

Evolution 

In  
Wirkung im  
Verbund

E/D/E GESCHÄFTSBERICHT 2020



## Inhalt

# 04

## Überblick

- 4 Das E/D/E
- 6 EVOLUTION
- 8 Editorial

# 14

## Berichte

- 14 Bericht der Geschäftsführung
- 20 Bericht des Beiratsvorsitzenden

### Gender-Hinweis

Wir im E/D/E legen viel Wert auf die Gleichberechtigung von Geschlechtern. Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird jedoch auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. So gelten sämtliche Personenbezeichnungen gleichermaßen für alle Geschlechter.

# 24

## Leistungen

- 24 Entwicklung der Sortimente
- 28 E/D/E in Europa
- 30 Starke Marken, kluge Konzepte
- 34 Digitale Services
- 40 Logistik
- 42 Finanzdienstleistungen
- 44 Netzwerk und Dialog

# 50

## Verantwortung

- 50 Personal
- 54 Nachhaltigkeit

## Finanzen

- 58 Konzernbilanz
- 60 Konzern-Gewinn- und-  
Verlustrechnung
- 61 Konzern-Kapitalflussrechnung,  
Konsolidierungskreis
- 62 Entwicklung Handelsvolumen
- 63 Allgemeine Geschäftsentwick-  
lung und Erläuterungen zur  
Vermögens-, Ertrags- und  
Finanzlage
- 68 Übersicht
- 69 Kennzahlen



1200

Mitglieder



3200

Vertragslieferanten



1100

Mitarbeiter



26

Länder



## Das Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler

Wir sind das Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler (E/D/E), der europäische Dienstleistungs- und Systemgeber für den Produktionsverbindungshandel (PVH). Unsere rund 1200 angeschlossenen Mitglieder sind zum größten Teil Fachgroßhändler, die vorwiegend gewerbliche Abnehmer aus Handwerk, Industrie und Kommunen beliefern. Sie handeln schwerpunktmäßig mit Werkzeugen und Maschinen, Industriebedarf, Beschlägen und Bauelementen, Produkten für Arbeitsschutz und Technischen Handel, mit Haustechnik sowie Stahl.

Als leistungsstarke Systemzentrale garantieren wir unseren Mitgliedern eine umfassende Unterstützung zur Stärkung ihrer Wettbewerbsposition mit Leistungen aus Zentraleinkauf, Logistik, Marketing, Digitale Services, E-Commerce sowie Finanzdienstleistungen. Wir stellen unsere Mitglieder konsequent in den Mittelpunkt und investieren in die Leistungs- und Zukunftsfähigkeit des mittelständischen PVH. Dabei stellen wir sicher, dass die Leistungen im Tagesgeschäft gestärkt und das Kerngeschäft weiterentwickelt werden. Orientiert an den Marktanforderungen bauen wir unsere Leistungen als Organisator und Betreiber von Netzwerken für marktrelevante Versorgungssysteme des Handwerks- und Industriebedarfs kontinuierlich weiter aus.

Überzeugt davon, dass innerhalb einer starken Gemeinschaft jeder Einzelne profitieren kann, gründete Ferdinand Trautwein 1931 das Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler. Mit seiner Idee behielt er recht. Bis heute. Seit jeher ist das E/D/E das Bindeglied zwischen Herstellern und Fachhändlern im Produktionsverbindungshandel.

Das E/D/E ist mit über 1100 Beschäftigten heute in 26 Ländern Europas aktiv.



