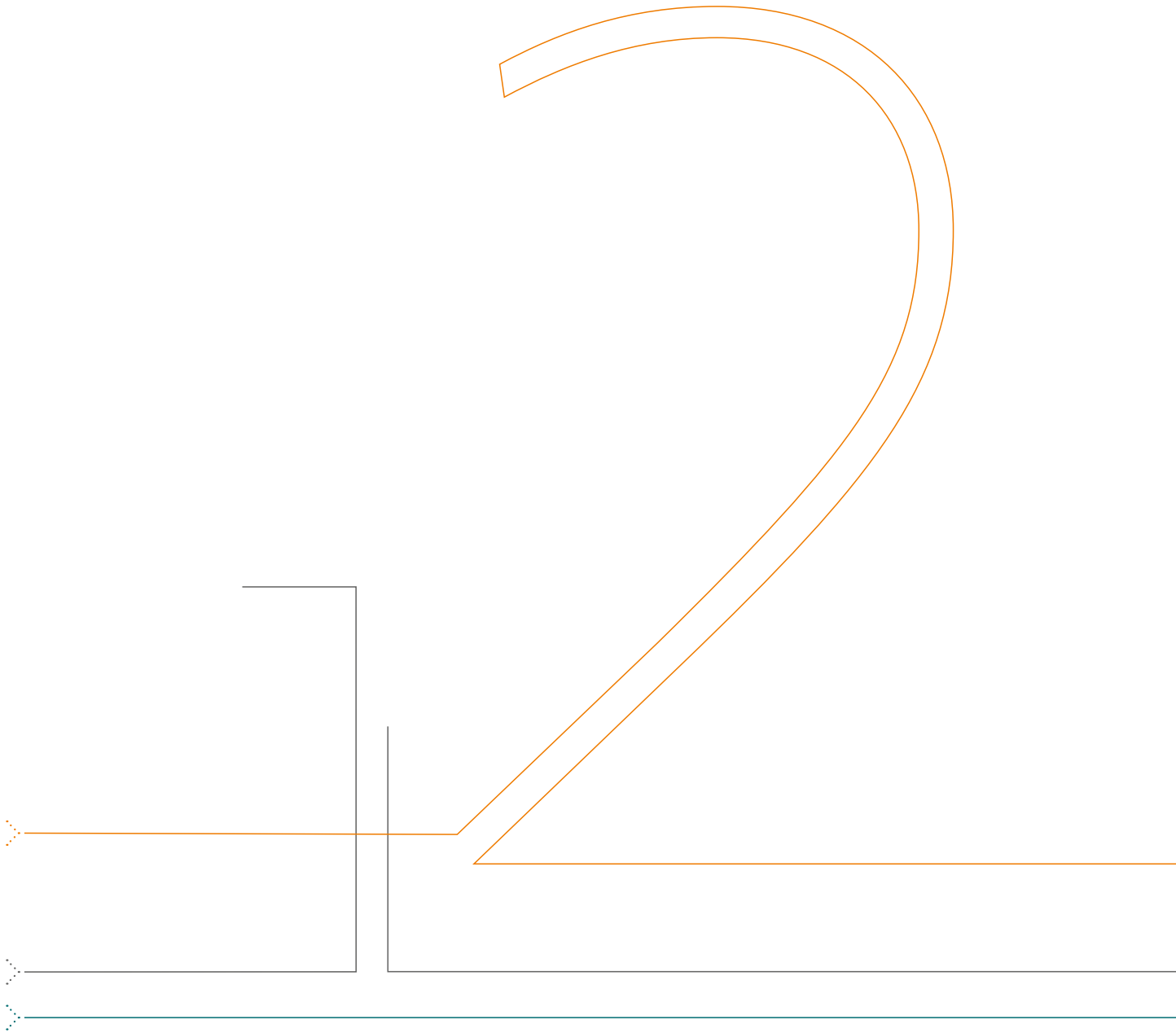


**Thomas Henkel**

IT

„Die Aufwertung der IT als eigenständiges Geschäftsführungsressort im E/D/E ist der richtige Weg, um die technologiegetriebenen Veränderungen der Arbeits- und Wirtschaftswelt erfolgreich zu gestalten. State-of-the-Art-Technologien klug zu nutzen, um über moderne Ansätze der Vernetzung eine neue Unterstützung der Zusammenarbeit zu erreichen. Das entspricht exakt unserem Selbstverständnis als Business Enabler im E/D/E.“





## INHALT

### 2. BERICHTE

- 14 Bericht der Geschäftsführung
- 20 Bericht des Beiratsvorsitzenden
- 22 Geschäftsbereich I
- 26 Geschäftsbereich II
- 30 Geschäftsbereich III
- 34 Geschäftsbereich IV
- 36 Haustechnik
- 40 ESH Euro Stahl-Handel GmbH & Co. KG
- 42 Logistik
- 44 PVH-Vertriebssysteme
- 48 EURO-DIY GmbH & Co. KG
- 50 EDE International AG
- 52 Digitale Services
- 56 Toolineo
- 58 ETRIS Bank GmbH
- 60 Marketing
- 64 Mitgliederentwicklung
- 68 Zentralbereich Services/Mitgliederbetreuung
- 69 IT
- 70 Personal
- 71 Weiterbildung und Nachhaltigkeit

#### Hinweis:

In der Erläuterung der einzelnen Geschäftsbereiche wird über das Handelsvolumen der E/D/E GmbH berichtet. Dies entspricht dem Handelsvolumen der E/D/E Gruppe ohne das Handelsvolumen der selbstständigen ausländischen Tochterunternehmen. Aus rechen-technischen Gründen können in den Tabellen Rundungsdifferenzen in Höhe von  $\pm$  einer Einheit (€, %) auftreten.

## Bericht der Geschäftsführung

# Solide Fortschritte im Kerngeschäft bei stabilem Ergebnis

2019 war geprägt von einem wirtschaftlich volatilen Umfeld. Bis einschließlich Mai bestätigten die steigenden Handelsvolumina den prognostizierten Aufwärtstrend. Zur Jahresmitte drehte die Konjunktur und die Zuwächse der ersten Jahreshälfte wurden in vielen Segmenten sukzessive wieder aufgebraucht. Insgesamt hat sich das Handelsvolumen der E/D/E Gruppe 2019 differenziert über Warenbereiche, Geschäftsarten und Regionen mit einer Seitwärtsbewe-

gung stabil im Vergleich zum Vorjahr gezeigt. Mit über 6,3 Milliarden Euro Handelsvolumen und hohen absoluten Werten über sämtliche Kernsortimente des PVH hat die E/D/E Gruppe 2019 ihre führende Rolle als größter europäischer Verbund der Branche bestätigt.

Ein deutliches Wachstum konnte die E/D/E Gruppe im europäischen Ausland verzeichnen – eine Bestätigung, dass die Strategie der **Internation-**

**alisierung** weiterhin greift und Wachstumsmotor ist. Insgesamt wurden mit den Mitgliedsunternehmen im Ausland rund 1,4 Milliarden Euro Handelsvolumen realisiert.

Neben den europäischen Aktivitäten ist das Lagergeschäft ein Wachstumstreiber. Die Leistungen aus dem eLC werden von den Mitgliedern stärker nachgefragt. Somit wuchs der Lagerumsatz um knapp 20 Millionen Euro auf insgesamt 325 Millionen Euro.



Die E/D/E Geschäftsführung (v. l.): Dr. Christoph Grote, Joachim Hiemeyer, Dr. Andreas Trautwein, Bettina Jakobi, Peter Jüngst, Thomas Henkel

# Evolution

## EVOLUTION

In unserem Strategie- und Organisationsentwicklungsprozess EVOLUTION haben wir das Momentum des Vorjahres nutzen können und die Umsetzungsgeschwindigkeit sowie die wahrnehmbare Wirkung gesteigert.

2019 lag ein Schwerpunkt auf der Implementierung der erarbeiteten Neuorganisation. Die notwendigen Grundlagen, das Programm Housekeeping zur Stärkung der Leistungen im Tagesgeschäft sowie die funktionale Ausdifferenzierung und personelle Erweiterung der E/D/E Geschäftsführung, konnten wir erfolgreich abschließen. Mit der neuen Organisation ermöglichen wir eine effizientere und passgenauere Leistungserbringung im Sinne unserer Partner.

Zum 1. September 2019 haben wir alle digitalen Leistungen, die sich an Mitglieder und Kooperationspartner richten, in der neu geschaffenen Organisationseinheit **„Digitale Services“** gebündelt, um die Systemlandschaft auf einem hohen Niveau zu harmonisieren und das Leistungsspektrum in Richtung unserer Mitglieder besser auf die Marktanforderungen ausrichten zu können. Der Geschäftsbereich Digitale Services umfasst knapp 100 Mitarbeiter und ist in drei Säulen strukturiert: Strategie und Beratung, Technische Plattformen und Content.

Zum 1. Juli 2019 organisierte sich der **Geschäftsbereich IT** mit seinen rund 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern neu mit dem Ziel einer deutlichen Stärkung und Professionalisierung.

Im Bereich des Mitgliedermanagements sowie Lieferanten- und Warengruppenmanagements wird eine stärkere funktionale Ausdifferenzierung angestrebt, damit das E/D/E seinen Wertbeitrag im Partnernetzwerk des PVH weiter steigert. Wir konnten 2019 sämtliche Vorbereitungen zum Start des Mitgliedermanagements abschließen, um 2020 das One-face-to-the-customer-Modell sukzessive umzusetzen und gemeinsam mit unseren Mitgliedern mit Leben zu füllen. Mit dem professionalisierten Mitgliedermanagement stellt das E/D/E künftig eine ganzheitliche Betreuung und Leistungserbringung für die Mitglieder durch das E/D/E sicher.

### Meilensteine 2019

Mit Investitionen in die **Logistik** und dem Ausbau der Lagerartikel stärkte das E/D/E 2019 die eLC Funktionalität deutlich. Im Ergebnis hat die Logistik ein neues Niveau der Leistungsfähigkeit erreicht. Mit rund 80 Prozent Paketversand an die Endkunden der E/D/E Mitglieder wurde 2019 ein neuer Höchstwert erzielt. Im November wurde der Höchstwert von fast

10 000 versendeten Paketen an einem Tag erreicht. Die Gesamtwachstumsrate des Lagers Haustechnik betrug 37 Prozent und führte damit zu fast 30 Millionen Euro Jahresumsatz.

Im **Werkzeugbereich** wurde die Handelsmarke FORTIS einem kompletten Relaunch unterzogen und das Sortiment grundlegend verändert. Die Produktzahl wurde ausgebaut und kann von allen Mitgliedern aus dem E/D/E Lager bezogen werden. Der Schwerpunkt liegt auf schnell-drehenden Kernsortimenten, die in Industrie und Handwerk benötigt werden. Gleiches gilt für die Handelsmarken **FORMAT** und FORUM.

Innerhalb der Strategie des E/D/E hat das Konzept „Kooperation der Kooperationen“ in allen Warenbereichen inzwischen einen hohen Stellenwert erreicht – so auch in der **Haustechnik**. Im Oktober konnte eine Zusammenarbeit mit der **Interessengemeinschaft Haustechnik Einkaufs- und Marketing eG (IGH)** vereinbart werden. Unter dem Dach der IGH erhalten die derzeit 43 Genossenschaftsmitglieder an 82 Standorten in Deutschland und mehreren europäischen Ländern seit Januar 2020 Zugriff auf das Leistungsportfolio des E/D/E in der Haustechnik. In dem weiterhin von starken Konzentrationstendenzen und hohem Margendruck geprägten Wett-

bewerbsumfeld der Haustechnik führt das E/D/E mit dieser neuen Partnerschaft konsequent seinen erfolgreichen strategischen Ansatz fort.

Ein weiterer Schwerpunkt der Aktivitäten lag 2019 auf dem Ausbau der **digitalen Angebote** für die Mitgliedsunternehmen. Neu ist das Clearing Center, mit dem die Liefer- und Bestellprozesse deutlich effizienter gestaltet und beschleunigt werden. Sowohl Händler als auch Lieferanten profitieren vom elektronischen Austausch der Auftragsbestätigungen und Lieferavise.

Mit dem **Multishop** stellt das E/D/E seinen Mitgliedern speziell für die Branche konfigurierte Webshops zur Verfügung. 2019 konnten wir auf der Basis von mehr als 180 Anforderungen ein neues und deutlich verbessertes Release des Multishops zur Verfügung stellen, um die E-Commerce-Strategie unserer Mitglieder zielgerichteter zu unterstützen.

Zudem wurden im vergangenen Jahr zahlreiche Anbindungen an die Handwerkersoftware führender Anbieter realisiert – eine Möglichkeit für Händler, ihre Kundenbindung und die Effizienz in der Kundenbetreuung zu steigern.

Damit entwickelte das E/D/E seinen Multishop als umfassende E-Commerce-Plattform weiter, die durch zahlreiche Möglichkeiten der Vernetzung mit dem Handwerk und der Industrie zu einem zentralen Versorgungssystem wird.

Im Bereich **Industrieservices** setzte das E/D/E mit den Händlern über

200 Projekte um, was die Anzahl der Installationen in den letzten drei Jahren auf rund 500 erhöht. Darüber hinaus wurden die Voraussetzungen geschaffen, 2020 komplementäre Sortimente über die E/D/E Systeme abzuwickeln und so ein eigenes digitales Ökosystem zu schaffen. Das E/D/E konnte dafür im vergangenen Jahr neue Vollversorgungspartner gewinnen und das Angebot um die Bereiche Elektro- und Büromaterial sowie Elektronik und Verpackungen ausweiten.

Beim Online-Marktplatz **Toolineo** konnten wir eine sehr positive Entwicklung mit einem Umsatzplus von über 60 Prozent aufweisen. Das Sortiment wurde auf über 400 000 Artikel verdoppelt. Im vierten Quartal meldete der Marktplatz zahlreiche Höchstwerte bei Umsatz und Nutzerzahlen.

Die **ETRIS BANK** hat zum Jahreswechsel 2019/2020 mit dem neuen Service Factoring ihr Angebot erweitert. Die Mitglieder, die dieses Instrument nutzen, schätzen die sofortige Liquidität, einen hundertprozentigen Ausfallschutz sowie die Entlastung der Kreditlinien bei ihren Hausbanken und die Verbesserung der Eigenkapitalquote.

Das **PVH FUTURE LAB** hat 2019 wesentliche Fortschritte gemacht und seine Erfolgsgeschichte – nun als eigenständige GmbH – fortgeschrieben. In kürzester Zeit wurden in agilen Arbeitsprozessen drei Innovationen auf den Markt gebracht. Nach dem erfolgreichen Start mit Rapid3D rund um den industriellen 3D-Druck in Metallen und Kunststoffen konnte das Start-up mit

selflixx Recommendations die erste App zu KI-gestütztem Produktempfehlungsmarketing und mit workflixx Catch Talents ein Tool zur smarten Digitalisierung des Recruitings auf den Markt bringen.

Die berufliche Ausbildung bleibt für das E/D/E und die **E/D/E Stiftung** eine wichtige Aufgabe zur Stärkung des mittelständischen PVH. Neben den klassischen kaufmännischen Ausbildungsberufen und dualen Studiengängen bietet das E/D/E heute verstärkt die Ausbildung in innovativen Sektoren wie die Ausbildung Kaufmann/-frau im E-Commerce (m/w/d).

2019 wurde das E/D/E als „Ausbilder des Jahres“ ausgezeichnet und zwei Auszubildende schlossen mit der Note „sehr gut“ ab.

### Volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die deutsche Wirtschaft ist 2019 das zehnte Jahr in Folge gewachsen, allerdings mit nachlassender Dynamik. Das **Statistische Bundesamt** berechnete für das vergangene Jahr ein preisbereinigtes Bruttoinlandsprodukt, das um 0,6 Prozent über dem des Vorjahres lag. 2018 betrug das BIP-Wachstum 1,5 Prozent, 2017 belief es sich auf 2,5 Prozent. Im Euroraum schwächte sich das Wirtschaftswachstum ebenfalls ab: von 1,8 Prozent 2018 auf 1,2 Prozent im Berichtsjahr. Gestützt wurde das Inlandswachstum im Jahr 2019 laut Statistischem Bundesamt vor allem vom Konsum und den Bruttoanlageinvestitionen. So wurden in Bautenpreisbereinigt 3,8 Prozent mehr investiert als ein Jahr zuvor. Beson-



ders stark war der Anstieg im Tiefbau und im Wohnungsbau. Im Gegensatz dazu gab es in weiten Teilen der Industrie starke Rückgänge: Die Wirtschaftsleistung im produzierenden Gewerbe ohne Bau ging um 3,6 Prozent zurück. Insbesondere die schwache Produktion in der Automobilindustrie trug zu diesem Rückgang bei.

Das konjunkturelle Hoch im deutschen Handwerk dauerte 2019 an. In der ZDH-Herbstumfrage wurde die aktuelle Geschäftslage weiterhin als hervorragend bewertet, allerdings mit Abkühlungstendenzen in einigen Gewerken. Besonders gut lief es laut ZDH weiterhin am Bau und beim Ausbau: 97 Prozent der Betriebsinhaber dieser Gewerke sprachen von einer guten bis befriedigenden Geschäftslage, wobei das Urteil „gut“ überwog (Bau 73 Prozent, Ausbau 72 Prozent „gut“). Die

Auslastung der betrieblichen Kapazitäten lag weiterhin hoch bei 90 Prozent am Bau und 89 Prozent in den Ausbaugewerken.

Für den deutschen Maschinenbau hingegen war laut VDMA 2019 ein „konjunkturell trübes Jahr“ mit einem Auftragsrückgang von 9 Prozent und einem Produktionsrückgang von 2 Prozent. Der Haustechnik-Großhandel entwickelte sich laut DG Haustechnik mit plus 4 Prozent.

Im E/D/E Mitgliederkreis wurde ausweislich des E/D/E Konjunktur-Reports per viertem Quartal 2019 eine leichte Steigerung von 0,6 Prozent verzeichnet. Zum Vorjahreszeitpunkt wurde noch ein Wert von plus 4,1 Prozent ermittelt. Für die ersten Monate 2020 erwarteten die befragten Händler eine leicht negative Entwicklung,

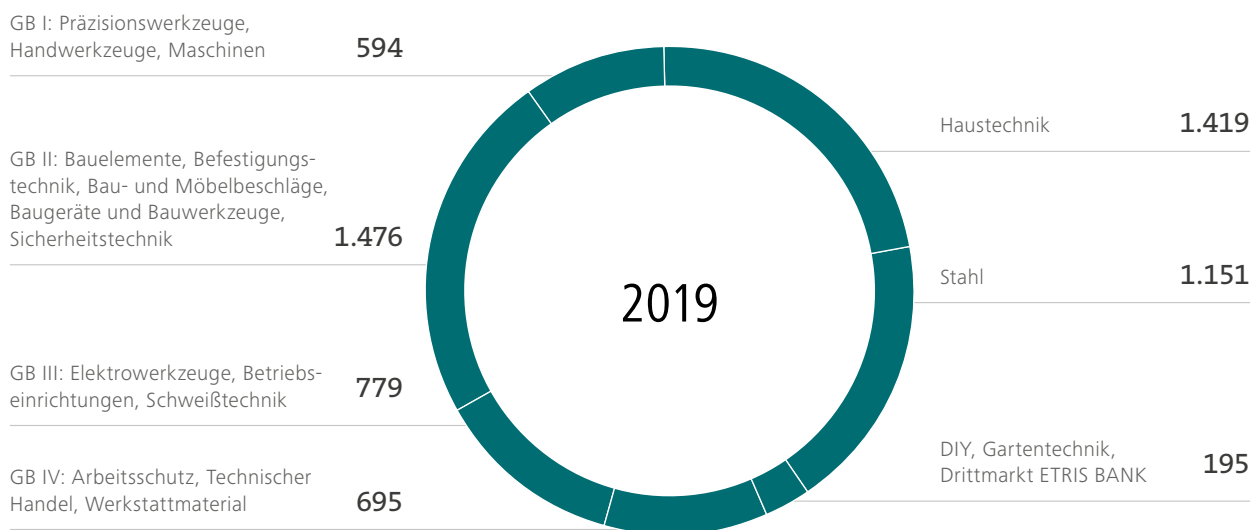
allerdings fielen die Erwartungen im Vergleich zum vorherigen Quartal wieder positiver aus.

### Entwicklung der E/D/E Geschäftsbereiche

Die E/D/E Gruppe hat 2019 stark von der Diversifizierung über sämtliche Kernsortimente des PVH profitiert. Die Auswirkungen der konjunkturellen Entwicklung auf die unterschiedlichen Segmente wurden so im Gesamtergebnis nivelliert.

Der Geschäftsbereich I (Werkzeuge und Maschinen) zeigte sich mit einem Handelsvolumen von 594 Millionen Euro stabil. Bei den Industriekunden verzeichneten unsere Mitglieder im zweiten Halbjahr 2019 deutlich weniger Aufträge. Im Bau und im Handwerk hingegen standen die Zeichen weiterhin auf Wachstum.