# Evolution

## EVOLUTION – unsere Fortschritte im Jahr 2020

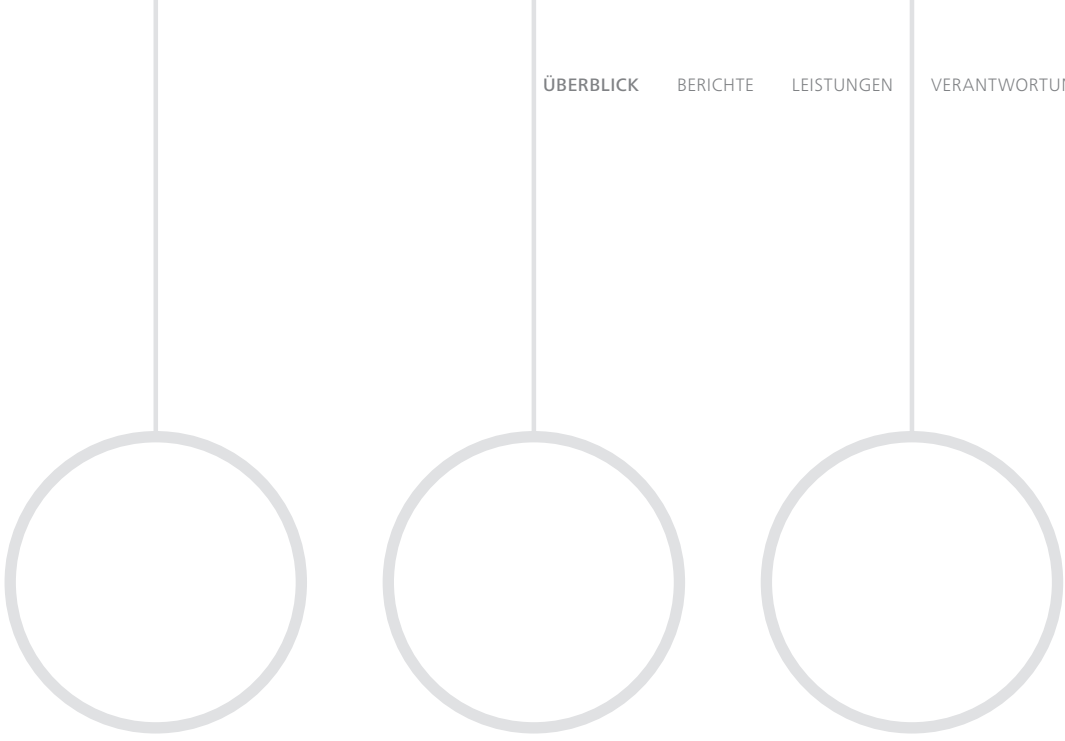
Mit unserem Strategie- und Organisationsentwicklungsprozess EVOLUTION haben wir 2020 in wesentlichen Bereichen unsere Neuorganisation umgesetzt und in Wirkung gebracht.

Neben der fachlichen wurde eine funktionale Spezialisierung in Form der drei Funktionsbereiche Mitgliedermanagement, Lieferanten-/Warengruppenmanagement und Einkaufsmanagement etabliert. Diese Organisationsstruktur bildet die Grundlage für unsere Marktperformance – sie ist somit kein Selbstzweck, sondern stärkt unsere Leistungsfähigkeit im Markt und damit auch die unserer Mitglieder.

Die Neuorganisation orientiert sich dabei insbesondere an den unterschiedlichen Charakteristiken und Anforderungen der Mitgliedsunternehmen sowie deren Branchenschwerpunkten. In der neuen Aufstellung bleibt unser Branchen-Know-how erhalten, wird weiter ausgebaut und fließt gezielt in die neu geschaffenen Funktionsbereiche ein.

Das Mitgliedermanagement ist seit Anfang 2020 aktiv. Hier ist jedem E/D/E Mitglied ein Ansprechpartner mit klarer Eins-zu-eins-Verantwortung zugeordnet. Die wesentliche Aufgabe des Mitgliedermanagements ist es, die Leistungsbeziehung zwischen den Händlern mit ihren jeweils unterschiedlichen Anforderungen und dem E/D/E passend auf die Mitgliedsunternehmen auszurichten. In dieser neuen Aufstellung blicken wir ganzheitlich auf das einzelne Mitglied.

Seit Mitte vergangenen Jahres stärkt das Lieferanten-/Warengruppenmanagement die Anbindung der E/D/E Vertragslieferanten, richtet die Leistungsbeziehungen zu ihnen passgenauer aus und bezieht ihre Erwartungen konkret mit ein. In diesem neuen Funktionsbereich werden Erkenntnisse aus Marktanalysen und -beobachtungen gesammelt und systematisch verarbeitet. Das Lieferanten-/Warengruppenmanage-



ment entwickelt auf dieser Informations- und Datenbasis markt- und zielgruppenorientierte Sortimente. Im Ergebnis steht eine Leistungssteigerung der Lieferanten in Richtung unserer Mitglieder.

Der neu ausgerichtete Funktionsbereich Einkaufsmanagement arbeitet eng mit dem Lieferanten-/Warengruppenmanagement zusammen, um für alle Marktpartner optimierte Lösungen und vor allem spürbare Einkaufsverbesserungen zu erzielen. Darüber hinaus zählt die Beobachtung und Analyse der Beschaffungsmärkte und Distributionskanäle unserer bestehenden und potenziellen Lieferanten sowie der wirtschaftlichen Entwicklung der Partner auf der Lieferantenseite zum Aufgabenbereich.

Im Umfeld der Corona-Pandemie ist es gelungen, die Neuorganisation gezielt zur Bewältigung der Anforderungen der Krisensituation zu nutzen. Das Mitgliedermanagement konnte unmittelbar in Erscheinung treten und wirksam werden. Praktisch über Nacht wurden neue Dialogformate entwickelt. So wurde mit den Think Tanks den Mitgliedern eine Plattform geboten, in denen aktuelle drängende Themen besprochen und Lösungen ausgetauscht werden konnten. Für das Lieferanten-/Warengruppenmanagement lag der Fokus verstärkt darauf, die Warenverfügbarkeit zu stabilisieren, Substitutionsprodukte bereitzustellen und Sortimente an veränderte Bedarfsstrukturen anzupassen.

Neben den organisatorischen Veränderungen wurden im Rahmen von EVOLUTION im E/D/E weitere Entwicklungen angestoßen, die sich 2020 für den Verbund ausgezahlt haben. Wir verstehen uns als Organisator und Betreiber von Netzwerken für marktrelevante Versorgungssysteme des Handwerks- und Industriebedarfs und vor diesem Hintergrund konnten wir mit der Aufnahme weiterer Komplementärpartner und -sortimente den Ausbau unseres digitalen Ökosystems vorantreiben. Mit der Etablierung eines innovativen Analytik-Ansatzes wurde die Möglichkeit geschaffen, gemeinsam mit den PVH-Unternehmen Lösungen für die Industriekunden zu entwickeln. Aufgrund der zu beobachtenden Veränderungen des Einkaufsverhaltens sehen wir, dass die Bedeutung von Versorgungssystemen in Richtung Endkunden weiter zunehmen wird und der E/D/E Verbund sich hier als wettbewerbsfähiger Partner nachhaltig positionieren muss, um die mit dieser Entwicklung einhergehenden Chancen zu nutzen.

Im Jahr 2021 setzen wir unser Zukunftsbild weiterhin konsequent um, insbesondere mit Blick auf unser Systemleistungsportfolio. Hierbei liegt der Fokus zunächst auf den Kern- und Basisleistungen und in der Folge auf der weiteren Entwicklung und Skalierung von zukunftsorientierten Leistungen für die E/D/E Partner.

» 2020 konnten  
wir zeigen, was in  
uns steckt «



## Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Partner und Freunde des E/D/E,

in Wirkung im Verbund – der Titel unseres vorliegenden Geschäftsberichtes setzt den Rahmen für das ereignisreiche und in jeder Hinsicht außergewöhnliche Jahr 2020.

Das zurückliegende Jahr haben wir im PVH mit vereinten Kräften solide abgeschlossen. Die E/D/E Gruppe konnte insbesondere im Ausland und im Lagergeschäft Zuwächse verzeichnen und das hohe Niveau der Vorjahre nochmals ausbauen. Die Entwicklungen im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie haben uns nach Regionen, Waren- und Kundengruppen in unterschiedlichem Maße getroffen. In der Gesamtbetrachtung können wir heute sagen, dass wir uns im Umfeld einer gesellschaftlichen wie wirtschaftlichen Ausnahmesituation unternehmerisch gut behaupten konnten.