### Handelsvolumen E/D/E Gruppe (6.309 Millionen Euro) nach Warenbereichen 2019 (in Millionen Euro)



**Hinweis:** Baugeräte und Bauwerkzeuge wechselten von GB III zu GB II

Die insgesamt positive Baukonjunktur führte zu einer hohen Auslastung der Handwerksbetriebe. Der guten Entwicklung folgend verzeichnete der baunahe **Geschäftsbereich II** im E/D/E ein moderates Wachstum von 2 Prozent.

Das Handelsvolumen bei Baubeschlüssen und Sicherheitstechnik stieg 2019 um 12 Millionen Euro (plus 1,5 Prozent) auf 840 Millionen Euro. Das Handelsvolumen in der Warengruppe Bauelemente stieg 2019 ebenfalls um 12 Millionen auf 262 Millionen Euro (plus 4,9 Prozent) an. Die Warengruppe Baugeräte wurde 2019 vom Geschäftsbereich III in den Geschäftsbereich II verlagert. Sie verzeichnete ein Handelsvolumen-Wachstum von 167 auf 174 Millionen Euro (plus 3,8 Prozent).

Das mit dem E/D/E abgerechnete Volumen im **Geschäftsbereich III** bewegte sich mit 779 Millionen Euro knapp unter Vorjahresniveau (minus 1 Prozent), wobei der Lagerumsatz um 3,2 Prozent stieg. Die E/D/E Mitgliedsunternehmen konnten sich dank ihrer breiten Aufstellung in Industrie und Handwerk stabil behaupten.

Der **Geschäftsbereich IV** konnte nach dem dynamischen Wachstum der Vorjahre das hohe Niveau bestätigen. Die E/D/E angeschlossenen Händler rechneten in den Sortimenten Arbeitsschutz und Technischer Handel 2019 Waren im Wert von 695 Millionen Euro ab (minus 0,3 Prozent). Wachstumsimpulse kamen insbesondere von internationalen E/D/E Mitgliedern.

Mit einem Gesamtvolumen von 1419 Millionen Euro bewegte sich der **Geschäftsbereich Haustechnik** mit den drei Händlergruppierungen WUPPER-RING, VGH International und mah annähernd auf Vorjahresniveau. Das E/D/E Haustechnik-Lager hat sich mit einem Umsatz von knapp 30 Millionen Euro nur drei Jahre nach seinem Start zum größten Haustechniklager auf Verbandsseite entwickelt.

Das **Stahlgeschäft im E/D/E** entwickelte sich 2019 trotz ungünstiger Rahmenbedingungen auf stabilem Niveau. Die Händler konnten den mit E/D/E abgerechneten Stahlabsatz steigern. Aufgrund des Preisverfalls an den Märkten ging das Handelsvolumen leicht zurück. 2019 wurden 1151 Millionen Euro bewegt.

#### Unternehmensergebnisse

Der Konzernjahresüberschuss konnte leicht gesteigert werden. Mit 14,7 Millionen Euro bewegt er sich über den Ergebnissen der beiden vorherigen Jahre. Der Jahresüberschuss wird auch 2019 zum größten Teil thesauriert und lässt das Eigenkapital auf die Marke von 405,3 Millionen Euro

ansteigen. Die E/D/E Gruppe kann somit die Zukunftsinvestitionen, die zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Händler im PVH unter anderem auf den Feldern IT und Logistik notwendig sind, aus eigener Kraft finanzieren.

#### Rückvergütungen

Die Rückvergütungen bewegen sich entsprechend Handelsvolumen und Konzernüberschuss ebenfalls parallel zum Vorjahr. Die E/D/E Gruppe schüttet 168 Millionen Euro an ihre Mitglieder aus. Die Bonuszahlungen wirken mit dem wiederholten Höchstwert positiv auf die Jahresergebnisse der Mitgliedsunternehmen.

#### Ausblick und Dank

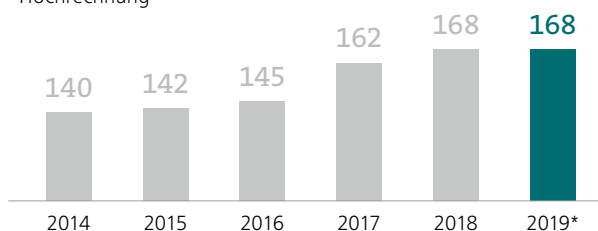
Das konjunkturelle und gesamtwirtschaftliche Umfeld bleibt anspruchsvoll. Die bestehenden internationalen Handelskonflikte werden uns auch 2020 beschäftigen. Die direkten oder indirekten Auswirkungen des Coronavirus auf die PVH-relevanten Branchen bleiben abzuwarten.

Unter Berücksichtigung der prognostizierten Marktentwicklungen vor dem

## Rückvergütungen

Gesamt in Millionen Euro

\* Hochrechnung



Ausbruch des Coronavirus sowie der geplanten Aktivitäten hat die E/D/E Gruppe 2020 ein solides Wachstum um 203 Millionen Euro auf ein Gesamthandelsvolumen von über 6,5 Milliarden Euro geplant.

Auf dieser Basis investiert die E/D/E Gruppe 2020 weiter in viele Bereiche zur Stärkung der Leistungsfähigkeit ihrer Mitglieder. In der Logistik werden wir unsere Verpackungskapazitäten ausbauen bei gleichzeitiger Verringerung von Verpackungs- und Füllmaterial. Mit den Investitionen gehen wirtschaftliche und ökologische Nachhaltigkeitsaspekte Hand in Hand. Mittelfristig verfolgen wir das Umsatzziel von jährlich 500 Millionen Euro im Lagergeschäft.

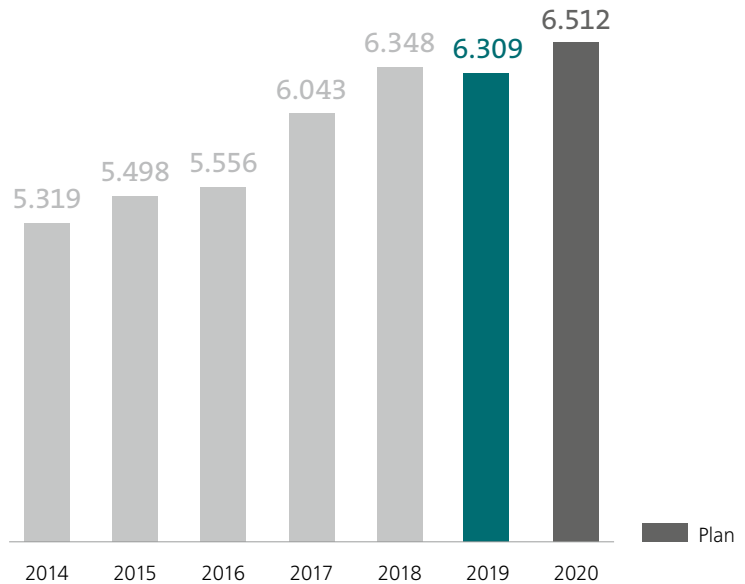
Ein Schwerpunkt des E/D/E für 2020 ist es, mit der fortschreitenden Implementierung der Neuorganisation zunehmend Wirkung bei den Mitgliedern zu entfalten. Das heißt für uns, die Basisleistungen und Kernfunktionen effizient, fehlerfrei und marktgerecht zur Verfügung zu stellen und so die Wettbewerbsfähigkeit der Mitglieder zu sichern.

Wir danken allen, die zum Erfolg 2019 beigetragen haben. Unser Dank gilt unseren Mitgliedern, unseren Lieferanten und Kooperationspartnern ebenso wie unseren über 1100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die durch ihr tägliches Engagement die Leitgedanken des E/D/E mit Leben füllen.

Als langfristig planendes Familienunternehmen ist uns die Zukunftssicherung des mittelständischen Produktionsverbindungshandels und seiner Akteure oberste Priorität. Diese Arbeit wollen wir auch 2020 mit Ihrer Unterstützung und Ihrem Vertrauen erfolgreich fortsetzen.

## Handelsvolumen

Gesamt in Millionen Euro



### Ihre Geschäftsführung

Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH

Im Februar 2020

Dr. Andreas Trautwein  
Vorsitzender

Dr. Christoph Grote

Peter Jüngst

Joachim Hiemeyer

Bettina Jakobi

Thomas Henkel

## Bericht des Beiratsvorsitzenden

# Ein stabiles Ergebnis in volatilem Geschäftsumfeld



Hans-Jürgen Adorf, Vorsitzender des Beirats

*Liebe Leserinnen und Leser,*

die E/D/E Gruppe hat 2019 mit einem Handelsvolumen von 6,31 Milliarden Euro in einem zunehmend herausfordernden Marktumfeld ihre bedeutende Position in Deutschland und Europa behauptet. Die Unternehmensergebnisse befinden sich weiterhin auf stabilem und verlässlichem Niveau. Soweit so gut. Das angestrebte Wachstum beim Handelsvolumen, beim Konzern-Jahresüberschuss und beim Cash-Flow konnte hin-

gegen nicht erreicht werden. Die im E/D/E erstellten Konjunktur-Reporte zur Situation im PVH haben nach gutem Start im ersten Quartal Monat für Monat ein Abschmelzen des Wachstums in der Branche dokumentiert. Letztlich endete das Jahr mit einer Seitwärtsentwicklung auf Vorjahresniveau. Trotz Stagnation konnte das Eigenkapital mit 405 Millionen Euro planmäßig erstmalig die Marke von 400 Millionen Euro überspringen

und auf einen neuen Bestwert gesteigert werden. Dies verdient Respekt und Anerkennung.

Der Schwerpunkt der mit dem Beirat abgestimmten Aktivitäten 2019 lag in der Umsetzung des EVOLUTION Konzeptes. Wichtige Meilensteine konnten erreicht werden.

Die E/D/E Geschäftsführung konnte im Sinne der angestrebten funktio-

nalen Ausdifferenzierung kompetent erweitert werden. Das GF-Team um Dr. Andreas Trautwein ist bestens aufgestellt, um die zentralen Aufgaben einer modernen Verbundgruppe im Sinne der Partnerunternehmen professionell zu bewältigen. Weitere Detailinformationen zu den einzelnen Geschäftsbereichen und den EVOLUTION Projekten sind diesem Geschäftsbericht zu entnehmen.

Geschäftsführung, Führungskräften und allen Mitarbeiterteams gebührt Dank für die erbrachten Leistungen und die Sicherstellung stabiler Unternehmensergebnisse.

Der Beirat hat termingerecht getagt. Es wurde von der Geschäftsführung über die laufende Entwicklung, den Fortgang der Projekte sowie die Markt- und Wettbewerbsentwicklung regelmäßig umfangreich und qualifiziert unterrichtet. Die jeweiligen Quartalsergebnisse wurden termingerecht präsentiert und erläutert.

Besonderes Augenmerk richtete der Beirat auf die Budgeteinhaltung bei

den kostenintensiven Projekten der Digitalisierung, des Datenmanagements und der mit der Neuorganisation verbundenen Entwicklung der Personalkosten.

In der Beiratssitzung von Dezember 2019 wurde intensiv die Budgetplanung 2020 erörtert und geprüft. Der Beirat stimmt in vollem Umfang den Annahmen, den Schwerpunkten der Projektarbeiten, der strategischen Ausrichtung der ETRIS BANK sowie den vorgelegten Planergebnissen zu. Die Budgetplanung 2020 wurde einstimmig verabschiedet und genehmigt.

Für 2020 ist im Rahmen der verabschiedeten Unternehmensplanung wieder Wachstum geplant. Neben den Warenbereichen wird die ETRIS BANK einen nennenswerten Teil dieser Steigerungszahlen erbringen. Die Monate des ersten Quartals 2020 bestätigen den positiven Planungstrend.

Seit kurzer Zeit ist zum Zeitpunkt der Berichterstattung des Beiratsvorsit-

zenden nichts mehr wie es bisher war. Die Ausbreitung des Coronavirus mit seinen unabsehbaren Folgen lassen alle Planungen zur Makulatur werden.

In enger Abstimmung zwischen Geschäftsführung und Beirat wurde unverzüglich nach den ersten Erkenntnissen in der Geschäftsführung in den Krisenmodus gewechselt und es wurden Sofortmaßnahmen zur Vermeidung gesundheitlicher Risiken für Mitarbeiter und Geschäftspartner festgelegt und umgesetzt. Derzeit konzentrieren sich Geschäftsführung und Führungskräfte in vollem Umfang auf die Sicherstellung der Kernleistungen für Mitglieder und Vertragslieferanten in der nächsten Zukunft. Man kann zurzeit nur erahnen, welche Herausforderungen auf die Beteiligten noch zukommen.

Den Beiräten gebührt sowohl für die Begleitung in 2019 als auch insbesondere im Rahmen der derzeitigen Situation für die engen Kontakte ein besonderer Dank.

Bleiben Sie alle gesund.

Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH  
Im März 2020



**Hans-Jürgen Adorf**  
Vorsitzender des Beirats

**Geschäftsbereich I:  
Handwerkzeuge, Werkzeuge/Maschinen für die Holzbearbeitung,  
Präzisionswerkzeuge, stationäre Maschinen Metall**

# Immer mehr im Angebot

**Top-Themen**

- Handelsmarke FORTIS neu aufgestellt und für alle E/D/E Mitglieder verfügbar
- Präzisionssortimente bei Hersteller- und Handelsmarken deutlich ausgebaut
- Deutliche Erweiterung der Versorgungssysteme für Industrie und Handwerk

Die Warengruppen des Geschäftsbereichs I kommen in allen Bereichen der Industrie und im Handwerk zum Einsatz. Diese Branchen haben sich im Jahr 2019 unterschiedlich entwickelt. Die Industrie verzeichnete im zweiten Halbjahr 2019 in einem schwierigen politischen Umfeld und angesichts gravierender Marktveränderungen in der Automobilbranche deutlich weniger Aufträge. Im Bau und im Handwerk hingegen standen die Zeichen weiterhin auf Wachstum.

Durch ihre breite Aufstellung konnten sich die E/D/E Mitglieder in diesem Umfeld insgesamt stabil behaupten. Dabei setzten sie zunehmend auf prozessuale Verbesserungen bei der Endkundenbelieferung. Dies spiegelt sich im Geschäftsbereich I in einem stagnierenden Volumen der Zentralregulierung und steigenden Lagerumsätzen wider.

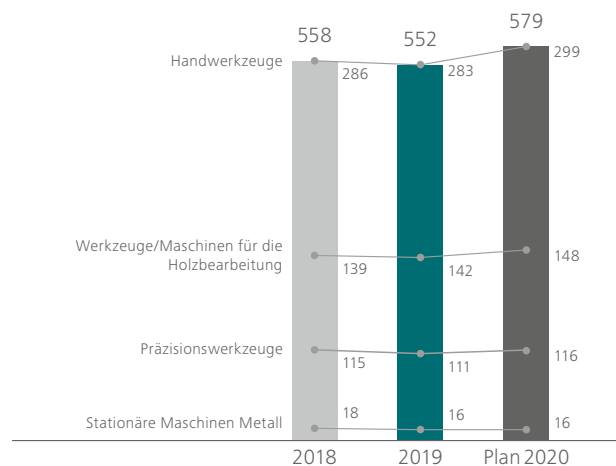
Denn gerade in schwierigen Konjunkturphasen setzen E/D/E Mitglieder

auf eine effiziente Artikelversorgung. Hier zeigte das E/D/E Zentrallager in Wuppertal seinen Mehrwert mit einer Warenverfügbarkeit von über 98 Prozent, bei 65 000 vorrätigen Werkzeuglagerartikeln und circa 150 000 Werkzeugbeschaffungsartikeln.

Der Geschäftsbereich I hat sich 2019 intensiv mit den Marktveränderungen und Wünschen der E/D/E Mitglieder beschäftigt. Dies gilt etwa für die Handelsmarken: Um sie stärker auf Markt-

215 000  
Werkzeugartikel

hält das E/D/E im eLC und über den Beschaffungsservice im schnellen Zugriff für seine Mitglieder



**Entwicklung Handelsvolumen**  
in Millionen Euro

Unsere Mitglieder konnten sich 2019 durch ihre breite Aufstellung in Industrie und Handwerk stabil am Markt behaupten. Mit Lager-sortimenten, Einkaufsvorteilen und der Bildung von Versorgungssystemen unterstützen wir sie auch weiterhin dabei, ihre Leistungen so gut und so effizient wie möglich anzubieten.

Michael Behling, Leiter E/D/E Geschäftsbereich I



bedürfnisse auszurichten, hat der Geschäftsbereich die Marke FORTIS klarer im mittleren Preissegment positioniert, ihre Farbgestaltung in Grün-Schwarz einzigartig gemacht, das Sortiment um circa 3000 neue Artikel ausgeweitet und insgesamt 7500 Artikel, bezogen auf alle Marken, aktualisiert.

Ebenfalls verbreitert wurden die Komplementärsortimente in unseren E-Procurement-Systemen. Mit Produkten beispielsweise aus den Bereichen Elektronik und Elektrotechnik werden die klassischen PVH-Sortimente ergänzt und zusätzliche Marktpotenziale bei Versorgungssystemen für Industrie und Handwerk erschlossen. Dieses Vorgehen steht

im Einklang mit der Zielsetzung von EVOLUTION und versetzt die E/D/E Mitglieder in die Lage, ihren Endkunden Komplettlösungen aus einer Hand anzubieten.

Die Handelsmarken erreichten 2019 ein leichtes Wachstum. Das ist vor dem Hintergrund des schwierigen Marktumfelds und der zahlreichen Sortimentsanpassungen ein gutes Ergebnis. Die Vertriebsgruppe **PREMIUM FORMAT GROUP** hat im Mai 2019 einen neuen Katalog mit circa 9000 Artikelveränderungen aufgelegt. Mit diesem Sortimentsausbau bei Hand- und Präzisionswerkzeugen kann sich die Vertriebsgruppe noch stärker im Markt differenzieren. An einer professionellen Schulungsoffensive des

E/D/E zum neuen Katalog beteiligten sich über 400 Vertriebsmitarbeiter aus den Anschlusshäusern der PREMIUM FORMAT GROUP.

Durch die Integration der WMV-Gruppe ist die Teilnehmerzahl der Vertriebsgruppe UNION auf 92 Partner gestiegen. 2019 verzahnte die Gruppe schrittweise die Bereiche Werkzeuge, Betriebseinrichtungen und Arbeitsschutz im Sinne eines starken Vermarktungsprogramms.

Für 2020 erwartet der Geschäftsbereich I ein leichtes Wachstum bei Handwerkzeugen, Präzisionswerkzeugen und Werkzeugen/Maschinen für die Holzbearbeitung.



## Handwerkzeuge

Das Geschäft im Fachbereich Handwerkzeuge war 2019 geprägt von einer stabilen Auftragslage in der Baubranche und im Handwerk sowie vom Einbruch der Aufträge aus den Bereichen Automobil und Maschinenbau. Insgesamt gingen die Volumina in der Zentralregulierung um 3,5 Prozent leicht zurück, während die Lagerumsätze um 3,4 Prozent anstiegen.

Im Oktober 2019 erschien der neue Werkzeugkatalog. Er umfasst circa 22 000 Artikel, die alle aus dem eLC in Wuppertal lieferbar sind – darunter auch Produkte der neu aufgestellten Handelsmarke FORTIS mit ihrem deutlich erweiterten Werkzeugsortiment.

In 2020 wird sich der Fachbereich Handwerkzeuge auf den weiteren Ausbau der Marke FORTIS fokussieren. Mit sinnvollen Sortimentsergänzungen werden E/D/E Mitglieder in die Lage versetzt, auch im mittleren Preissegment weitere Marktanteile zu gewinnen. Ein weiterer Schwerpunkt wird auf dem Ausbau der Handelsmarken FORMAT und FORUM liegen mit dem Ziel, die Rohertträge der E/D/E Mitglieder zu stärken.

## Werkzeuge/Maschinen für die Holzbearbeitung

Eine gute Auftragslage im Handwerk und eine weiterhin hohe Investitionsbereitschaft der Betriebe: beide Entwicklungen zeigen sich in den Zahlen des Fachbereichs Werkzeuge/Maschinen für die Holzbearbeitung. Der gute Vorjahreswert in der Zentralregulierung stieg um 1,4 Prozent, getragen insbesondere von der guten Entwicklung der Kooperationspartner [GEWEMA](#) und [eumacop](#). Das Lagergeschäft legte sogar noch stärker zu, nämlich um 5,7 Prozent. Hier zeigen sich die Effekte der Sortimentserweiterung sowie die guten Entwicklungen bei den konzeptgebundenen Gruppen und bei der Handelsmarke FORTIS.

Die Konjunkturaussichten 2020 für das Handwerk sind durch die weltweite Corona-Krise nicht greifbar und die aktuellen Entwicklungen lassen kaum Prognosen zu. Der Fachbereich plant konkrete Maßnahmen zur Weiterentwicklung bedarfsorientierter Sortimente für Vertriebskataloge und Kompetenzgruppen. Daneben sind vertriebsunterstützende Maßnahmen vorgesehen, wie etwa der Aktionsprospekt für die Holzbearbeitung im Frühjahr und Herbst 2020.

## Präzisionswerkzeuge

Die Marktveränderungen in der Automobilbranche haben sich 2019 deutlich im Geschäft mit Präzisionswerkzeugen niedergeschlagen. Auch der Auftragsrückgang im Maschinenbau drosselte das Handelsvolumen in diesem Warenbereich.

Diese Entwicklungen lassen sich auch an den Zahlen des Fachbereichs Präzisionswerkzeuge ablesen. Das Volumen in der Zentralregulierung ging um 5,2 Prozent zurück. Die Lagerumsätze verharrten auf Vorjahresniveau. Die vergleichsweise bessere Entwicklung des Lagergeschäfts gegenüber der Zentralregulierung hängt mit der optimierten Wertschöpfungskette (C-Teile-Management, E-Procurement und Logistik) zusammen: zum Beispiel ist die schnelle Verfügbarkeit durch das eLC zunehmend ein Erfolgsfaktor für die E/D/E Mitglieder.



### Stationäre Maschinen Metall

Im Geschäft mit stationären Maschinen Metall erreichte das Handelsvolumen nicht das hohe Niveau des Vorjahres und sank um 8,2 Prozent auf 16 Millionen Euro. Dies lag vorrangig am Ausfall von zwei Lieferanten sowie an Auftragsrückgängen für Bohr- und Sägemaschinen. Hochwertige Standardmaschinen finden trotzdem weiterhin ihren Platz im Handwerk und in der Industrie.

### Materialwirtschaft und Industrieservices

Der intelligente Ausbau von Versorgungssystemen für Industrie und Handwerk zählt zu den zentralen Zielen von EVOLUTION. Gemeinsam mit Partnern setzt der Fachbereich Materialwirtschaft und Industrieservices Projekte bei Industriekunden um, die gerade in schwierigen Konjunkturphasen auf systembasierte Optimierungsmaßnahmen setzen. Zu diesen Projekten zählen etwa die Einrichtung und laufende Bestückung von Ausgabeautomaten beim Kunden sowie die Versorgung mit C-Teilen. Dieses Projekt-Systemgeschäft hat sich mit 63 weiteren Kundenanbindungen auch 2019 positiv entwickelt.

Der Fachbereich konnte neue Vollversorgungspartner gewinnen und die technische Infrastruktur für die Versorgung von Industriekunden zum Beispiel durch neue technische Entnahmeboxen optimieren. Zwei neue Systemlieferanten erweitern das Portfolio um Angebote für größere Handwerksbetriebe. Trotz der negativen Branchenentwicklung in den Bereichen Automobil und Maschinenbau im zweiten Halbjahr 2019 konnte der Lager- und Streckenumsatz für Industrieservice-Systeme leicht gesteigert werden. Das E/D/E sieht weiterhin großes Marktpotenzial in der C-Teile-Versorgung der Industrie über eProcurement-Systeme.



Das E/D/E Werkzeug-Forum: auch 2019 ein wichtiger Treffpunkt der Branche.

**Geschäftsbereich II:**

**Befestigungstechnik, Bau- und Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik, Bauelemente, Baugeräte und Bauwerkzeuge**

# Service-Angebote und digitale Prozesse zum Handwerk entscheiden über Erfolg

**Top-Themen**

- Internet-Tool [BAUWIKI](#) mit über 1 Million Nutzern
- Übernahme von Services für Kunden bietet Mitgliedern großes Potenzial
- Ausbau von [MIETEplus](#) zur Dachmarke geplant

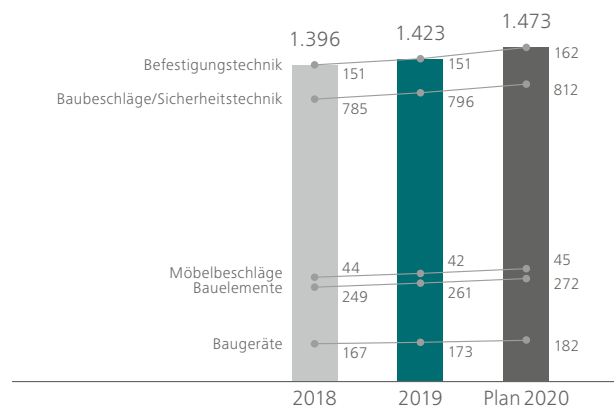
Die Warengruppen im Geschäftsbereich II werden überwiegend von den E/D/E Mitgliedern an Handwerksbetriebe verkauft. Die Geschäftsentwicklung des Bereichs ist insofern abhängig von der Baukonjunktur, wobei der Schwerpunkt auf Deutschland liegt. 2019 war ein gutes Jahr für das Bauhauptgewerbe, auch wenn sich das Geschäft im zweiten Halbjahr – und insbesondere im vierten Quartal – abschwächte. Die insgesamt positive Baukonjunktur führte zu einer hohen Auslastung der Handwerksbetriebe.

Mit zusätzlichen personellen Ressourcen hätte das Wachstum im Handwerk sogar noch höher ausfallen können. Der guten Entwicklung folgend verzeichnete der Geschäftsbereich II ein moderates Wachstum von 1,9 Prozent, wobei der Lagerumsatz um 8,5 Prozent wuchs.

Hier zeigt sich die gestiegene Bedeutung des eLC für Mitglieder, die im Wettbewerb mit Direktanbietern stehen. Zudem führt der Strukturwandel im Handwerk – weg von der

Werkstattleistung, hin zu Montage-services – dazu, dass Bestellungen zunehmend ungeplant, kurzfristig und kleinteilig werden. Gerade solche Warenkörbe können effizient vom eLC bearbeitet und verschickt werden. Das E/D/E unterstützt Händler mit individuellen Sortiments- und Logistikkonzepten, die 2020 weiter verbessert werden sollen. Zudem hat die Verbundgruppe in diesem Kontext die Zusammenarbeit mit marktführenden Lieferanten intensiviert.

**+ 8,5%**  
Wachstum des  
Lagerumsatzes



Entwicklung Handelsvolumen  
in Millionen Euro

**Das gute konjunkturelle Umfeld im Bau und im Handwerk ermöglicht es unseren Mitgliedern, jetzt die richtigen Weichen für ihr zukünftiges Geschäft zu stellen. Das E/D/E bietet ihnen neue Geschäftsmodelle, digitale Services und schlanke Prozesse, mit denen sie sich deutlich von ihren Wettbewerbern abheben können.**

Frank Brandenburg, Leiter E/D/E Geschäftsbereich II



Der Wunsch vieler Mitglieder nach einer Gesamtlösung für den Bestellprozess wurde aufgegriffen – mit Angeboten wie dem [Clearing Center](#) und ERP aus der Cloud stehen ab 2020 integrierte digitale Lösungen bereit. Im Fachkreis PRO.ELEMENT entwickelte das E/D/E gemeinsam mit Bauelemente-Fachhändlern individuelle Konzepte und Leistungsbausteine. Ein Ergebnis dieser Diskussionen ist das Internet-Tool [BAUWIKI](#), das sich an Endkunden richtet. Es umfasst unter anderem Wissenswertes und Showrooms rund um Türen, Treppen, Fenster und Tore, verschiedene Konfiguratoren und Kontaktmöglichkeiten zu angeschlossenen Händlern vor Ort. 2019 haben über 1 Million Besucher die Website genutzt. Zudem wurde das Vertriebskonzept [ELEMENTARES](#) für Beratungsleistungen rund um Türen und Tore etabliert. Das Konzept umfasst auch das Angebot ELEMENTARES Service: PRO.ELEMENT Mitglieder kön-

nen dort Servicepartner für bundesweite Montageaufträge und Dienstleistungen rund um Türen und Tore finden, etwa zur umfassenden Betreuung ihrer überregional agierenden Kunden.

Das E/D/E sieht für seine Mitglieder auch zukünftig Potenzial in der Betreuung und Durchführung von Montage- und Serviceleistungen für Kunden. Hier besteht auf Kundenseite eine Nachfrage, die von Handwerksbetrieben wegen der begrenzten Personalkapazitäten nicht gedeckt werden kann.

Auch mit dem Einsatz von BIM (Building Information Modeling) können sich Händler vom Wettbewerb abgrenzen. BIM ermöglicht allen Beteiligten einer Bauplanung, digital auf die Projektdaten zuzugreifen. Händler können sich hierdurch zu Fachplanern für Architekten weiterentwickeln – auch hier unterstützt sie das E/D/E

auf dem Weg hin zu diesem neuen Geschäftsmodell.

Auch im insgesamt freundlichen Umfeld der Baugerätebranche wachsen insbesondere Händler mit einem guten Dienstleistungsangebot. Ebenfalls anhaltend ist der Trend zu Vermietmodellen. Das E/D/E hat mit der Website [MIETEplus](#) bereits ein etabliertes Angebot im Markt. Zukünftig sollen noch mehr Mitglieder von dieser Möglichkeit profitieren. Daher arbeitet das E/D/E aktuell daran, MIETEplus zur Dachmarke auszubauen und weitere Warengruppen und Komplementärsortimente einzubinden.



### Bau- und Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik

Das Handelsvolumen bei Baubeschlägen und Sicherheitstechnik stieg 2019 moderat um 1,4 Prozent auf 796 Millionen Euro an.

Anders stellte sich die Entwicklung bei Möbelbeschlägen dar: Während das Handelsvolumen um 4,4 Prozent auf 40 Millionen Euro zurückging, stieg der Lagerumsatz sprunghaft um 32,3 Prozent.

### Bauelemente

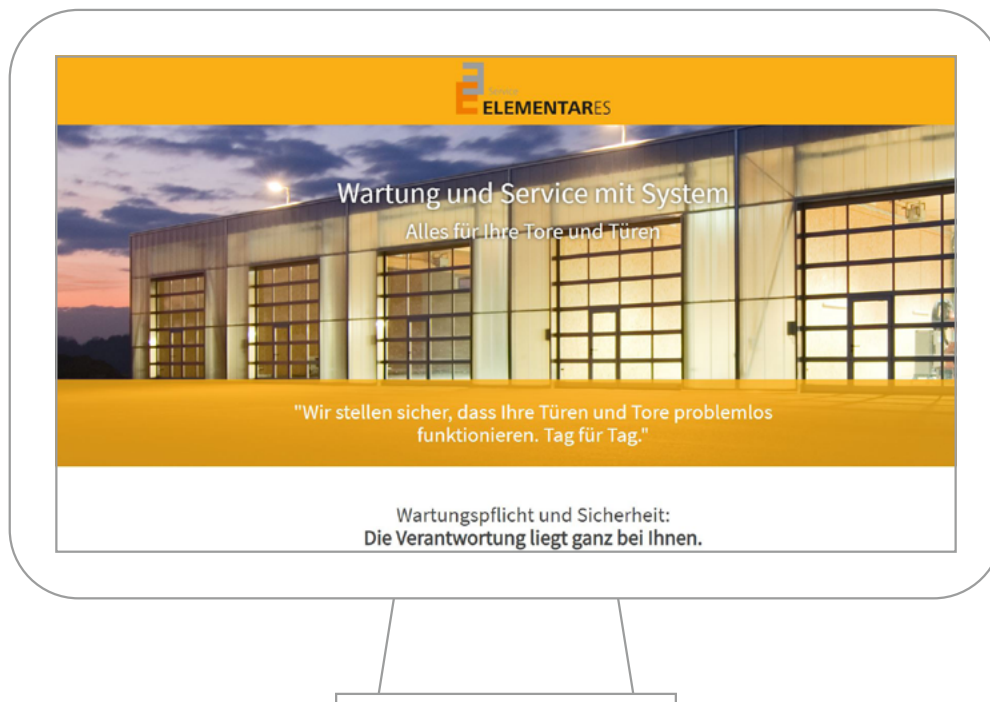
Das Handelsvolumen in der Warengruppe Bauelemente stieg 2019 deutlich um 4,8 Prozent auf 261 Millionen Euro an. Im zweiten Halbjahr wurde das Wachstum durch Liefer-schwierigkeiten bei relevanten Türherstellern gebremst. Aufgrund der wenig standardisierten Artikel findet bei Bauelementen kein Lagerumsatz im E/D/E statt.

Das deutliche Wachstum verweist auf einen generellen Branchentrend: Gerade im Türbereich werden Komplettangebote einschließlich Beschlagelementen häufiger nachgefragt. Insofern verschiebt sich das Handelsvolumen von der Warengruppe Baubeschläge hin zu den Bauelementen.

### Baugeräte

Die Warengruppe Baugeräte wurde 2019 vom Geschäftsbereich III in den Geschäftsbereich II verlagert. Sie verzeichnete im Handelsvolumen ein Wachstum von 3,7 Prozent auf 173 Millionen Euro, der Lagerumsatz nahm sogar um 19,5 Prozent zu. Diese Entwicklung geht einher mit einem generell positiven Trend im Baubereich, von dem allerdings auch neue Marktteilnehmer profitieren wollen.

Das E/D/E hat den Fachkreis Baugeräte neu organisiert und klare Strukturen für die Vertriebsgruppen [Baugeräte-Profis](#) und Bau-Bedarf geschaffen. Die Kommunikation wurde intensiviert und trägt den individuellen Anforderungen der Händler-typen jetzt noch besser Rechnung.



Der gemeinsame Webauftritt von [ELEMENTARES](#) Service.


## Befestigungstechnik

Die Warengruppe Befestigungstechnik verzeichnete ein weitgehend stabiles Handelsvolumen von 151 Millionen Euro auf Vorjahresniveau, wobei der Lagerumsatz mit einem Plus von 5,8 Prozent zulegen konnte. Hier zeigen sich die Vorteile des ausgebauten Vollsortiments mit knapp 100 000 Artikeln, das seit 2019 auch in Österreich, den Beneluxstaaten und Italien verfügbar ist. Lieferungen im Namen der Mitglieder stehen den Kunden in diesen Ländern innerhalb von 24 Stunden zur Verfügung. Das E/D/E setzt vor dem Hintergrund der Marktentwicklung für diese Warengruppe zunehmend auf globale Beschaffungsmärkte.

Seit 2019 sind über 100 000 Artikel aus der Warengruppe Befestigungstechnik im eDC abrufbar. Dies beinhaltet nicht nur strukturierte Produktdaten, sondern auch Zusatzinhalte, die optimal für die Online-Vermarktung aufbereitet sind. Mit der Aufnahme der Artikel in das eDC eröffnen sich für die E/D/E Mitglieder also zusätzliche Vermarktungspotenziale.

Für 2020 ist unter anderem eine Neuausrichtung der EXPERTENTAGE und des Fachkreises Befestigungstechnik geplant. Mit diesen Änderungen soll auch der Neuaufstellung des E/D/E beim Mitgliedermanagement Rechnung getragen werden.

## EBH

Die  EBH AG konnte 2019 ein moderates Wachstum verzeichnen. Um sich im zunehmenden Wettbewerb von neuen Marktteilnehmern abzugrenzen, den Umsatz zu steigern und neue Kundengruppen zu erschließen, wurden 2019 insgesamt 13 neue Vertriebskonzepte vorgestellt. In diesem Zusammenhang führten Lieferanten mehrere Schulungen für die Mitglieder der EBH durch. Außerdem wurden Verkaufsunterlagen für die Konzepte erarbeitet.

Darüber hinaus hat die EBH die Handelsmarke FORMAT deutlich gestärkt und damit positive Resonanz im Markt hervorgerufen. So ist die Zahl teilnehmender Mitglieder sowohl bei FORMAT Möbelbeschläge als auch bei FORMAT Plus Bauchemie und FORMAT Türbeschläge angestiegen.

Auch das Geschäftsfeld Smarthome wurde weiterentwickelt. So existiert mittlerweile eine Struktur mit fünf Angebotsgruppen. Die EBH nimmt am Arbeitskreis Smart Living des Bundeswirtschaftsministeriums teil und unterstützt ihre Mitglieder bei der Smarthome-Zertifizierung.

Auch für 2020 rechnen die EBH und ihre Mitglieder mit einem moderaten Wachstum. Diese grundsätzlich positive Entwicklung dürfte weiterhin begrenzt werden vom Fachkräftemangel, von Genehmigungsstatus bei Bauprojekten, von erhöhten regulatorischen Nachweispflichten und Auflagen sowie durch die Entwicklung des Coronavirus.

**Geschäftsbereich III:  
Elektrowerkzeuge, Betriebseinrichtungen, Schweißtechnik**

# Nägel mit Köpfen gemacht

**Top-Themen**

- Sortimente für Zubehör und Verbrauchsmaterial konsequent ausgebaut
- Handelsmarken FORUM und BLACKWELD gestärkt
- Digitale Tools unterstützen Vermarktung

Die Branchen Industrie, Bau und Handwerk prägen das Geschäft im GB III. 2019 war angesichts von Handelskonflikten und politischer Instabilität in den Märkten kein leichtes Jahr für die Industrie. So ging der Auftragseingang im Vergleich zum Vorjahr laut BDI um 5,6 Prozent zurück. In der Folge schrumpfte die Investitionsbereitschaft im industriellen Umfeld. Besser stellte sich die Entwicklung im Bau und im Handwerk dar. In Betrieben mit mehr als 20 Beschäftigten stieg der Umsatz laut

dem Statistischen Bundesamt um 9,3 Prozent, der Auftragseingang wuchs um 9 Prozent.

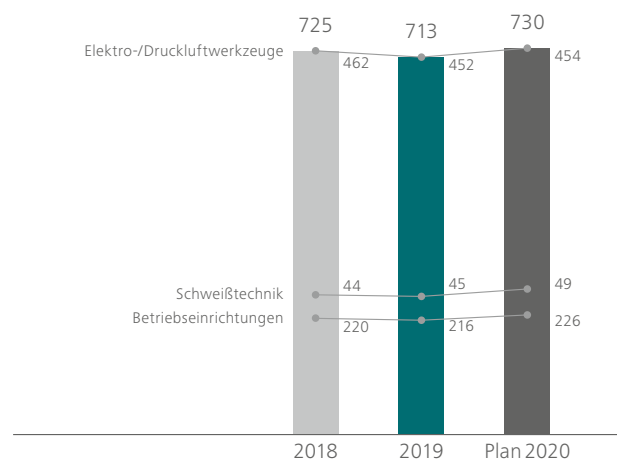
Im Fachhandel für diese Branchen verschärft sich der Wettbewerb, und innerhalb der Handelsstrukturen finden – auch aufgrund des Internethandels – Mengenverschiebungen statt, die sehr volatil sind. In diesem Umfeld konnten sich die E/D/E Mitgliedsunternehmen dank ihrer breiten Aufstellung in Industrie und Handwerk stabil behaupten. Der Lager-

umsatz stieg um 3,5 Prozent, das Handelsvolumen der Zentralregulierung ging leicht um 1,9 Prozent zurück.

Um den aktuellen Marktherausforderungen zu begegnen, haben viele Mitglieder die Vorteile genutzt, die sich aus der Nutzung der E/D/E Services ergeben. Das gilt etwa für die Belieferung von Endkunden direkt aus dem eLC in Wuppertal oder für die Unterstützung der internationalen Mitglieder durch die enge Ver-

Über **400**  
Vertriebsmitarbeiter

der PREMIUM FORMAT GROUP wurden über alle Sortimente intensiv geschult



**Entwicklung Handelsvolumen**  
in Millionen Euro

Gerade in unruhigen Marktphasen können unsere Mitglieder mit breiten Sortimenten und effizienten Prozessen gegenüber ihren Wettbewerbern punkten. Mit unserem umfassenden Serviceangebot, starken Handelsmarken und digitalen Tools sorgen wir dafür, dass sie weiterhin in einer starken Position bleiben.

Udo Thamm, Bereichsleiter E/D/E Geschäftsbereich III



zählung der Geschäftsbereiche untereinander und mit der **EDE International AG**.

Zudem hat der Geschäftsbereich III das Sortiment vor allem im Zubehörbereich diversifiziert und die Handelsmarken FORUM und **BLACKWELD** unter Einbeziehung globaler Beschaffungsquellen ausgeweitet. Der Fokus lag dabei auf „Schnelldreher-Sortimenten“, die ab Lager verfügbar sind und damit die Wettbewerbsfähigkeit der Mitglieder weiter stärken.

Die Vermarktung legte an Schlagkraft zu. Dies zeigt sich etwa am Ausbau digitaler Tools wie der App pCon.box für die Raumplanung im Bereich Betriebseinrichtungen. Das attraktive Produkt für Fachhändler fördert die Kundenbindung schon in der Planungsphase und ermöglicht eine virtuelle Raumplanung unter Nutzung der jeweils freigeschalteten Händlerartikel. Die Produktkataloge von UNION und der **PREMIUM FORMAT GROUP** sind bereits in die App eingespielt.