Für zahlreiche E/D/E Mitgliedsunternehmen verlief das Jahr 2020 sogar deutlich besser, als die Prognosen im Frühjahr vermuten ließen. Die Nachfrage seitens der Industriekunden war zwar in Teilen stark von der Pandemie betroffen, aber insgesamt zeigten sich die Zielbranchen des PVH robust. Teilweise konnten Marktanteile hinzugewonnen werden. In bestimmten Bereichen hat sich sogar eine Sonderkonjunktur ergeben, die unsere Mitglieder nutzen konnten. Die solide Entwicklung des PVH ist das Ergebnis von harter Arbeit, konsequentem Handeln und einem Quantum Glück. In der Krise konnten wir zeigen, was in uns steckt.

Das E/D/E hat frühzeitig ein umfassendes Maßnahmenpaket aufgesetzt, um seine Belegschaft vor einer Covid-19-Infektion am Arbeitsplatz zu schützen. Die persönliche und damit auch die unternehmerische Gesundheit und Sicherheit waren das oberste Gebot. Es galt, umgehend und mit Entschlossenheit das Richtige zu tun – also das, was vernünftig, sinnvoll und erforderlich ist –, zur richtigen Zeit, über die richtige Dauer, an den richtigen Stellen. Und dies konsequent. Dadurch konnte die Leistungsfähigkeit des E/D/E zu jedem Zeitpunkt sichergestellt werden.

Unsere Mitglieder haben unternehmerische Agilität und Resilienz bewiesen. Sie waren – ebenso wie das E/D/E – aufgrund vorausschauender Unternehmensführung in der Lage, in dieser Situation Chancen zu erkennen und diese klug zu nutzen.

Die Pandemie hat verschiedene bestehende Trends verstärkt – insbesondere den zur Digitalisierung. Unternehmen, die digital gut aufgestellt waren, konnten profitieren. Mit der Corona-Pandemie waren Einschränkungen für den stationären Handel verbunden, denen mit E-Commerce-Lösungen und der digitalen Anbindung der Stammkunden erfolgreich begegnet werden konnte. Die deutlich steigenden Umsätze über die Online-Shops unserer Mitglieder und auf unserem Online-Marktplatz Toolineo belegen, dass viele PVH-Unternehmen ihren Vertrieb heute stärker auf die digitalen Kanäle ausrichten. Wir begleiten unsere Mitglieder seit Jahren bei dieser Transformation, stehen ihnen mit Beratungsangeboten und praxistauglichen Lösungen zur Seite. Mit dem flixxstore hat die Innovationsschmiede PVH FUTURE LAB zahlreiche neue digitale Tools auf den Markt gebracht und damit den Einsatz KI-basierter Lösungen im PVH vorangetrieben.

Auch das E/D/E selbst verändert sich. Die Anforderungen des Marktes und die Bedürfnisse unserer Mitglieder sind die Impulsgeber für unsere kontinuierliche Weiterentwicklung. Als lernende Organisation prüfen wir unseren Fortschritt laufend an der Realität und erarbeiten Lösungen für veränderte Rahmenbedingungen. Für uns zählt die Wirkung im Verbund. Im Zuge unseres Strategie- und Organisationsentwicklungsprozesses EVOLUTION haben wir uns 2020 marktorientiert neu aufgestellt und die eigenständigen Funktionsbereiche Mitgliedermanagement, Lieferanten-/Warengruppenmanagement und Einkaufsmanagement etabliert.



**Dr. Andreas Trautwein**  
Vorsitzender der Geschäftsführung

# Flexibilität Agilität Resilienz

Auf diese Weise konnten wir eine noch größere Nähe zu unseren Mitgliedern und zum Markt schaffen. Hiermit sind wir unserem Ziel näher gekommen, noch besser auf die veränderten Anforderungen unserer Partner eingehen zu können.