Aber auch C-Teile-Managementsysteme in der Schweißtechnik erhöhen die Vermarktungschancen, da mit ihnen zielgruppenbezogene Angebote erstellt werden können.

Für 2020 steuert der Geschäftsbereich III ein Handelsvolumen von 730 Millionen Euro an, 2,4 Prozent mehr als 2019.



## Elektrowerkzeuge

Beim Handel mit Elektrowerkzeugen nimmt der Wettbewerbsdruck auf die E/D/E Mitglieder zu. Sie begegnen dieser Entwicklung mit der Ausweitung ihrer Sortimente. Insbesondere die Direktversorgung der Kunden mit Zubehörteilen und Verbrauchsmaterial aus dem eLC ist für die Mitglieder profitabel. Dementsprechend verzeichnete der Lagerumsatz auf niedrigem Niveau deutliche Zuwächse von 17,5 Prozent. Das Handelsvolumen in der Zentralregulierung ging hingegen um 4,0 Prozent zurück.

Der Fachbereich punktete bei seinen Mitgliedsunternehmen unter anderem durch die jährlich erscheinenden Kataloge bei den Konzepten PREMIUM, UNION, HANDWERKSTADT, PLUS 1 WERKZEUG und Elektrowerkzeuge Österreich. Zudem wurde ein Sortiment an Sondermodellen zusammen mit Elektrowerkzeug-Herstellern aufgebaut, das der stärkeren Differenzierung gegenüber Wettbewerbern dient.

Der Fachbereich peilt für 2020 einen Ausbau der Lageraktivitäten mit Kooperationspartnern und internationalen E/D/E Mitgliedern sowie ein Wachstum von 0,5 Prozent an. Zudem sind Tagungen für die Vertriebskonzepte **PREMIUM FORMAT GROUP** und UNION in Zusammenarbeit mit anderen Fachbereichen geplant.

## Betriebseinrichtungen

Das Volumen in der Zentralregulierung ging 2019 bei Betriebseinrichtungen um 1,7 Prozent zurück, der Lagerumsatz lag nahezu unverändert. Der Fachbereich baute 2019 die Eigenmarke FORUM deutlich aus. Zudem legte er einen neuen Katalog für die Betriebseinrichtungen der PREMIUM FORMAT GROUP auf und intensivierte die Vertriebsaktivitäten für das Lagersortiment.

Im Geschäftsjahr 2020 wird der Fachbereich verstärkt internationale Beschaffungsquellen sowie sinnvolle Sortimentsergänzungen durch Innovationen und Neuheiten nutzen. Es ist geplant, den Lagerumsatz um knapp 6,5 Prozent auszubauen und das Volumen des Fachbereichs insgesamt um 4,7 Prozent zu steigern.

## Schweißtechnik

Der deutliche Dämpfer in den Branchen Automobil und Maschinenbau im zweiten Halbjahr 2019 wirkte sich auch auf die Handelsvolumina mit Schweißtechnik aus. Auf Jahressicht ging das Geschäft in der Zentralregulierung um 1,2 Prozent zurück. Der Lagerumsatz bewegt sich auf Vorjahresniveau.

Auf Initiative des neu organisierten Schweißtechnik-Fachkreises wurde neben den neuen Vertriebsgruppen auch die Marke **BLACKWELD** entwickelt. Die Marke wurde 2019 in den Markt eingeführt und positiv aufgenommen. Nachdem bereits erste Vertriebschulungen stattgefunden haben, soll das Sortiment 2020 ausgebaut werden.



Zudem hat sich der Fachbereich intensiv mit dem Trend „Vermietung“ befasst. Unter der neuen Dachmarke **MIETeplus** wird zukünftig auch eine Gruppe Schweißtechniker integriert. Ziel ist es, Erträge sowie die Kundenbindung auszubauen. In Anlehnung an den erfolgreichen E/D/E Industrieservice hat der Fachbereich darüber hinaus ein Versorgungssystem für Schweißtechnik einschließlich Ausgabeautomaten konzipiert.

Das Jahr 2020 steht ganz im Zeichen des neuen Schweißtechnik-Katalogs mit Individualisierungen und der Durchführung von Regionaltagungen. Für 2020 wird ein Wachstum von 10,1 Prozent angepeilt, das sich auf den Ausbau der Schweißtechnik in Europa sowie eine positive Lagerentwicklung im Zusammenhang mit BLACKWELD stützt.

### Vertriebsgruppe UNION

Zusammen mit dem neu gewählten Beirat wird das Konzept UNION Elektrowerkzeuge weiterentwickelt. Zudem wurde das Sortiment für die Gestaltung des neuen Katalogs erarbeitet, der im Mai 2020 veröffentlicht werden soll. Im Geschäftsjahr 2020 steht die Gesamttagung UNION und das Gesamt-Vertriebsforum an. Neben dem neuen Katalog für Elektrowerkzeuge wird auch der Katalog für Betriebseinrichtungen in neuer Auflage erscheinen.

### Vertriebsgruppe PREMIUM

Besondere Anstrengungen hat die Vertriebsgruppe beim Ausbau der Handelsmarke **FORMAT** im Bereich Betriebseinrichtungen unternommen. Vertreter der Vertriebsgruppe trafen sich nicht nur auf der Gesamttagung im März 2019, sondern auch im Rahmen von Lieferantenschulungen mit insgesamt 150 Teilnehmern.

Für 2020 sind unter anderem die Auflage eines neuen Werkzeugkatalogs sowie die Einführung eines Ergonomiekonzepts für Betriebseinrichtungen geplant.



Erfolgreicher Start für BLACKWELD.

## Geschäftsbereich IV: Arbeitsschutz, Technischer Handel

# Mit breiten Sortimenten und starken Marken erfolgreich im Verbund

### Top-Themen

- Mitglieder setzen zunehmend auf das eLC
- Eigenmarken deutlich gestärkt, Mitgliederbetreuung und Vertriebsgruppen-Arbeit optimiert
- Neue Vertriebskonzepte im Technischen Handel etabliert

Im Geschäftsbereich IV werden Artikel für den Arbeitsschutz und den Technischen Handel gebündelt. E/D/E Mitglieder vertreiben diese Produkte hauptsächlich in Industriezweigen wie Automobil-, Flugzeug- und Maschinenbau oder Chemie. Logistikunternehmen, kommunale Betriebe, Bauunternehmen und Handwerksbetriebe sind ebenfalls wichtige Abnehmer. 2019 zeigten sich in diesen Branchen unterschiedliche Trends.

Während sich vor allem Bau und Handwerk positiv entwickelten, gingen die Umsätze ab Juni im Maschi-

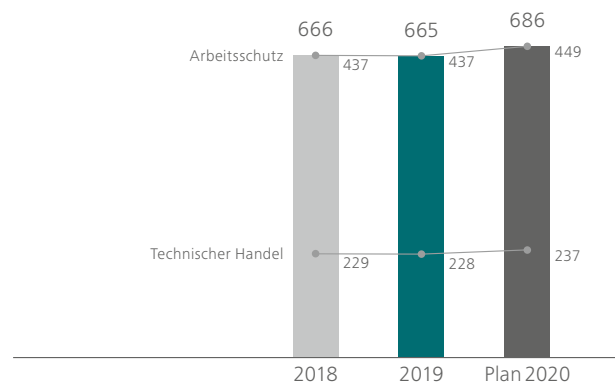
nenbau und im weiteren Jahresverlauf auch im Automobilsektor deutlich zurück. Dies traf den Technischen Handel etwas stärker als den Arbeitsschutz. Wachstumsimpulse kamen insbesondere von internationalen E/D/E Mitgliedern.

Der Markt für PSA (persönliche Schutzausrüstung) verharrte 2019 ungefähr auf dem hohen Vorjahresniveau. Entsprechend blieben die Werte in der Zentralregulierung stabil. Der Lagerumsatz hingegen stieg deutlich um 5,6 Prozent. Die Vertriebsgruppe PROTECTOR wies bei

stabiler Mitgliederzahl eine gleichgerichtete Umsatzentwicklung wie der gesamte Fachbereich auf: Während das Handelsvolumen in der Zentralregulierung um 2,7 Prozent zurückging, nahm der Lagerumsatz um beeindruckende 32,8 Prozent zu. Dies zeigt, dass die E/D/E Mitglieder und auch die Gruppe **PREMIUM** Arbeitsschutz vermehrt auf die Vorteile des eLC setzen, insbesondere beim Bezug oder beim Versand kleiner Mengen.

2019 wurde der E/D/E Arbeitsschutzkatalog deutlich optimiert. Durch neue Image- und Anwendungsbilder wurde

+5,4%  
Steigerung des  
Lagerumsatzes



Entwicklung Handelsvolumen  
in Millionen Euro

**Starke Handelsmarken, breite Sortimente und eine gute Zusammenarbeit im Verbund – drei gute Gründe für den Erfolg unserer Mitglieder auch in schwierigen Phasen. Mit neuen Vertriebskonzepten und effizienten Prozessen steht das E/D/E auch weiterhin an ihrer Seite.**

Marco Spannagel, Leiter E/D/E Geschäftsbereich IV



der Katalog optisch aufgewertet. Er wurde im Oktober auf dem Vertriebsforum Arbeitsschutz mit einem neuen Teilnehmerrekord vorgestellt. Auch die Weltleitmesse für Arbeitssicherheit und Arbeitsmedizin, die A+A in Düsseldorf, konnte 2019 mit 73 000 Fachbesuchern einen neuen Rekord aufstellen. Die FAVORIT Gruppe präsentierte dort ihre Eigenmarke **ForSec** und stellte ihren neuen Ausgabebauten für Arbeitshandschuhe vor. Er ist bereits bei verschiedenen Industriekunden im Einsatz und stellt als einziges Produkt im deutschen Markt die Einhaltung der europaweit geltenden PSA-Verordnung sicher.

Auch die Eigenmarke FORTIS wurde 2019 deutlich gestärkt. Dies umfasst die modische Aufwertung der Linie twenty-four sowie die Auflage einer **FORTIS Broschüre** mit allen Arbeitsschutzartikeln exklusiv für die E/D/E Händler. Mittlerweile sind 1000 Arbeitsschutzartikel von FORTIS direkt ab eLC erhältlich.

Für 2020 setzt sich der Fachbereich Arbeitsschutz insbesondere den Aus-

bau des Lagerumsatzes, die Gewinnung neuer Lieferanten für die Zentralregulierung, die weitere Optimierung der Mitgliederbetreuung sowie den Ausbau der Marke FORTIS in Abstimmung mit der Vertriebsgruppe PROTECTOR zum Ziel.

Im Technischen Handel gingen die Umsätze mit Industriekunden leicht zurück. Im Gegensatz dazu wies der Bau mit einem Umsatzwachstum von 3 Prozent eine deutlich positivere Entwicklung auf. In der Zentralregulierung gingen die Volumina um 0,9 Prozent zurück, die Lagerumsätze nahmen hingegen um 5,3 Prozent zu. Der zunehmenden Bedeutung des eLC und den Anforderungen der E/D/E Mitglieder entsprechend baute der Fachbereich das Lager Sortiment deutlich aus. Beim Lagergeschäft profitieren die Mitglieder zusätzlich von optimierten Beschaffungsprozessen.

Die Eigenmarke **E-COLL** entwickelte sich 2019 positiv. Die Umsätze mit der Marke stiegen um 2,0 Prozent an. Zudem wurde die Marke einem

Relaunch unterzogen, um zukünftig noch weitere Marktsegmente zu gewinnen.

Der Fachkreis Technischer Handel verzeichnete einen Umsatzrückgang um 1,5 Prozent. In der Organisation gab es deutliche Veränderungen: Nachdem zwei neue Mitglieder aufgenommen wurden, agieren nun unter einem gemeinsamen Dach die drei Vertriebsgruppen Industrietechnik, Industriebedarf sowie Schlauch und Armaturen.

Der Fachbereich setzt sich für 2020 zum Ziel, die Lagersortimente auszubauen und die Zusammenarbeit mit strategischen Lieferanten stärker abzustimmen. Der Fachkreis Technischer Handel plant, noch näher an die Mitglieder heranzurücken. Zudem sollen neue Handelspartner den Fachbereich stärken. Dazu wurde das Vertriebskonzept Technischer Handel vollständig überarbeitet. Die Zusammenarbeit mit Händlern und Lieferanten wird deutlich ausgebaut.

**Geschäftsbereich Haustechnik**

# Mit Kommunikation neue Impulse setzen

**Top-Themen**

- Neues Dachmarkenkonzept für **FORMAT**
- Marketingoffensive für das Konzept **Bäder sehen.planen.kaufen.**
- Neue Mitglieder verstärken das E/D/E im Bereich Haustechnik

Der Geschäftsbereich Haustechnik verantwortet Waren- und Datenflüsse im SHK-Bereich. Diese Warengruppen werden vorrangig über die E/D/E Mitglieder im WUPPER-RING – einem Zusammenschluss führender Sanitär- und Heizungsgroßhändler – an das Handwerk geliefert.

2019 wurde das Geschäft im WUPPER-RING durch Unternehmensverkäufe auf der Mitgliederseite belastet, wodurch das Handelsvolumen leicht gesunken ist. Die zuverlässigen und effizienten Logistikleistungen aus dem eLC sorgten dafür, dass Umsätze

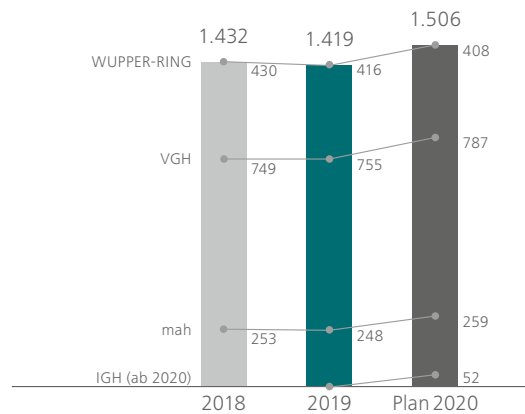
aus anderen Bezugskanälen in den Wirkungskreis der Mitglieder und damit des E/D/E zurückgeholt werden konnten. Das Haustechnik-Lager erfreut sich zunehmend größerer Beliebtheit, der Umsatz konnte um fast 40 Prozent gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Dies zeigt deutlich auf, welche Relevanz das Lager für die Mitglieder hat. Immer mehr Händler nutzen das Lager, anfangs meist zögerlich, dann jedoch mit Überzeugung. Das Sortiment wird kontinuierlich angepasst, im Dialog mit den Händlern und damit auf deren Bedürfnisse abgestimmt.

Zwischen den Warengruppen zeigen sich Unterschiede. Die Umsätze mit bestehenden Mitgliedern im Bereich Sanitär gingen zurück. Gründe hierfür sind die zunehmende Konkurrenz durch den Online-Handel und der Mangel an Montagefachkräften. Positiv entwickelten sich dagegen die Bereiche Heizung und Installation, die Umsatzsteigerungen verbuchen konnten.

2019 hat der WUPPER-RING die von ihm exklusiv vertriebene Handelsmarke **FORMAT** neu aufgestellt: Im Rahmen eines umfassenden Relaunches

1,5 Milliarden Euro  
zentral reguliertes  
Volumen

werden unter dem Dach der E/D/E Haustechnik für das Jahr 2020 angestrebt



**Entwicklung Handelsvolumen**  
in Millionen Euro

2019 hat sich bei unseren Mitgliedern sichtbar viel getan: Mit neuen Markenauftritten und medienübergreifender Kommunikation schaffen sie Aufmerksamkeit für ihre Angebote. Im Geschäftsbereich Haustechnik begleiten wir diesen Prozess nicht nur – wir übernehmen Verantwortung für den Erfolg der Maßnahmen. Das ist unser Verständnis von Partnerschaft.

Georg Wolf, Leiter E/D/E Geschäftsbereich Haustechnik



wurde ein Dachmarkenkonzept entwickelt, mit dem sich FORMAT zukünftig moderner und klarer am Markt präsentieren wird. Bestehende Linien innerhalb des Markenauftritts werden zukünftig deutlicher zu unterscheiden und eindeutiger zu vermarkten sein. Das neue Design wird sich im Logo, im Produktbranding und in den Verpackungen widerspiegeln. Der Relaunch geht auch mit einem neuen Konzept für die medienübergreifende Vermarktung einher.

Auch das Konzept **Bäder sehen. planen. kaufen. (BSPK)** hat 2019 eine Überarbeitung erfahren. Das Konzept wird von zahlreichen Händlern im WUPPER-RING getragen und hat zum Ziel, Endkunden schon bei der Badplanung zu inspirieren und auf die Ausstellungen und Beratungsangebote der teilnehmenden Händler hinzuweisen. 2019 wurden zahlreiche neue Marketingmaßnahmen für BSPK initiiert, darunter exklusive Veranstaltungsformate für Endkunden und

Installateure, ein optimiertes Suchmaschinenmarketing, eine intensive Pflege der Händlerwebsites und die stärkere Nutzung von Social Media. Zudem wurden Filme produziert, die online und in der Kinowerbung zum Einsatz kommen. Webinare für WUPPER-RING Mitglieder sollen die Vermarktungsinitiative zusätzlich unterstützen.

Zum Jahresbeginn 2020 sind zwei weitere Haustechnik-Händler dem E/D/E beigetreten. Darüber hinaus gehört seit dem 1. Januar 2020 neben WUPPER-RING, VGH International und mah eine vierte Händlergruppierung aus dem Bereich Haustechnik zum E/D/E: Die **Interessengemeinschaft Haustechnik Einkaufs- und Marketing eG (IGH)** mit 43 Mitgliedern an 82 Standorten nutzt ausgewählte Leistungen des E/D/E in der Haustechnik, darunter die Zentralregulierung, das Zentrallager Haustechnik, die Marketingleistungen und das Datenmanagement Haustechnik.

Das mit dem E/D/E abgerechnete Volumen des bedeutenden europäischen Kooperationspartners **VGH International** wuchs 2019 auf 755 Millionen Euro. Mit Wirkung zum 1. Januar 2020 haben sich zwei neue marktführende Unternehmen aus Belgien und Ungarn der Gruppe angeschlossen, sodass für das laufende Jahr ein deutliches Wachstum in der Zentralregulierung angestrebt wird.

Nach einem starken Zuwachs im Vorjahr (plus 10,8 Prozent) entwickelte sich das Volumen des Kooperationspartners **mah** 2019 leicht negativ. Während im Installations- und Heizungsbereich ein leichtes Wachstum verzeichnet wurde, schloss der Badbereich mit einem Rückgang ab.



## Ausblick 2020

Für 2020 geht der WUPPER-RING von einer Seitwärtsbewegung beim Handlungsvolumen aus: Höhere Preise dürften aufgrund des Fachkräftemangels von einem Mengenrückgang ausgeglichen werden. Um in diesem herausfordernden Umfeld erfolgreich zu sein, setzt der Geschäftsbereich auf Kommunikation mit Händlern, Handwerkern und Kunden. Neben regelmäßigen Mitgliederbesuchen und einem verbesserten Veranstaltungsmanagement gehört dazu auch eine Imagekampagne für den WUPPER-RING einschließlich eines neuen Logos und zahlreicher Marketingmaßnahmen.

Außerdem setzt sich der Geschäftsbereich für die Gewinnung neuer Mitglieder im In- und Ausland sowie für verbesserte Konditionen bei Lieferanten ein. Das Lagergeschäft soll vor allem mit Blick auf Installations- und Heizungsartikel ausgebaut und um ergänzende Lieferservices erweitert werden. Der 2019 eingeleitete Markenprozess wird fortgesetzt: Die Eigenmarken **FORMAT**, **FORUM** und **FORtech** sollen im neuen Dachmarkenkonzept zusammengeführt werden. Die Marke **PREMIUM Pur!** wird in die Marke **Exklusiv** integriert. Die Sortimente werden in diesem Zuge neu geclustert und sauber definiert. Dies geht einher mit definierten Anforderungen an Lieferanten und Mitglieder.

## eDC Haustechnik-Daten GmbH & Co. KG

Auch mit Blick auf Stammdaten wird der Geschäftsbereich sein Leistungsangebot für die E/D/E Mitglieder ausbauen. Mit der Ausgliederung in eine separate Gesellschaft wurde das Datenangebot erheblich ausgebaut und den Bedürfnissen angepasst.

Heute ist die **eDC Haustechnik-Daten GmbH & Co. KG** führend mit ihrem Leistungsumfang. Fast 20 Millionen Merkmale werden heute bei rund 1,9 Millionen Artikeln gepflegt. Merkmale gewinnen zunehmend an Bedeutung, damit die Daten strukturiert durchsucht werden können. Ergänzend sind logistische Informationen (Verpackungseinheiten, Gewichte u. v. m.) in den Datenstrukturen verfügbar. Wichtig ist hierbei die Verfügbarkeit in einem Datenstrom, ohne dass der Händler unterschiedliche Strukturen zusammenführen muss.



Die WUPPER-RING Eigenmarke **FORMAT** wurde neu aufgestellt.





# Mit starken Partnern im Austausch

## Top-Themen

- Kommunikation mit Mitgliedern durch neue Formate gestärkt
- Gründung der Gruppe Steel Power
- Kompetenzaufbau im Bereich „Bleche“

Das Stahlgeschäft im E/D/E entwickelte sich 2019 trotz schwieriger Rahmenbedingungen auf stabilem Niveau. Erschwert wurde das Geschäft durch die EU-Antidumping-Maßnahmen bei diversen Stahlprodukten aus Drittländern. Überdies brach der Preis des Rohstoffs Schrott am Weltmarkt ein. Erst zum Jahresende kam es zu einer Kehrtwende.

Trotz dieser exogenen Faktoren konnten die Händler den mit dem E/D/E abgerechneten Stahlabsatz steigern. Aufgrund des Preisverfalls an den Märkten ging das Handelsvolumen allerdings um 5,3 Prozent zurück – nach deutlichen Steigerungen in den Vorjahren.

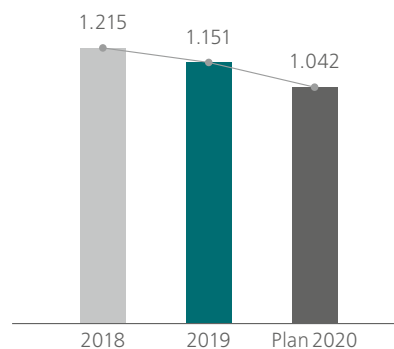
Im vergangenen Geschäftsjahr hat die E/D/E Tochtergesellschaft **ESH Euro Stahl-Handel GmbH & Co. KG (ESH)** die Kommunikation mit den E/D/E Mitgliedern und Lieferpartnern deutlich intensiviert. So besuchten die ESH Mitarbeiter zahlreiche Mitgliedsunternehmen und Lieferpartner. Daneben spielten Veranstaltungen eine zentrale Rolle beim

Austausch. So wurde das alljährliche ESH FORUM in Berlin um einen zusätzlichen Mitgliedertag – den ESH Dialog – erweitert. Hier diskutierten die Mitglieder offen mit der ESH über Fragen der Zusammenarbeit, aber auch über gemeinsame Herausforderungen, etwa mit Blick auf Recruiting oder Finanzierung. Zudem wurden auf sechs Regionaltagungen mit Vertretern von über 80 Unternehmen tagesaktuelle Fragen zur Marktentwicklung debattiert.

2019 stand zudem im Zeichen der Kompetenzbündelung. In der neu

geschaffenen Gruppe Steel Power haben sich drei Mitgliedsunternehmen mit der ESH zusammengeschlossen. Die Gruppe bündelt und fördert die Kompetenz gegenüber den Lieferpartnern und setzt sich verbindliche Ziele, etwa bei der Abnahme von Mengen. Die Vorteile für alle Mitglieder spiegeln sich zukünftig in verbesserten Einkaufspreisen und Boniwider.

Darüber hinaus ist es der ESH 2019 gelungen, ein attraktiver und angesehener Partner für den Ein- und Verkauf von Blechen zu werden. Sie



Entwicklung Handelsvolumen  
in Millionen Euro



**/// Kommunikation mit unseren Mitgliedern und Lieferpartnern ist ein wichtiger Baustein für ein erfolgreiches Geschäft. Den Dialog im Verbund haben wir im vergangenen Geschäftsjahr noch einmal intensiviert. Die Kommunikationsanstrengungen münden auch in verstärkte Außendienstaktivitäten, die das Geschäftsjahr 2020 prägen werden.**

Jürgen Laukandt, Prokurist ESH



konnte mit neuen Lieferpartnern Vereinbarungen schließen, von denen E/D/E Mitglieder profitieren. Damit hat sich die Wettbewerbsfähigkeit der Mitglieder in diesem Produktbereich verbessert – was erklärtes Ziel der ESH ist.

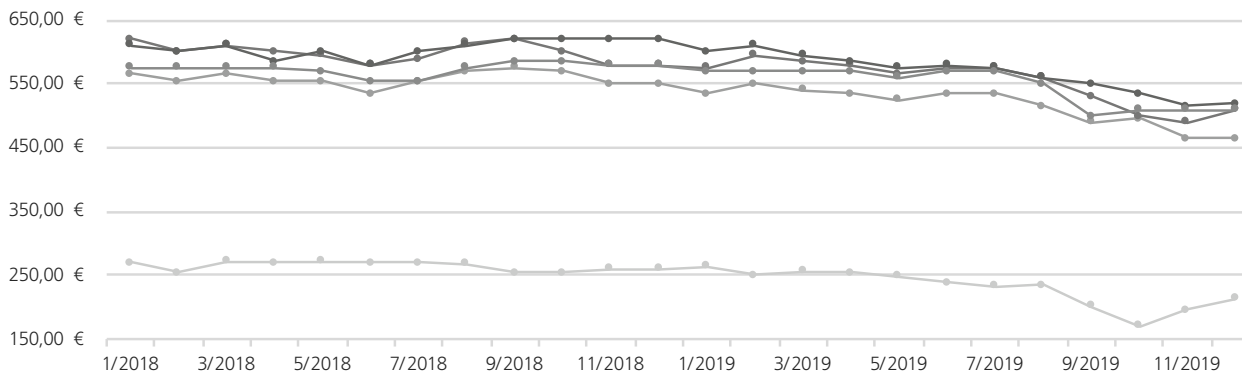
Auch die aktuellen exogenen Faktoren halten das E/D/E nicht von seinem künftigen Wachstumskurs ab. 2020 wird das Stahlgeschäft des E/D/E noch näher an seine Mitglieder heranrücken, um Potenziale zu heben. Dazu wird ein Online-Portal speziell für die Mitglieder im Bereich Stahl

gelauncht, auf dem sie vielfältige Informationen zum Stahlmarkt finden. Die 2019 eingeleiteten verstärkten Außendienstaktivitäten werden auch das Geschäftsjahr 2020 kennzeichnen. Der Einkaufsverbund kann seine Vorteile vor allem dann ausspielen, wenn die Mitglieder einen hohen Anteil ihres Bedarfs über das E/D/E beziehen – auch dieser Punkt soll in der Kommunikation mit den Mitgliedern deutlich gemacht werden.

Auf der Agenda steht auch die Gewinnung neuer Mitglieder. In diesem Zusammenhang rücken internationale

Märkte noch stärker in den Fokus. Kooperationen im Ausland sollen den Zusammenschluss weiter stärken. Diese leistungsfähigen internationalen Kooperationspartner, die im Stahlbereich stark aufgestellt sind, werden dem E/D/E zu neuen Synergien auf der Einkaufsseite verhelfen.

Wie schon in den vergangenen Jahren haben das E/D/E und die Tochtergesellschaft ESH 2019 ihren Ruf als verlässliche Partner für Mitgliedsunternehmen und Lieferpartner weiter gefestigt. Es gilt: Wer mit der ESH Geschäfte macht, ist gut aufgehoben.



**Preisentwicklung**  
in Euro pro Tonne ■ Träger Kat. 1 ■ U80 ■ Q257 ■ BIVs 12 mm ■ Schrott

## Geschäftsbereich Logistik

# Ein starker Partner für eine reibungslose Logistikkette

### Top-Themen

- Erneut starkes Wachstum im Lagergeschäft um circa 20 Millionen Euro
- 15 000 neue Artikel im Sortiment
- Prozessdigitalisierung bei der Anbindung von Lieferanten und Mitgliedern schreitet voran

Der Geschäftsbereich Logistik stellt sicher, dass E/D/E Mitglieder und ihre Endkunden schnell, zuverlässig und effizient mit den gewünschten Artikeln beliefert werden. Er betreibt das zentrale Warenlager eLC in Wuppertal und steuert externe Logistikpartner für Lagerhaltung und Versand. Stückgutversand zu den Lägern der E/D/E Mitglieder oder Paketversand an den Endkunden mit Lieferschein des Händlers – der Geschäftsbereich ermöglicht die unterschiedlichsten Versandarten. Dabei gewinnt die Endkundenbelieferung zunehmend an Bedeutung und grenzt die Logistikleistung des E/D/E deutlich von Wettbewerbern ab, die einen Großhandelsansatz verfolgen.

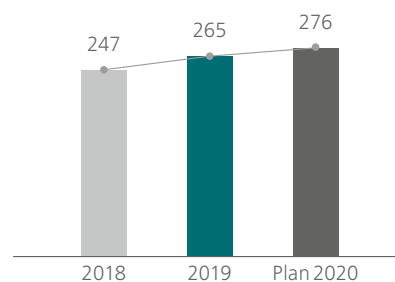
2019 konnte der Geschäftsbereich Logistik zahlreiche Verbesserungen im Sinne der E/D/E Mitglieder erzielen. So wurde etwa die Abteilung Disposition organisatorisch neu zugeordnet. Dadurch verbessern sich die Schnittstellen mit den Lieferanten sowie die Einhaltung der Planlieferzeiten. Die E/D/E Mitglieder profitieren von dem weiteren Ausbau der Prozessdigitalisierung und dem Manage-

ment der Lieferantenschnittstellen. Das Sortiment im eLC mit circa 112 000 Artikeln orientiert sich konsequent an den Marktbedürfnissen der E/D/E Mitglieder und deren Endkunden. Dementsprechend wird es laufend an die Nachfrage angepasst. 2019 wurden 15 000 neue Artikel aufgenommen – diese Sortimentsveränderung ist mehr als doppelt so umfangreich wie die Aktualisierungen in den Vorjahren. Das belegt die Reaktionsfähigkeit des eLC bei Marktveränderungen.

Diese Veränderungen betreffen auch das Bestellverhalten. 2019 setzte sich der Trend zu mehr individuellen und kleinteiligen Paketlieferungen fort.

Mittlerweile gehen 80 Prozent aller Lieferungen im Namen – und mit Lieferschein – der E/D/E Mitglieder direkt an Endkunden. Im Vergleich zum Vorjahr stieg die Zahl solcher Lieferungen und Pakete um circa 10 Prozent an. Das Stückgutgeschäft war hingegen leicht rückläufig. Der Geschäftsbereich Logistik konnte dieser Entwicklung durch Kapazitätserweiterungen begegnen und den täglichen Warenausgang auf bis zu 10 000 Pakete steigern – ein neuer Rekordwert.

Viele der Paketlieferungen gehen per Paketdienst an den Endkunden. Das E/D/E hat den entsprechenden Rahmenvertrag mit dem Paketdienst-



Entwicklung Handelsvolumen  
in Millionen Euro

/// Kunden erwarten heute, dass ihre Bestellungen sofort bearbeitet werden. Für viele E/D/E Mitglieder bedeutet das hohen Aufwand für Warenhaltung und Logistik. Im eLC stellen wir einen professionellen, schnellen und effizienten Versand im Namen unserer Mitglieder sicher, bei dem der Kunde – meist am Folgetag und europaweit – die Ware in den Händen hält. Mit Prozessverbesserungen und Investitionen stellen wir sicher, dass wir auch bei steigenden Versandzahlen der richtige Logistikpartner für unsere Mitglieder bleiben.

Sven Schönfeld, Leiter E/D/E Geschäftsbereich Logistik



leister für den Zeitraum bis April 2024 neu verhandelt. Davon profitieren die E/D/E Mitglieder und Lieferanten direkt, da sie für ihre eigenen Sendungen die gleichen Kostenvorteile bei dem Paketdienstleister erhalten. Dieses gemeinschaftliche Auftragsvolumen macht das E/D/E übrigens zu einem der drei größten Kunden des Dienstleisters in Deutschland.

Auch intern hat der Geschäftsbereich Logistik Veränderungen angestoßen. So verstärkte er sich etwa mit der Funktion „Bereichsleitung operative Logistik“. Das erhöht die Professionalisierung, ermöglicht noch schnellere Optimierungen und verbessert den kontinuierlichen Dialog mit den Mit-

arbeitern – ein Thema, das zukünftig noch mehr in den Fokus rücken soll.

Ebenfalls mit Blick auf die Zukunft hat der Geschäftsbereich Logistik am Zielbild „eLC Logistik 2030“ gearbeitet. Dabei wurden Wachstums- und Erweiterungspotenziale für den Standort Wuppertal ermittelt, um auch bei wachsendem Paketaufkommen einen taggleichen Versand sicherzustellen. 2020 werden die Ergebnisse dieser Diskussionen weiter konkretisiert.

Darüber hinaus setzt sich der Geschäftsbereich für 2020 zum Ziel, den Paketversandbereich weiter zu automatisieren und damit noch effizienter zu gestalten. Er plant Investitionen

von über 1,5 Millionen Euro in ein automatisches System, das pro Stunde bis zu 500 Pakete verpacken kann. Das verbessert die Prozesse und die Nachhaltigkeit: Da durch das System 20 bis 30 Prozent an Kartonvolumen eingespart werden, sinken auch die CO<sub>2</sub>-Emissionen. Ebenfalls geplant für 2020 ist das eigenständige Tracking von Speditionssendungen durch die E/D/E Mitglieder. Zudem beschäftigt sich der Geschäftsbereich mit ganzheitlichen Kontraktlogistik-Lösungen für Mitglieder, die ihre eigenen Sortimente durch das E/D/E managen lassen wollen. Ein erstes Projekt wird derzeit umgesetzt. Und schließlich wird 2020 auch das Frachtkostenmodell marktkonform weiterentwickelt.

112 000  
Artikel vorrätig im eLC

## Bereich PVH-Vertriebssysteme

# Spezialisierung sichert den Erfolg

### Top-Themen

- Konzeptleistungen auf veränderte Markterfordernisse zugeschnitten
- Digitale Werbung ergänzt Marketingportfolio
- GreenMoto implementiert Mietkonzept für größeres Leistungsangebot

Der Geschäftsbereich PVH-Vertriebssysteme unterstützt E/D/E Mitglieder maßgeblich im Einkauf für die Zielgruppensortimente des Handwerks und optimiert die Verkaufsräume nach den Abholbedarfen der jeweiligen Kundenzielgruppen. Nahezu 200 Mitgliedsunternehmen nutzen die Vertriebskonzepte [HANDWERKSTADT](#), [PLUS 1 WERKZEUG](#) und [GreenMoto](#). Diese Konzepte orientieren sich vorrangig an den Ansprüchen des Handwerks, kommunaler Unternehmen und ambitionierter Semi-Profis. Über 100 Vertragslieferanten kooperieren mit dem Geschäftsbereich und den E/D/E Mitgliedern, um den Endanwendern professionelle Sortimente anzubieten.

Das Handwerk und das Baugewerbe entwickelten sich 2019 positiv. Dies zeigt sich auch in den handwerkernahen Vertriebsgruppen des Geschäftsbereichs. Die Umsätze im Geschäft mit den Vertragslieferanten stiegen um 5,3 Prozent an. Bei den Warengruppen entwickelten sich Baubedarf (plus 8,2 Prozent), Arbeitsschutz (plus 5,0 Prozent), Befestigungstechnik (plus 2,4 Prozent) und Handwerk-

zeuge (plus 2,4 Prozent) ebenfalls positiv. Nur der Warenbereich Elektrowerkzeuge verzeichnete einen Umsatzrückgang (minus 1,8 Prozent). Dies ist vor allem bei handgeführten Elektrowerkzeugen auf die verschärfte Wettbewerbssituation und sinkende Verkaufserlöse zurückzuführen. Halbstationäre und stationäre Maschinen entwickelten sich hingegen deutlich besser, da der Fachhandel hier stärker von seiner Beratungskompetenz und seinen Ausstellungsflächen profitiert und da Handwerksbetriebe als Zielgruppe für diese Maschinen eine weiterhin hohe Investitionsbereitschaft zeigen.

In der Motoristik war die Entwicklung 2019 weniger positiv, insbesondere aufgrund eines schwierigen Saisonverlaufs. Der sehr trockene Sommer mit geringem Graswachstum führte einerseits zu zweistelligen Umsatzrückgängen bei motorbetriebenen Rasenmähern und zu schlechten Auslastungen in den Werkstätten, andererseits aber auch zu einer hohen Nachfrage nach Bewässerungstechnik. Akkugeräte waren weiterhin gefragt, und Rasenroboter blieben auf Vorjahresniveau. Dank ihrer breiten Aufstellung und arrondierender Sortimente konnten die Mitgliedsunternehmen den schlechten Saisonver-

> 200

Standorte deutschlandweit

**E/D/E Mitglieder im Fachhandel müssen sich auf eine größere Wettbewerbsintensität einstellen und gleichzeitig ihre Prozesskosten senken. Der Geschäftsbereich PVH-Vertriebssysteme unterstützt sie mit einer zielgruppenaffinen Spezialisierung, maßgeschneiderten Konzeptleistungen und Dienstleistungen, die konkret Kosten senken können.**

Clemens Schorner, Bereichsleiter E/D/E PVH-Vertriebssysteme



lauf ausgleichen. Zudem belegt die positive Umsatzentwicklung der Motoristen mit Vertragslieferanten (plus 4 Prozent) die Attraktivität der vereinbarten Sortimente.

Die angebotenen Dienstleistungen des Geschäftsbereichs PVH-Vertriebssysteme zahlen weiterhin auf die Gewinnung neuer Kundenzielgruppen, die Verzahnung der Leistungen im Einkauf mit passenden Sortimenten sowie individuelle Logistikleistungen ein. So konnten E/D/E Mitglieder etwa durch die Nutzung des eLC ihre eigenen Lagerhaltungs- und Logistikkosten weiter optimieren. Der Anstieg des Lagerumsatzes (plus 9 Prozent) zeigt, dass sich dieses Angebot für viele Mitglieder rechnet. Zudem stellt das E/D/E Artikelstammdaten

für Fachkataloge bereit, die von den Mitgliedern direkt in ihre Warenwirtschaftssysteme und Vertriebsprozesse übernommen werden können. Mit der Optimierung von Verkaufsflächen und Sortimenten an sieben Standorten brachte der Geschäftsbereich vor Ort bei den Mitgliedern seine Expertise ein.

Der direkte Austausch mit Händlern und Lieferanten stellte einen weiteren Schwerpunkt im Jahr 2019 dar. Gesprächsanlässe gab es etwa auf dem gemeinsamen Marktplatz von HANDWERKSTADT und PLUS 1 WERKZEUG, auf den Vollversammlungen von HANDWERKSTADT und GreenMoto oder auf der Messe demopark in Eisenach. Neben diesen Events startete auch eine Schulungs-

offensive mit zwei Veranstaltungen, an denen 35 Mitgliedsvertreter und sieben Vertragslieferanten teilnahmen.

Neu gegründete Kompetenzgruppen in sechs Warenbereichen erarbeiten die Grundlagen für alle Marketingaktivitäten und Sortimentsgespräche mit der Industrie. Das Category Management im Geschäftsbereich wurde verstärkt und in zwei Verantwortungsbereiche unterteilt. Die Zusammenarbeit mit den Vertragslieferanten soll auch zukünftig ausgebaut und intensiviert werden. So stärkt der Geschäftsbereich PVH-Vertriebssysteme die Einkaufsbasis seiner Mitglieder und schafft die Voraussetzung für zielgerichtete Marktaktivitäten von Lieferanten und Händlern.

> 100

Vertragslieferanten



## Vertriebskonzepte

Die Vertriebskonzepte konnten sich in einem schwierigen Umfeld gut behaupten und die Mitgliederanzahl stabil halten. Die handwerksnahen Vertriebskonzepte **HANDWERKSTADT** und PLUS 1 WERKZEUG befanden sich auch 2019 in einem herausfordernden Marktumfeld. Neue nationale und internationale Marktteilnehmer erhöhten die Wettbewerbsintensität, und durch Online-Aktivitäten von Herstellern verschwimmen die Branchengrenzen immer mehr. Händler sind weiterhin gefordert, entsprechende Ertragseinbußen über sinkende Prozesskosten und über die Zentralisierung von Marketingleistungen zu kompensieren. Auch die Besetzung von Marktnischen und der Ausbau von Spezialsortimenten sind zentrale Erfolgsfaktoren.

Ab dem zweiten Quartal 2020 wird das E/D/E ausgewählten Mitgliedern im Geschäftsbereich PVH-Vertriebsysteme eine online basierte Möglichkeit bieten, um Aktionsflyer weitgehend eigenständig zu erstellen. Nach einer Erprobungsphase wird dieses Portal zunächst in der Vertriebsgruppe HANDWERKSTADT zum Einsatz kommen, um marktindividuelle Aktionen zu erstellen. Zudem sind neue Fachkataloge, speziell für das Holz und Metall verarbeitende Handwerk, sowie gemeinsame Schulungsoffensiven mit den Vertragslieferanten geplant. Im Konzept PLUS 1 WERKZEUG werden die Konzeptleistungen an veränderte Markterfordernisse angepasst. Damit soll die Gruppe stabilisiert und ihre Wettbewerbsfähigkeit gestärkt werden, und Händler sollen weiter in die Lage versetzt werden, ihre Prozesskosten zu reduzieren.

Auch im Umfeld von **GreenMoto** stieg 2019 der Wettbewerbsdruck. Zum einen suchten Marktführer unter den Herstellern zunehmend Allianzen mit Baumärkten in der Großfläche, und zum anderen steigen einige Hersteller im Akkusegment auf eigenen Online-Direktvertrieb um. Für Händler bestehen in diesem Umfeld Chancen durch arrondierende Sortimente, mit denen der Fachmarkt gleichzeitig seine Nahversorgerrolle stärkt, sowie in der Spezialisierung mit entsprechend angepasstem Lieferantenportfolio. Zudem sieht der Geschäftsbereich Potenziale in Mietmodellen für motorgetriebene Maschinen. Aufbauend auf den Erfahrungen des E/D/E mit dem Portal **MIETEplus** wird der Geschäftsbereich 2020 ein Konzept einschließlich einer Softwarelösung, passender Schulungsbausteine und Marketingpakete anbieten.



Die Vollversammlung der HANDWERKSTADT bot den Teilnehmern Gelegenheit zum Austausch.





# Ein professioneller Partner für den Einzelhandel

## Top-Themen

- **Lagergeschäft ausgeweitet**
- **Drastischer Umsatzanstieg bei Bewässerungstechnik**
- **Digitale Werbung ergänzt klassische Prospekte**

EURO-DIY ist die Einzelhandels-tochter des E/D/E und der EK/servicegroup. Das Unternehmen betreut rund 500 Fachgeschäfte und -märkte im Bereich DIY-Einzelhandel in Deutschland. Das Geschäft dieser Märkte hängt stark vom privaten Konsum sowie vom Renovierungsverhalten ab. 2019 bot in dieser Hinsicht gute Rahmenbedingungen, sodass der Umsatz der Bau- und Heimwerkermarktbranche um circa 3 Prozent gegenüber dem Vorjahr anstieg.

Diese Entwicklung zeigt sich analog in den Umsätzen der EURO-DIY. Die

Streckenumsätze in der Zentralregulierung waren leicht rückläufig, jedoch stieg der Lagerumsatz um 25 Prozent drastisch gegenüber dem Vorjahr an. Die Händler schätzen die schnelle Verfügbarkeit und die Möglichkeit, selbst kleinste Mengen effizient liefern zu lassen. Zudem wurde das Lagersortiment vor allem mit Blick auf den Gartenbereich erweitert.

Dies war 2019 von zentraler Bedeutung, da es aufgrund des trockenen und warmen Sommers eine hohe Nachfrage nach Bewässerungsartikeln gab. Auch akkubetriebene Gartengeräte waren gefragt, während

die Nachfrage nach klassischen Benzin- und Elektrorasenmähern zurückging – ebenfalls als Folge des trockenen Sommers. In Summe stieg der Umsatz mit Gartenprodukten gegenüber dem Vorjahr um 20 Prozent an. Ebenfalls im Trend liegen Produkte, die man unter dem Begriff „Kleben statt Bohren“ einordnen kann.

Im gesamten mittelständischen Einzelhandel findet ein struktureller Wandel statt. Nachfolgeprobleme und die zunehmende Konkurrenz durch den Online-Handel stellen auch die von EURO-DIY betreuten Einzelhändler vor Herausforderungen.

+ 25 %  
Steigerung des  
Lagerumsatzes



**Professionalisierung** Professionelle Kundenberatung in Verbindung mit Serviceleistungen – das sind wichtige Alleinstellungsmerkmale von Fachgeschäften und -märkten. Mit den richtigen Sortimenten, effizienten Lieferprozessen und digitaler Vermarktung können sie ihre Stärke gezielt ausspielen. Die EURO-DIY unterstützt den Fachhandel mit Beratung, Vertriebsideen und einem leistungsstarken Zentrallager.

Fred Ströter, Geschäftsführer EURO-DIY



Mit einem Bündel an Leistungen unterstützt die EURO-DIY die Händler, um diese Herausforderungen zu bewältigen.

So profitieren die Händler unter anderem von maßgeschneiderten Sortimentsbausteinen, von einem eigenen Kundenkartenprogramm inklusive kundenspezifischer Mailingaktionen, vom Zugriff auf Artikelstammdaten, von der Erstellung von Werbesprospekten und der Beratung zur Ladenplanung. Zudem findet ein intensiver Austausch zwischen den beteiligten Fachmärkten statt: Auf der **WERKMARKT** Jahrestagung im

November 2019 beim Sicherheitstechnik-Unternehmen ABUS diskutierten Marktinhaber mit der EURO-DIY über Neuigkeiten, Vertriebspotenziale und Aktionen für 2020.

Die EURO-DIY plant für 2020 individuelle Jahresgespräche mit allen betreuten Fachgeschäften und -märkten. Ziel dieser Gespräche ist die Festlegung eines qualitativen Plans für Marketingmaßnahmen. Sortiments- und Lieferantenumstellungen sollen hierbei ebenso vereinbart werden wie die Buchung von Werbebeilagen. In diesem Zusammenhang hat es sich für viele Händler bewährt, die

digitale WERKMARKT Beilage in die App KaufDa einzustellen. Diese Maßnahme empfiehlt die EURO-DIY auch für 2020, da mit der App die Reichweite erhöht und neue beziehungsweise jüngere Zielgruppen angesprochen werden.

Zudem steht 2020 eine Sortimentsänderung auf dem Plan: Im Bereich Handwerkzeuge wird die Eigenmarke CircumPRO ersetzt durch das deutlich breitere Sortiment der Eigenmarke FORTIS, die erst kürzlich einen kompletten Relaunch erfahren hat. Rund 5000 FORTIS Artikel können direkt aus dem eLC in Wuppertal bezogen werden.





# Ein starkes europäisches Netzwerk

## Top-Themen

- Neue Mitglieder und Lieferanten schaffen die Voraussetzung für weiteres Wachstum
- Anbahnung einer neuen Kooperation in Großbritannien
- Einführung passgenauer Vertriebskonzepte in neun Sprachen für 15 Länder

Die aktuelle Schwäche in der Automobilindustrie und im Maschinenbau hat europaweit zu einer Konjunkturabschwächung im Jahresverlauf 2019 geführt. Obwohl sich diese Entwicklung auf die E/D/E Mitglieder in ganz Europa ausgewirkt hat, stieg das im Ausland erzielte Handelsvolumen um 2,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf 1399 Millionen Euro.

Das internationale Netzwerk von EDE International ist 2019 deutlich gewachsen. So nehmen 34 neue Lieferanten an der Zentralregulierung teil, 20 weitere Lieferanten kamen über die Tochtergesellschaften DELCREDIT in Frankreich und Spanien hinzu. Auch die Mitgliederanzahl entwickelte sich erfreulich. Neun Unternehmen haben sich auf dem direkten Weg angeschlossen, 47 weitere über Kooperationspartner, 23 über DELCREDIT in Frankreich und Spanien sowie zwei über den WUPPER-RING.

Darüber hinaus konnte EDE International mit der **TROY (UK) Ltd.** einen neuen Kooperationspartner in Großbritannien gewinnen. Derzeit wird

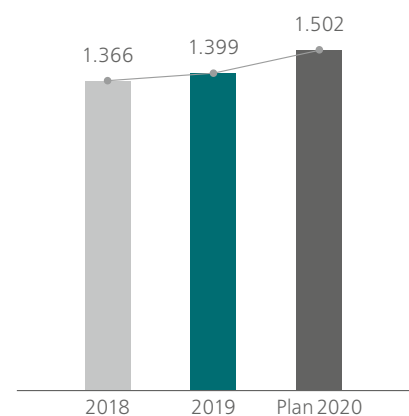
gemeinsam das FORUM Werkzeugkonzept für UK entwickelt.

Auch der Lagerumsatz trug seinen Anteil zum Wachstum bei: Er stieg insgesamt um 0,4 Prozent. Eine deutliche Steigerung zeigte sich mit 12,3 Prozent in Frankreich. Dieser Erfolg geht insbesondere auf das Generalistenkonzept für den B2B-Bedarf inklusive eines Katalogs mit rund 17 000 Artikeln sowie auf die Ausweitung des FORUM Netzwerks zurück. Die 30 teilnehmenden Händler in Frankreich sind sehr zufrieden mit dem Konzept, das individuell auf diesen Markt zugeschnitten wurde. EDE International arbeitet deshalb bereits an einer Adaption des Ansatzes für Spanien. Weitere Länder werden sukzessive folgen.

Neue Vertriebskonzepte trugen ebenfalls zur positiven Entwicklung bei. Dazu zählen die Neuauflagen der FORMATplus Kataloge, die mit dem erstmaligen Erscheinen im Sommer den Marktanforderungen deutlich besser gerecht wurden. Das FORMATplus Konzept erschien zudem

erstmals in Rumänisch. Es ist damit inzwischen in neun Sprachen in 15 Ländern im Einsatz und wird seit 2019 von vier neuen Partnern genutzt. Das erstmals 2018 eingeführte Industriekonzept hat sich etabliert. EDE International arbeitet bereits an einer optimierten Neuauflage.

Im Logistikbereich konnte EDE International gemeinsam mit dem Supply Chain Management neue Lagerkonzepte entwickeln. So agiert das E/D/E zukünftig als Kontraktlogistik-Partner im Bereich Industriebedarf des



Entwicklung Handelsvolumen  
in Millionen Euro

/// Mit dem Wissen, dass jeder Markt anders ist, entwickeln wir zusammen mit unseren Partnern maßgeschneiderte Wachstumskonzepte. Länderspezifische Differenzierungen sehen wir als Erfolgsgrundlage zur Steigerung des Nutzens für unsere Partner. Dabei wägen wir die Synergien aus Bündelungseffekten gegenüber der notwendigen Differenzierung ab.

Annegret Franzen, Geschäftsführerin EDE International



größten italienischen Einkaufsverbands **CDU**, der im Gegenzug sein eigenes Zentrallager aufgibt und die Lager bei seinen angeschlossenen Fachhändlern minimiert. Und für das belgische E/D/E Mitglied **Eriks** übernimmt das E/D/E zukünftig die Kundenbelieferung direkt aus dem eLC in Wuppertal.

Trotz einer positiven Entwicklung 2019 stehen die Partner im europäischen Ausland vor einigen Herausforderungen. Zum einen sorgen politische Instabilitäten und Konjunkturdellen in mehreren Ländern für Unsicherheit. Zum anderen steht eine Marktkonsolidierung an, die zu grö-

ßeren Einheiten und zu weiterem Kostendruck für die Verbundmitglieder führen dürfte. EDE International wird hierbei durch Prozessoptimierung unterstützen. Ein Hebel ist die Lieferkette: So bietet etwa das eLC in Wuppertal eine hohe Warenverfügbarkeit und eine direkte Endkundenbelieferung innerhalb der EU. Für die Endkunden ergeben sich dadurch keine Unterschiede – auch die Lieferscheine werden in der jeweiligen Landessprache der Kunden gedruckt. Die Händler können dadurch erhebliche Prozesskosten in der Supply Chain einsparen.

Für 2020 geht die E/D/E Gruppe international von einer Seitwärtsbewe-

gung beim organischen Wachstum aus. Volumensteigerungen ergeben sich aber durch neue Partner, sodass das Handelsvolumen um 7,8 Prozent und der Lagerumsatz um 2,4 Prozent wachsen sollte. Zudem setzt sich die E/D/E Gruppe zum Ziel, erneut neue Mitglieder sowie neue Lieferanten in der Zentralregulierung zu gewinnen. Zahlreiche Initiativen sollen auch 2020 die Marktposition der Mitglieder stärken, darunter diverse Katalogprojekte, neue maßgeschneiderte Konzepte, die geplante marktkonforme Weiterentwicklung des Frachtkostenmodells, Marktplätze sowie die Einführung des FORTIS Werkzeugkonzepts.

+ 81 neue  
Handelspartner  
in Europa

## Geschäftsbereich Digitale Services

# Gebündelte Digitalisierungsexpertise


### Top-Themen

- Services für Online-Shops ausgebaut
- Clearing Center für digitale Bestellprozesse eingerichtet
- Datenmanagement wird umfassend optimiert

Seit September 2019 hat das E/D/E seine digitalen Leistungen für Mitglieder und Kooperationspartner im neuen Geschäftsbereich Digitale Services gebündelt. So entsteht eine Einheit, die schnell und zuverlässig agiert und das digitale Produktportfolio entscheidend verbessern kann. In enger Abstimmung mit den Warenbereichen im E/D/E orientiert sich der Geschäftsbereich an den Anforderungen von Mitgliedern und Lieferanten. Sie profitieren von einer effizienten Umsetzung ihrer Anforderungen und von optimierten Prozessen bei IT-Entwicklung, -Betrieb und -Service.

Die knapp 100 Mitarbeiter von Digitale Services sind in drei Bereichen organisiert. Der Bereich Strategie, Konzepte und digitale Beratung sorgt als Schnittstelle zum Mitgliedermanagement dafür, dass Services immer markt- und kundengerecht entwickelt werden. Zudem unterstützt er Mitglieder bei übergreifenden digitalen Fragestellungen und begleitet Mitgliederprojekte zum Thema Datenmanagement. Im Bereich Technische Plattformen werden die einzelnen

digitalen Lösungen, Anwendungen und Plattformen des E/D/E zusammengezogen. Im dritten Bereich Content sind alle Aktivitäten zum Lieferanten-Onboarding, zum Import von Lieferantendaten, zur Klassifikation von Daten und zur Datenpflege zusammengefasst.

In den ersten Monaten seit seiner Gründung hat der Geschäftsbereich Digitale Services bereits mehrere Initiativen mit einem direkten Mehrwert für die E/D/E Mitglieder gestartet. So entwickelte er zusätzliche Funktionalitäten für den  **Multishop** und für den MultishopPro, der sich an Mitglieder mit festen Einkaufsstrukturen

richtet. Dank zusätzlicher Personalkapazitäten, beschleunigter Entwicklungszyklen und agiler Prozesse konnten 500 zusätzliche Softwarefunktionen für beide Shops realisiert werden – darunter die optionale Integration der marktführenden Shop-Suchen Elasticsearch, FACT-Finder und FINDOLOGIC für mehr Nutzerfreundlichkeit. Zusätzlich wurde der Multishop noch enger mit MultishopPro verzahnt. Diese Maßnahmen und die Integrierbarkeit der Shop-Lösung in die Systemumgebung der E/D/E Mitglieder haben dazu beigetragen, dass der über Multishops abgewinkelte Bestellwert um 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen ist.

500  
neue  
Funktionen  
in Multishop und MultishopPro

/// Unsere Mitglieder profitieren von der Bündelung unserer digitalen Leistungen. Denn so können wir Prozesse optimieren, neue Marktanforderungen schneller aufgreifen, besser beraten und Handlungsbedarfe effizienter bearbeiten.

Joachim Hiemeyer, E/D/E Geschäftsführer



Zudem hat der Geschäftsbereich die Voraussetzungen dafür geschaffen, um Bestellungen von Mitgliedern bei Lieferanten über die EDI-Plattform des E/D/E abzuwickeln. Dieser neue Service **Clearing Center** beschleunigt Transaktionen, erleichtert den Datenaustausch und verhindert Fehler bei der Datenübertragung. Zudem erweitern sich die Zeitfenster für Händler: Sie können ihre Bestellungen bis zu zwei Stunden später einreichen, um eine Bearbeitung noch am selben Tag zu ermöglichen. Alle E/D/E Mitglieder, die bestimmte technische und prozessuale Voraussetzungen er-

füllen, können das Clearing Center nutzen. Teilnehmende Unternehmen müssen ihre Arbeitsabläufe nicht ändern – der Service arbeitet komplett im Hintergrund. Das Clearing Center wurde Ende Juni 2019 technisch und prozessual mit einer Testgruppe in Betrieb genommen. 2020 wird es sukzessive im Mitglieder- und Lieferantenkreis ausgerollt – zunächst in den Bereichen Haustechnik und Beschläge.

2019 begann der Geschäftsbereich Digitale Services zudem mit der Konsolidierung der IT- und System-

strukturen im Bereich Datenmanagement. E/D/E Mitglieder erwarten eine schnelle und zuverlässige Bereitstellung aktueller Produktdaten, etwa für ihre Online-Shops und Produktkataloge. Nachdem das E/D/E bislang Produktdaten in zwei Systemen geführt hat, läuft aktuell ein Projekt zur Konsolidierung aller Daten und Datenprozesse im System Informatica PIM. Gleichzeitig wurden auch die Klassifikationen im eDC überarbeitet und optimiert. Für E/D/E Mitglieder und Mitarbeiter verbessert sich dadurch zukünftig die Effizienz in ihren Datenprozessen.

+20%  
Steigerung des  
Bestellwerts

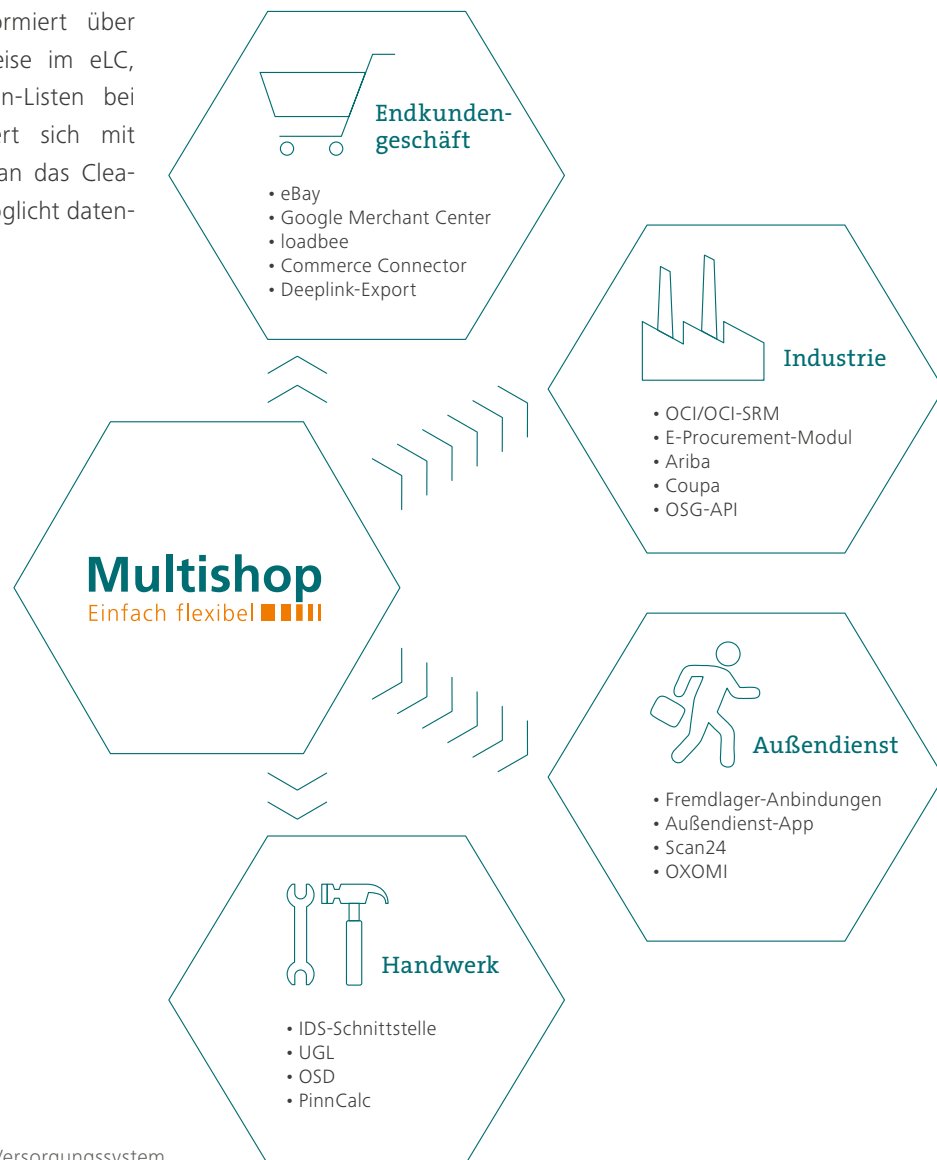
über die E/D/E Multishops



Darüber hinaus bietet der Geschäftsbereich in Kooperation mit Partnern eine ERP-Lösung an, die den Anforderungen von PVH-Unternehmen in hohem Maße entspricht. Das Angebot ERP aus der Cloud basiert auf Microsoft Dynamics 365 und ist voll in die IT-Landschaft des E/D/E integriert. Mitglieder können damit ihre IT-Kosten signifikant senken. Das System versorgt sie mit Stamm- und Produktdaten, automatisiert die Bestellabwicklung im eLC sowie die Zentralregulierung, informiert über Lagerbestände und Preise im eLC, zeigt die Offene-Posten-Listen bei ETRIS an, synchronisiert sich mit Multishop, bindet sich an das Clearing Center an und ermöglicht datenbasierte Zusatzservices.

Zu weiteren Projekten 2019 zählten die Entwicklung und Umsetzung einer elektronischen Rechnungsübermittlung an ausgewählte Unternehmen im Bereich Haustechnik, die Pilotierung einer KI-basierten Software für das Onboarding und Mapping von Lieferanten-Produktdaten sowie die Nutzung externer IT-Experten im Rahmen von Crowdfunding.

2020 wird sich der Geschäftsbereich weiter mit der Konsolidierung im Datenmanagement und dem Rollout des Clearing Center beschäftigen. Zudem soll die interne Organisationsstruktur weiterentwickelt werden, vor allem mit Blick auf die Prozesse im Bereich Content Management. Ein weiterer Schwerpunkt wird darauf liegen, E/D/E Mitglieder im Bereich Haustechnik noch stärker von den Vorteilen des Multishop zu überzeugen.



Der Multishop als zentrales Versorgungssystem.





# Auf gutem Wachstumspfad

## Top-Themen

- E-Commerce-Marktplatz mit kontinuierlichem Wachstum
- Sortiment fast verdoppelt auf über 400 000 Artikel
- Händleraktivität auf Toolineo nimmt zu

Der E-Commerce-Marktplatz [Toolineo](#) war das gesamte Jahr 2019 auf einem kontinuierlichen Wachstumspfad. Toolineo bietet E/D/E Mitgliedern einen zusätzlichen E-Commerce-Vertriebskanal. Diese können ihre Produkte auf einer professionellen Website deutschlandweit anbieten. Dabei können sie sich auf ihre Kernkompetenzen im PVH konzentrieren, ohne zusätzliche Ressourcen für Online-Vermarktung aufzubauen. Handwerker, Industriekunden und ambitionierte Privatkunden können auf Toolineo aus dem Angebot aller Händler auswählen – mit einer permanent wachsenden Zahl von PVH-Produkten.

Der Marktplatz entwickelt sich durchgehend positiv: Neben dem kontinuierlichen Bestellwertwachstum hat sich das Sortiment 2019 verdoppelt – auch dank einer gestiegenen Anzahl von vertretenen Händlern. Mittlerweile sind nun mehr als 400 000 Artikel verfügbar. Mit diesen deckt Toolineo ein breites PVH-Sortiment ab – mit einem großen Logistiknetzwerk, das neben dem eLC die ange-


schlossenen Händlerlager und Lieferantenlager, die die Händler ebenfalls angeschlossen haben, umfasst. Der Traffic auf der Website ist ebenso gestiegen wie der Anteil der kaufenden Kunden unter den Seitenbesuchern, also die Conversion Rate. Auch der durchschnittliche Bestellwert der Artikel nimmt durchgehend zu. Die Beurteilung auf dem Bewertungsportal „Trusted Shops“ ist mit 4,8 von 5 Punkten weiterhin sehr gut. Auch die geringe Retourenquote ist stabil bei 3 Prozent geblieben. Die Anzahl der Abonnenten des E-Mail-Newsletters steigt – bei weiterhin guter Öffnungs-

quote. Und am Toolineo Tippspiel auf [kicktipp.de](#) nehmen mittlerweile über 6000 Personen teil – eine Steigerung um 50 Prozent gegenüber dem Vorjahr und weiterer Beleg für die zunehmende Zugkraft der Marke.

Auch in 2019 wurden wieder zahlreiche Verbesserungen im Marktplatz umgesetzt. Dies betrifft etwa die Auspielung von Sortimenten in Vermarktungskanälen, die Suchfunktion oder die Seitennavigation. Zudem müssen permanent rechtliche Anforderungen im Auge behalten werden – die Anpassungen 2019 hatten

400 000  
Artikel verfügbar



 Mit mehr als 400 000 Artikeln ist Toolineo auf einem guten Weg zur ersten Adresse für Handwerksbedarf in Deutschland. Die E/D/E Mitglieder nutzen die Chance, ihre Stärken auf Toolineo einzubringen, immer mehr.

Hendrik Sassmann, Geschäftsführer Toolineo



einen Schwerpunkt bei Produktdaten und der permanenten 2-Faktor-Authentifizierung bei Zahlungen mit Kreditkarte.

Die Zusammenarbeit von Toolineo mit den Partnern  **loadbee** und  **Commerce Connector** für eine durchlässige Customer Journey hat sich bewährt. Die beiden Partner sorgen dafür, dass bereits auf Produktseiten von Herstellern auf Toolineo verwiesen wird und Herstellerinformationen zu einem Artikel direkt auf Toolineo eingebunden werden. Mittlerweile sind mehr als 40 000 Artikel

über loadbee mit Herstellerinformationen versehen. Der gemeinsame Auftritt von Toolineo mit loadbee und Commerce Connector auf dem Branchentreff stieß auch im Jahr 2019 wieder auf großes Interesse bei Händlern und Lieferanten.


Für 2020 hat sich Toolineo ein starkes Wachstumsziel gesetzt. So soll die Artikelanzahl erneut deutlich steigen – ein weiterer wichtiger Schritt auf dem Weg zur „ersten Adresse für Handwerksbedarf“. Neue Händler mit starker E-Commerce-Expertise sind bereits im Onboarding-


Prozess und werden die Attraktivität des Marktplatzes zusätzlich erhöhen. Zusätzlich ist eine verstärkte Verzahnung mit Markenherstellern wichtig – denn aktuelle Produktdaten, Informationen über geplante Neuheiten und professionelles Vermarktungsmaterial sind zentral für ein positives Kundenerlebnis auf Toolineo. Um die anspruchsvollen Ziele 2020 zu erreichen, konnte auch das Team an den entscheidenden Stellen wie Vermarktung, Prozesssteuerung und Entwicklung entscheidend verstärkt werden.



## Das sagen die Kunden über Toolineo:

 Schnelle und zuverlässige Lieferung von Werkzeug und Ersatzteilen, die sonst nicht zu finden sind. Jederzeit wieder.

 Schön, dass es solche Web-Shops gibt! Völlig problemloser und schneller Einkauf von hochwertigen Waren!

 So wie es sein soll: Auftragsbestätigung, Sendungsverfolgung, zeitnahe Lieferung, gute Kommunikation des Händlers.

# Passgenaue Angebote, digitale Prozesse und eine solide Bilanz

## Top-Themen

- Factoring als zusätzliches Finanzierungsinstrument verfügbar
- Digitale Prozesse konsequent auf den Mittelstand zugeschnitten
- Voraussetzungen für Wachstum geschaffen

Die  **ETRIS BANK** ist der Partner für mittelständische Handelsunternehmen. Sie ist aus dem E/D/E hervorgegangen und hat ihr Leistungsportfolio gezielt auf den Mittelstand ausgerichtet. Zu ihren Leistungen zählen Zentralregulierung und Delkredere, Factoring, mittel- und langfristige Investitionskredite sowie individuelle Beratungsleistungen.

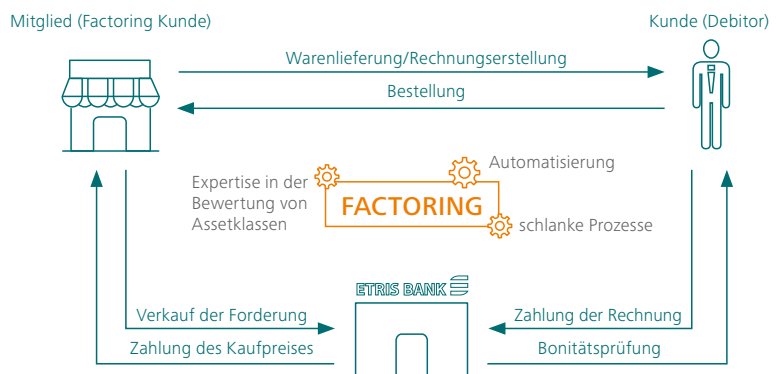
Die Unternehmensfinanzierung wandelt sich. Das konventionelle Hausbankgeschäft wird zunehmend abgelöst von individuellen Finanzierungslösungen für Unternehmen – dabei spielen professionelle Prozesse neben marktgerechten Finanzierungsbedingungen eine immer größere Rolle. Die ETRIS BANK als Spezialistin für mittelständische Unternehmen kennt die besonderen Anforderungen von Händlern im PVH und im Mittelstand und ermöglicht eine effiziente Finanzierung ihres Umlaufvermögens.

Digitale Prozesse in der Zentralregulierung zeichnen die ETRIS BANK aus und ermöglichen mittelständischen

Handelsunternehmen, ihre Vorräte zu attraktiven Konditionen zu finanzieren. Lieferanten profitieren vom Schutz vor Zahlungsausfällen durch die Delkrederehaftung.

Seit 2019 bietet die ETRIS BANK ein weiteres Finanzierungsinstrument an: Beim Factoring treten mittelständische Händler ihre Kundenforderungen an die Bank ab und erhalten bis zu 100 Prozent des Rechnungsbetrags. Die ETRIS BANK übernimmt die weitere Abwicklung mit dem Kunden sowie das Ausfallrisiko.

Mittelständler profitieren gleich mehrfach von diesem Angebot: Sie verbessern ihre Liquidität, sichern sich gegen Zahlungsausfälle ab und minimieren den Aufwand für Mahn- und Inkassowesen oder für die Überwachung der Zahlungseingänge. Zudem verbessert sich die Eigenkapitalquote der Händler, was ihnen zusätzliche Finanzierungsfreiräume schafft. Seit Oktober 2019 läuft der Pilotbetrieb mit ersten E/D/E Mitgliedern. Dabei zeigte sich, dass Factoring nicht nur das Working Capital optimiert, sondern auch das Debitorenmanagement spürbar entlastet. Das Angebot



Das Factoring der ETRIS BANK



/// Unser Ziel ist klar: Wir wollen an der Seite unserer Kunden stehen und ihre unternehmerische Freiheit erhalten und fördern. Dafür bieten wir ihnen jederzeit individuelle, effektive Lösungen und Services an. Mit unserem Finanzierungsangebot und professionellen digitalen Prozessen richten wir uns konsequent an den Bedürfnissen mittelständischer Handelsunternehmen aus.



Christoph Feil (l.) und Martin Beckmüller, Geschäftsführer ETRIS BANK

ist seit Beginn des Jahres 2020 verfügbar.

Eine klare Fokussierung auf den Mittelstand, eine schlanke Struktur mit digitalen Prozessen und eine leistungsfähige IT – diese Attribute haben das Handeln der ETRIS BANK 2019 geprägt. Zudem sind die Weichen für Wachstum gestellt: Die gute Kapitalbasis bietet der Bank die erforderliche Flexibilität, um mittelständische Händler bei der Finanzierung ihres Umlaufvermögens, bei Investitionsvorhaben und bei Nachfolgeplänen zu unterstützen. Und sie ermög-

licht es der ETRIS BANK, weiterhin im Interesse der mittelständischen Handelsunternehmen zu agieren und ganzheitliche Unterstützungsangebote vorzuhalten.

Die internen Prozesse der Bank wurden 2019 noch stärker digitalisiert. Bereits jetzt verarbeitet sie die meisten Belege im Rahmen der Zentralregulierung digital über EDI-Formate. Für alle anderen Belegformate, die der Bank etwa in Papierform oder als Bilddateien zugehen, wurde 2019 ein neuer Prozess zur Beschleunigung der Belegverarbeitung und zur Ver-

ringerung des manuellen Aufwands aufgesetzt.

Für 2020 setzt sich die ETRIS BANK zum Ziel, die vorhandenen Finanzierungsspielräume im Sinne ihrer Kunden auszunutzen. Zudem wird sie das neue Factoring-Angebot bei Unternehmen vorstellen, die besonders von diesem Instrument profitieren könnten. Darüber hinaus soll die Digitalisierung der Belegkette vom Lieferanten bis zum Händler weiter vorangetrieben werden. Ein weiterer Fokus wird auf der Stärkung des Europageschäfts liegen.

## Sofortige Liquidität

Verbesserung der Eigenkapitalquote

Hundertprozentiger Ausfallschutz

## Factoring

Übernahme Debitorenmanagement Branchenlösung

Entlastung der Kreditlinien bei Hausbanken

Starker Partner

## Geschäftsbereich Marketing

# Mit professioneller Kommunikation Händler und Kunden vernetzen

### Top-Themen

- Handelsmarke [FORMAT](#) mit umfangreichen Maßnahmen gestärkt
- Mehr Effizienz in der Katalogerstellung
- Prozessoptimierungen für bessere und günstigere Übersetzungen

Der Geschäftsbereich Marketing unterstützt Mitglieder und Vertriebsgruppen des E/D/E mit professionellen und effizienten Marketing- und Kommunikationsleistungen. Zugleich agiert er als Inhouse-Agentur für das E/D/E und stellt in Zusammenarbeit mit der Unternehmenskommunikation einen professionellen Außenaustritt der Gruppe sicher. Neben der Erstellung von Vermarktungsmaterialien wie Katalogen und Prospekten in mehreren europäischen Sprachen liegt ein weiterer Fokus auf dem Online-Marketing für Handelsmarken und Vertriebskonzepte. Die Handelsmarken-Websites werden dabei konsequent mit den Online-Auftritten der E/D/E Mitglieder vernetzt.

So setzte der Geschäftsbereich 2019 etwa ein ganzes Maßnahmenpaket für die [PREMIUM FORMAT GROUP](#) um. Ziel ist es, die Relevanz und Bekanntheit des Konzepts insbesondere bei Industriekunden und Lieferanten weiter zu stärken. Zudem soll die Handelsmarke [FORMAT](#) noch präsenter werden. Hierzu erstellte der Bereich neue Imageseiten für die Kataloge der PREMIUM FORMAT GROUP,

fokussierte die Social-Media-Strategie auf erfolgreiche Kanäle und Formate und steigerte damit den Traffic auf der Website [format-quality.de](#) deutlich – und das bei reduziertem Aufwand. E/D/E Mitglieder profitieren direkt von diesen Maßnahmen, denn Nutzer von [format-quality.de](#) können nach Händlern in ihrer Nähe suchen und werden bei der Artikel-suche an die Online-Shops der E/D/E Mitglieder übergeben. 2020 erfährt [format-quality.de](#) einen Relaunch auf der Multishop-Plattform. Auch weitere Handelsmarken des E/D/E – wie FORUM, E-COLL, FORTIS und

BLACKWELD – ziehen sukzessive auf diese Plattform um. Im Vergleich zu klassischen Content-Management-Systemen bietet Multishop unter anderem eine bessere Produktinszenierung, Such- und Filterfunktionen und damit mehr Suchmaschinenrelevanz.

Trotz der zentralen Bedeutung von Online-Maßnahmen sind Printpublikationen weiterhin ein wirksames Vertriebsinstrument: 680 E/D/E Mitglieder haben im vergangenen Jahr Printpublikationen des Geschäftsbereichs Marketing bezogen, darunter 48 Kataloge sowie 63 Prospekte und

~ 400  
Marketing-Projekte  
für E/D/E Gruppe, Mitglieder und Vertriebsgruppen

/// Aus Kontakten Kunden machen – dabei wollen wir die E/D/E Mitglieder unterstützen. Unsere Marketingservices schaffen konkreten Mehrwert, in der Verkaufssituation genauso wie beim Markenaufbau und bei der Lead-Generierung. Mit optimierten Prozessen und digitalen Services sorgen wir dafür, dass Marketingbudgets effizient eingesetzt werden.

Joachim Hiemeyer, E/D/E Geschäftsführer



Broschüren. Die Prospekte – etwa für die Arbeitsschutzartikel von FORTIS – wurden auf ein höheres Qualitätslevel gehoben. Insgesamt wurden knapp 50000 Seiten gestaltet und 96 Prozent aller Kataloge termingerecht umgesetzt. Die Gesamtproduktion des Jahres umfasst beinahe 600 Millionen gedruckte Seiten. Die Erstellungszeiten für Publikationen haben sich dank einer Prozessumstellung verkürzt: So erhielt die Mehrzahl der E/D/E Mitglieder im europäischen Ausland bereits in der ersten Junihälfte die Kataloge FORMATplus Werkzeuge – statt wie sonst Ende September.

Da diese Publikationen mittlerweile in acht verschiedenen Sprachen erstellt werden, spielen effiziente Produktionsprozesse eine große Rolle – das Gleiche gilt für ein professionelles Übersetzungsmanagement. 2019 optimierte der Geschäftsbereich Marketing die Übersetzungsprozesse, um Fehlerquellen und Kosten zu reduzieren und die sprachliche Qualität weiter zu verbessern. Zu diesem Zweck wurden Schwachstellen in der Umgebung des Übersetzungssystems ACROSS identifiziert und geschlossen. Lead-Übersetzer stellen standardisierte Prozesse sicher, deren Einhal-

tung über eine Softwarelösung überprüft wird. „Sprachpaten“ in den Zielsprachen bewerten zusätzlich die Qualität der Übersetzungen. Seit der Einführung des neuen Prozesses gab es deutliche Effizienzgewinne. So reduzierten sich etwa bei einer Katalogproduktion in Niederländisch die Übersetzungskosten um circa 40 Prozent und die Korrekturmeldungen sogar um den Faktor 7.

# 680

## Mitglieder

haben 2019 Printpublikationen des Geschäftsbereichs Marketing bezogen



Effizienzsteigerungen prägten 2019 auch die internen Abläufe im Marketing. So hat der Bereich Publikationen seine Make-or-Buy-Strategie überprüft mit dem Ziel, das Basisgeschäft mit eigenen Ressourcen zu leisten und bei Auftragspitzen oder spezifischen Fachaufträgen externe Kräfte einzubeziehen. Trotz längerer Onboarding-Phasen für diese zusätzlichen Ressourcen hat sich das Vorgehen als wirtschaftlich erwiesen. Auch der Bereich Marketing und Werbung zeigt sich in neuer Aufstellung: Das Team wurde um zwei Marketingexperten verstärkt und übernimmt nun auch die zentrale Disposition von Photoshootings für das E/D/E. Ein eigener Fotografenpool sorgt hierbei für Skaleneffekte und effiziente Bildproduktionen, bei denen auch Aspekte wie etwa Nutzungsrechte professionell gehandhabt werden.

Auch 2020 stehen effiziente Marketingprozesse im Fokus. So vergleicht und verhandelt der Geschäftsbereich Marketing laufend Dienstleisterpreise für die Erstellung und den Versand von Katalogen. Zudem treibt er eine Plattformstrategie für Publikationen voran: Kataloge sollen verstärkt anhand einheitlicher inhaltlicher und gestalterischer Standards erstellt werden. Das erhöht den Automatisierungsgrad in der Produktion und bietet weiterhin genug Flexibilität, um Kataloge für einzelne Vertriebs- und Mitgliedergruppen auf der Basis von Standardkomponenten zu individualisieren. Ein entsprechendes Online-Tool ist derzeit in der Vertriebskonzeption **HANDWERKSTADT** im Pilotbetrieb, um in einem definierten Layoutrahmen Aktionsflyer händlerindividuell anzupassen. Auch das Website-Management im E/D/E soll 2020 zentralisiert werden. Durch diesen Schritt können die zahlreichen Websites der E/D/E Gruppe besser geplant, gesteuert und optimiert werden.



## Geschäftsbereich Mitgliederentwicklung

# Innovationen, persönliche Vernetzung und Qualifizierung

### Top-Themen

- **🔗 Business NETZWERK** bietet vertrauensvolle Nähe für Unternehmer und gibt Zukunftsimpulse
- **DIGITAL-College** fördert die Digitalisierung der Mitgliedsunternehmen
- **🔗 PVH FUTURE LAB** macht 3D-Druck und Künstliche Intelligenz für den PVH verfügbar

Der Geschäftsbereich Mitgliederentwicklung pflegt einen engen Austausch mit den Inhabern sowie den Fach- und Führungskräften der E/D/E Mitgliedsunternehmen. Die Aktivitäten umfassen Veranstaltungen des **🔗 Business NETZWERK** zu Fragen der Unternehmensstrategie und -führung, Qualifikationsmaßnahmen der **🔗 E/D/E AKADEMIE** in verschiedenen Formaten und die konkrete Arbeit an innovativen Geschäftsmodellen in der **🔗 PVH FUTURE LAB GmbH**.

Über 100 Unternehmer, Geschäftsführer und Führungskräfte aus dem Kreis der E/D/E Mitglieder treffen sich regelmäßig zum Meinungsaustausch im Business NETZWERK. 2019 beschäftigten sich die teilnehmenden Unternehmen immer stärker mit neuen Geschäftsmodellen im Zuge der Digitalisierung. Input durch Impulse und Workshops sowie der damit einhergehende Meinungsaustausch der Teilnehmer sind ein zentraler Nutzen im E/D/E Business NETZWERK. Ein zusätzliches Format für Vertriebsleiter bietet fachlichen Führungskräften einen professionellen Rahmen für den Erfahrungsaus-

tausch und Wissensgewinn. Auch das **🔗 PVH FUTURE CAMP** erfährt als Anlaufstelle und Plattform für junge Nachwuchs- und Führungskräfte zwischen 18 und 35 Jahren weiteren Zulauf. Das junge Kontaktnetzwerk hat 2019 drei erfolgreiche Camp-Treffen in spannenden Locations ausgerichtet.

Als Qualifikationsdienstleister für den PVH bietet die E/D/E AKADEMIE unterschiedliche Formate an: Seminare zu Fachthemen, längerfristige systematische Qualifizierungen (zum Beispiel FÜHRUNGS-College), E-Learnings sowie Inhouse-Schulungen direkt bei den Mitgliedern. Seit ihrer Gründung 2016 verzeichnet die E/D/E AKADEMIE

steigende Teilnehmerzahlen, hohe Wiederkehrerquoten und erstklassige Bewertungen der Teilnehmer. Das Geschäftsjahr 2019 bestätigt diese Entwicklung: Die Teilnehmerzahl stieg um 29 Prozent gegenüber dem Vorjahr, die Zahl der gebuchten Teilnehmertage um 31 Prozent. Auch die Nachfrage nach Inhouse-Schulungen nahm deutlich zu. Außerdem startete 2019 ein Pilotdurchgang des mehrmoduligen DIGITAL-College. Mit insgesamt 23 Teilnehmern aus sechs Unternehmen wurden firmenindividuelle Digitalagenden und -strategien entwickelt. Durch externe Expertise und branchenspezifisches Know-how bietet die E/D/E AKADEMIE

+ 31%  
Steigerung der gebuchten  
Teilnehmertage

aller Präsenzveranstaltungen der E/D/E AKADEMIE gegenüber dem Vorjahr



**Dialog, Qualifizierung und Innovation – drei wichtige Bausteine für die Zukunftsfähigkeit unserer Mitgliedsunternehmen. Mit unseren Angeboten tragen wir dazu bei, dass im PVH eine gemeinsame Vision und ein gemeinsames Verständnis der anstehenden Herausforderungen bestehen. Das gilt vor allem mit Blick auf die Digitalisierung.**



Thilo Brocksch, Leiter E/D/E Geschäftsbereich Mitgliederentwicklung

so eine konkrete Hilfestellung für die digitale Transformation im PVH. Große Beachtung erfuhr 2019 auch die interaktive Lernplattform E/D/E Learn. Dort sind insgesamt nun schon über 150 Module in den Bereichen Sortimentswissen, Soft Skills und kaufmännische Grundlagen verfügbar. Die erfolgte Umstellung auf Flat-rate-Preismodelle ermöglicht den buchenden Unternehmen eine flexible und kostengünstige Nutzung in beliebig hohem Maße.

In der PVH FUTURE LAB GmbH haben sich junge Unternehmer aus dem

PVH und das E/D/E zusammengeschlossen, um an innovativen Geschäftsmodellen zu arbeiten. Das erste Produkt, **Rapid3D** für professionellen 3D-Druck, zählt mittlerweile über 35 Lizenznehmer. Auch 2019 ging es im PVH FUTURE LAB um den 3D-Druck und Künstliche Intelligenz. So wurde das technologische Herzstück – die 3D-Druckplattform – völlig überarbeitet und ab Dezember in den Rollout gebracht. Neu entwickelt wurde die App **selflixx Recommendations**, die auf Basis Künstlicher Intelligenz passende Artikel für Kunden vorschlägt.

Ein weiterer Meilenstein des PVH FUTURE LAB ist der Marktplatz **flixxstore**, der künftig allen Händlern Lösungen zur besseren Gestaltung der Unternehmensprozesse, zur Umsatzsteigerung und zur Einkaufsoptimierung anbietet – mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz, digitalen Prozessen und der Vernetzung im „Internet der Dinge“. Ende 2019 wurde ein erstes Lösungspaket für die Mitarbeiterrekrutierung durch die Applikation **workflixx Catch Talents** angeboten, die von den ersten Unternehmen eingesetzt wird.



Die sieben Gründungsmitglieder des PVH FUTURE LAB



## PVH FUTURE LAB

Neben neuen Features für die Benutzerfreundlichkeit und Bedienbarkeit der Plattform bietet die überarbeitete 3D-Druck-Plattform Rapid3D eine größere Auswahl an Materialien und Druckpartnern im Hintergrund. Zudem wird die Zahlungsabwicklung mit den Druckdienstleistern in der neuen Plattformversion auf die bekannte Zentralregulierung durch die ETRIS BANK umgestellt.

In nur sechs Monaten entwickelte das PVH FUTURE LAB einen Service für den PVH, den man sonst nur von den ganz großen Playern der B2C-Märkte kennt: Die App sellflix Recommendations bietet einen echten Mehrwert für jeden Händler in der Branche. Auf Basis Künstlicher Intelligenz schlägt sie passende Artikel für Kunden vor. Sie kann in allen Vertriebssituationen eingesetzt werden – an der Theke, im Telefonat mit dem Innendienst, im Vertriebsgespräch, im Online-Shop oder bei der Erstellung von personalisierten Angeboten, Auftragsbestätigungen,

Lieferscheinen und Rechnungen. 100 Interessierte informierten sich in drei Live-Webinaren über das neue Tool, welches ab Anfang 2020 im Vertrieb sein wird.

Nicht zuletzt: Die Start-up-Reise der PVH FUTURE LAB Gründer vom Anfang September nach Israel in das „Silicon Wadi“ nach Tel Aviv bleibt den Teilnehmern als ein Highlight in Erinnerung. Sie konnten die israelische Start-up-Szene inspizieren und persönliche Kontakte zu Unternehmen für KI-gestützte Applikationen und zukunftsweisende digitale Technologien auf- und ausbauen.

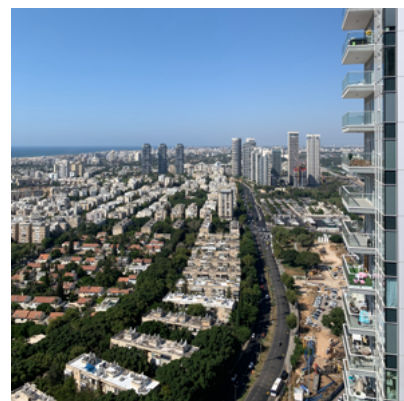
## Ausblick 2020

Auch 2020 fokussiert sich der Geschäftsbereich Mitgliederentwicklung auf die Weiterbildung seiner Mitglieder. So soll eine zentrale Innovationsplattform mit dem Arbeitstitel „PVH Innovations“ entstehen. Die Idee hierzu entstand im Rahmen des Business NETZWERK und wird gemeinsam von Händlern und dem E/D/E umgesetzt. Das Ziel: Innovati-

onen im gesamten PVH in die Breite tragen, bewerten, vorantreiben und in der Gemeinschaft für alle Händler schnell und praxisnah umsetzen. Das Business NETZWERK hat sich außerdem zum Ziel gesetzt, die Funktionsgruppen, unter anderem zu den Themen Logistik und Motoristik, auszubauen und die Teilnehmerzahlen weiter zu steigern.

Ein zweiter Schwerpunkt 2020 ist die Weiterentwicklung der E-Learning-Plattform. Das Angebot wird im Bereich Sortimentswissen schrittweise um Module aus weiteren Fachbereichen, wie beispielsweise dem Arbeitsschutz und Handwerkzeuge, ergänzt.

Ebenfalls in 2020 wird der KI-Marktplatz flixxstore inklusive zahlreicher prozessualer und KI-gestützter Applikationen für den PVH gelauncht. Außerdem wird die neue Rapid-3D-Druckplattform für den gesamten Markt ausgerollt.



Die PVH FUTURE LAB Gründer besuchten 2019 Start-ups in Israel im „Silicon Wadi“ (Tel Aviv).



## Zentralbereich Services/Mitgliederbetreuung

# Starke Vorteile in einem starken Verbund

### Top-Themen

- Konzentrationstendenzen in den Zielbranchen des E/D/E
- SPARPLATZ Aktivitäten ausgebaut und neu ausgerichtet
- IGH Kooperation mit über 40 Mitgliedern tritt dem E/D/E bei

Im Jahr 2019 nahmen 23 neue Handelspartner die Zusammenarbeit mit der E/D/E Gruppe auf (20 PVH-Unternehmen, drei Einzelhändler). Demgegenüber stehen 41 Mitgliederabgänge (29 PVH, zwölf Einzelhandel). Wie in den Vorjahren gab es eine Vielzahl an Geschäftsaufgaben aufgrund von Insolvenzen und fehlenden Nachfolgen. Per Ende 2019 gehören dem Verbund damit 1189 Mitgliedsunternehmen an (956 PVH, 233 Einzelhandel). Zu beobachten ist eine zunehmende Konzentration. Stand in den letzten Jahren vorwiegend die Haustechnikbranche im Fokus des Konzentrationsprozesses, sind nun auch die Branchen Arbeitsschutz/Technischer Handel, Stahl und Werkzeuge vermehrt betroffen. Entsprechend ist im E/D/E der Anteil des

Handelsvolumens von Unternehmen mit mehr als 5 Millionen Euro Handelsvolumen in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen.

2019 wurde der Versand der Mitglieder-Bonus-Belege gemeinsam mit dem WUPPER-RING weiter automatisiert. Dadurch kann eine Vielzahl an Belegen zentral über das E/D/E Belegportal bereitgestellt werden. Im Bereich SPARPLATZ im E/D/E Extranet werden Vorteilsbedingungen aufgeführt bzw. direkte Ansprechpartner benannt. Im Rahmen des Relaunches des Extranet wurde der SPARPLATZ 2019 modifiziert. Einmal pro Quartal werden die Mitglieder über den aktuellen Stand der Vertragspartner informiert. Mit attraktiven Aktionen, die

ebenfalls regelmäßig kommuniziert werden, können Vorteile generiert werden. Der SPARPLATZ wird mit seinem neuen Messestand auf dem Branchentreff sowie anderen Mitgliederveranstaltungen vertreten sein.

Auch im laufenden Jahr haben sich bereits Unternehmen dem Verbund angeschlossen. So hat das E/D/E etwa mit der [IGH Interessengemeinschaft Haustechnik Einkaufs- und Marketing eG \(IGH\)](#) eine weitreichende Zusammenarbeit vereinbart. Ein Projektteam aus vielen unterschiedlichen Bereichen des E/D/E hat die über 40 Genossenschaftsmitglieder an 82 Standorten erfolgreich an das E/D/E angebunden und einen reibungslosen Start zum 1. Januar sichergestellt.

**Das E/D/E bietet PVH-Unternehmen zahlreiche Vorteile. Mit einem ganzheitlichen Blick auf unsere Mitglieder sorgen wir dafür, dass sie von möglichst vielen Angeboten des Verbunds profitieren können. Und wir stellen sicher, dass das E/D/E über Sortimentsgrenzen hinweg alle relevanten Entwicklungen im Mitgliederkreis erfasst.**

Michael Sikorski, Leiter E/D/E Zentralbereich Services/Mitgliederbetreuung



## Geschäftsführung IT

# Effiziente IT als Basis für Mitgliederservices

### Top-Themen

- Operative IT-Plattformen werden verbessert
- Laufendes Geschäft im E/D/E noch ausfallsicherer gestaltet
- IT-Kompetenz im E/D/E wird laufend ausgebaut

Um der zentralen Bedeutung der IT für die digitalen Herausforderungen des E/D/E und seiner Mitglieder gerecht zu werden, hat die Geschäftsführung im Januar 2019 ein neues Ressort „IT“ geschaffen. Dort laufen die Verantwortlichkeiten für alle internen IT-Projekte, -Prozesse und -Systeme, für den Betrieb der Rechenzentren und für den Service-Desk zusammen. Das schafft die notwendige Transparenz über die laufenden IT-Projekte und ist zugleich die Voraussetzung für eine ganzheitliche Optimierung der Systemlandschaft.

2019 stabilisierte der Bereich zunächst die operative Plattform des E/D/E, indem er zahlreiche Hardware- und Softwareelemente der IT-Infra-

struktur aktualisierte. Verbesserungen in der IT beschränken sich nicht nur auf die Einführung neuer Systeme und Komponenten – auch Prozesse, Methoden und Strukturen haben Einfluss auf die Effizienz. So konnte etwa der IT-Support durch eine neue Aufstellung die Lösungszeit für Probleme mehr als halbieren. Zudem wurde die Abstimmung der IT-Bereiche untereinander verbessert. Um bei allen Mitarbeitern in der IT ein gemeinsames Verständnis für solche Anpassungen zu schaffen, finden monatliche Townhall-Meetings statt.

Nachdem sich der Bereich personell mit acht zusätzlichen Experten verstärken konnte, stehen für 2020 zahlreiche IT-Verbesserungen an. So wird

das Produktdatenmanagement zukünftig in einem neuen System abgebildet, das auch bei großen Datenmengen eine hohe Performance aufweist und optimale Schnittstellen zu anderen Systemen besitzt. Zudem begleitet der Geschäftsführungsbe- reich IT die Umstellung auf das Mitglieder- management: Er schafft die technischen Voraussetzungen dafür, dass jeder betreuende Mitarbeiter im E/D/E stets alle relevanten Informationen zu „seinem“ Mitglied zur Verfügung hat. Ein „digitaler Arbeitsplatz“, dessen zentrale Tools auch auf dem Smartphone funktionieren, ermöglicht eine enge Mitgliederbetreuung unabhängig vom Arbeitsplatz und verbessert die Kommunikation der E/D/E Mitarbeiter untereinander.

Das E/D/E unterstützt seine Mitglieder bei der Verbesserung ihrer IT-Strukturen. Gleichzeitig muss es auch seine eigene Systemlandschaft optimieren, um im Tagesgeschäft stabile und effiziente Prozesse im Einkauf, in der Logistik und bei der Zentralregulierung anzubieten. Das neue Geschäftsführungsressort IT übernimmt die Verantwortung dafür, dass sich E/D/E Mitglieder auch zukünftig auf unsere Services verlassen können.

Thomas Henkel, E/D/E Geschäftsführer



## Geschäftsführung Personal

# Agil, digital und kompetent

### Top-Themen

- Neues Mitgliedermanagement-Modell erfordert Ausdifferenzierung von Jobprofilen
- Arbeitsmethoden werden agiler
- HR-Business-Partner-Modell in Entwicklung

Um der hohen Bedeutung des Personalmanagements Rechnung zu tragen, hat das E/D/E 2019 den eigenständigen Geschäftsbereich Personal geschaffen. Dies ist ein wesentlicher Hebel, um die Neuorganisation erfolgreich zu implementieren, insbesondere den Start des Mitgliedermanagements. Der Personalbereich entwickelt hierfür differenzierte Jobprofile und passt den Recruiting-Prozess entsprechend an – von der Bewerberansprache bis zum Onboarding. Gleichzeitig werden E/D/E Mitarbeiter mit Blick auf die neuen Herausforderungen und Arbeitsmethoden geschult. Denn die neue Aufstellung erfordert agile Ansätze in der Zusammenarbeit, digitale Kompeten-

zen und eine Reduzierung von Komplexität im Arbeitsalltag.

Zukünftig wird jeder E/D/E Geschäftsbereich einen HR Business Partner erhalten, der als interner Berater und Wegbegleiter der Führungskräfte bei der Neuorganisation des E/D/E fungiert. 2019 hat der Personalbereich zahlreiche Initiativen angestoßen. So wurde bei der Mitarbeitergewinnung ein digitales Bewerbungstool eingeführt und stärker als zuvor auf Social Media gesetzt. Für die Bewertung und Entwicklung von Mitarbeitern hat das Personalressort neue Managementansätze gestaltet. Zudem wurde ein strukturierter Ansatz für die Personalplanung implementiert.

Im Jahr 2020 knüpft der Bereich Personal an die Maßnahmen aus dem Vorjahr an und begleitet das E/D/E auf seinem Weg zur neuen Organisationsstruktur mit innovativen Ansätzen. Für potenzielle Mitarbeiter wird die Karriereseite des E/D/E attraktiver gestaltet. Bestehende Mitarbeiter sollen noch besser gefördert und qualifiziert werden, wobei der strukturierte Ansatz einer „Mosaik-Karriere“ verfolgt werden soll. Bei den E/D/E Führungskräften soll ein einheitliches Bild von moderner Mitarbeiterführung stärker verankert werden. Neben der stufenweisen Etablierung von HR Business Partnern wird die weitere Digitalisierung von HR-Prozessen vorangetrieben.

„Unseren Partnern helfen, ihren Job jeden Tag ein bisschen besser machen zu können“ – dieses Motto treibt uns an. Um es umzusetzen, benötigen wir Mitarbeiter, die einen ganzheitlichen Blick auf das Geschäft unserer Mitglieder haben, um ihnen einen konkreten Mehrwert bieten zu können. Der Geschäftsbereich Personal sorgt dafür, dass für diese verantwortungsvolle Aufgabe die richtigen Kompetenzen und Erfahrungen im E/D/E vorhanden sind und weiterentwickelt werden.

Bettina Jakobi, E/D/E Geschäftsführerin



## Weiterbildung und Nachhaltigkeit

# Verantwortung übernehmen

### Top-Themen

- 436 Stipendien hat die [E/D/E Stiftung](#) in 16 Jahren in Zusammenarbeit mit dem [ZHH-Bildungswerk](#) vergeben
- Aktuell und transparent: alle nachhaltigen Aktivitäten unter [www.ede-nachhaltigkeit.de](#)

Gerade im PVH, der von zahlreichen kleinen bis mittleren Unternehmen mit oftmals flachen Hierarchien geprägt ist, ist die berufliche Qualifizierung von Mitarbeitern zu verantwortlichen Fach- und Führungskräften existenziell. Denn hier entscheidet die Qualität der Mitarbeiter direkter als anderswo über den Unternehmenserfolg und -erhalt. Aus diesem Grund engagieren sich das E/D/E und die [E/D/E Stiftung](#) seit Gründungszeiten für die Weiterbildung des Berufsnachwuchses im PVH. So unterstützt die E/D/E Stiftung beispielsweise seit 16 Jahren Nachwuchskräfte der Branche durch die Vergabe von Stipendien zur Teilnahme an [Lehrgängen des ZHH-Bildungswerks](#). Gefördert

wurden unter anderem Lehrgänge wie „Technischer Fachkaufmann für Bauelemente (m/w/d)“, „Fachberater für Schweißtechnik (m/w/d)“ und „Technischer Fachkaufmann für Werkzeuge und Maschinen (m/w/d)“.

Die Förderung höchst agiler und differenzierter Bildungseinrichtungen und -initiativen wie der [Wuppertaler Kinder- und Jugend-Universität für das Bergische Land](#), die Schumpeter School Stiftung der Bergischen Universität Wuppertal sowie eigene berufsbegleitende Weiterbildungskonzepte bilden einen Schwerpunkt der Stiftungsarbeit. Darüber hinaus übernehmen das E/D/E und die E/D/E Stiftung seit jeher Verantwortung in der

Gesellschaft, gegenüber den eigenen Mitarbeitern sowie der Umwelt. Dazu berichtet das Familienunternehmen regelmäßig auf der [E/D/E Nachhaltigkeitswebsite](#) über aktuelle Nachhaltigkeitsaktivitäten und -projekte.

Ein Beispiel: Um dem Nachwuchs der E/D/E Kita „Die EDefanten“ anlässlich des fünfjährigen Bestehens ein nachhaltiges Geschenk zu übergeben, entschied sich das E/D/E für eine gemeinsame Baumpflanzaktion. Die Kinder sollen dadurch schon frühzeitig für die Themen Nachhaltigkeit, Klima- und Umweltschutz sensibilisiert werden – nach dem Motto: Gemeinsam für eine lebenswerte Zukunft.

**///** Nutzenteilung ist die Grundlage unseres Geschäftsmodells. Daher gehört es zu unserem Selbstverständnis, von unserem nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg etwas abzugeben. Neben dem Bildungsauftrag erstreckt sich eine angemessene Teilhabe auf unser Engagement in sozialer, gesellschaftlicher und ökologischer Hinsicht. Hier möchten wir Akzente setzen und immer wieder aufs Neue versuchen, ökologische und ökonomische Nachhaltigkeit in Einklang zu bringen.

Dr. Eugen Trautwein, Gründer der E/D/E Stiftung





**Einkaufsbüro  
Deutscher  
Eisenhändler GmbH**

Hausadresse:  
EDE Platz 1  
42389 Wuppertal

Postadresse:  
42387 Wuppertal

[www.ede.de](http://www.ede.de)  
[dialog@ede.de](mailto:dialog@ede.de)