Im Rahmen der Corona-Pandemie ermöglichte uns die organisationale Neuaufstellung, unseren Mitgliedern flexibel und mit passgenauen Lösungen zu begegnen. Wir waren in der Lage, uns auf digitalem Weg eng mit unseren Mitgliedern und Lieferanten abzustimmen, schnell auf neue Umstände zu reagieren und die richtigen Angebote für diese Situation zu entwickeln, beispielsweise mit dem Format der Think Tanks. Die digitalen Formate werden persönliche Treffen für uns nicht ersetzen, sondern auch in Zukunft sinnvoll ergänzen. In Zeiten von Kontaktbeschränkungen haben sie uns geholfen – und sie tun es bis heute –, die engen Beziehungen zu unseren Partnern zu pflegen und zu intensivieren.

Corona wird uns auch 2021 begleiten – unser Blick richtet sich nach vorne, über die Zeit der Pandemie hinaus. In allen Bereichen des E/D/E arbeiten wir konsequent an der Umsetzung unseres Zukunftsbildes, um die Leistungsfähigkeit des E/D/E weiter auszubauen. Durch eine größere Nähe und eine ganzheitliche Perspektive in unserer Zusammenarbeit im Verbund unterstützen wir unsere Mitglieder und Lieferanten dabei, ihre Marktposition zu stärken.

Der Wettbewerb im PVH verändert sich und insbesondere Online-Händler gewinnen an Bedeutung. Vor diesem Hintergrund ist eine durchgängige Digitalisierung der Händler eine wesentliche Voraussetzung für die Zukunftsfähigkeit des PVH und somit für den Erhalt unserer mittelständischen Strukturen.

Der nächste strategische Schritt ist die zunehmende Einbindung unserer Partner in ein digitales und vernetztes Ökosystem zur effizienten Versorgung von Industrie und Handwerk. Hier liegt ein großes Potenzial für die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit unserer Mitglieder und der des gesamten Verbundes. Den PVH als relevanten Akteur im Wettstreit der Versorgungssysteme zu etablieren, ist daher ein wichtiger Bestandteil unseres Zukunftsbildes.

Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit unseren Mitgliedern und Lieferanten den PVH von morgen zu gestalten!



**Dr. Andreas Trautwein**

Vorsitzender der E/D/E Geschäftsführung

## Inhalt

# 04

## Überblick

- 4 Das E/D/E
- 6 EVOLUTION
- 8 Editorial

# 14

## Berichte

- 14 Bericht der Geschäftsführung
- 20 Bericht des Beiratsvorsitzenden

### Gender-Hinweis

Wir im E/D/E legen viel Wert auf die Gleichberechtigung von Geschlechtern. Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird jedoch auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. So gelten sämtliche Personenbezeichnungen gleichermaßen für alle Geschlechter.

# 24

## Leistungen

- 24 Entwicklung der Sortimente
- 28 E/D/E in Europa
- 30 Starke Marken, kluge Konzepte
- 34 Digitale Services
- 40 Logistik
- 42 Finanzdienstleistungen
- 44 Netzwerk und Dialog

# 50

## Verantwortung

- 50 Personal
- 54 Nachhaltigkeit



**Dr. Andreas Trautwein**  
Vorsitzender der  
E/D/E Geschäftsführung



**Dr. Christoph Grote**  
E/D/E Geschäftsführer  
Mitglieder- und Lieferantenmanagement,  
Werkzeug, Arbeitsschutz/Technischer  
Handel, Bau



**Peter Jüngst**  
E/D/E Geschäftsführer  
Haustechnik, Stahl, Logistik,  
Baugeräte



**Joachim Hiemeyer**  
E/D/E Geschäftsführer  
Digitale Services, Marketing,  
E-Business/E-Commerce



**Bettina Jakobi**  
E/D/E Geschäftsführerin  
Personal



**Thomas Henkel**  
E/D/E Geschäftsführer  
IT

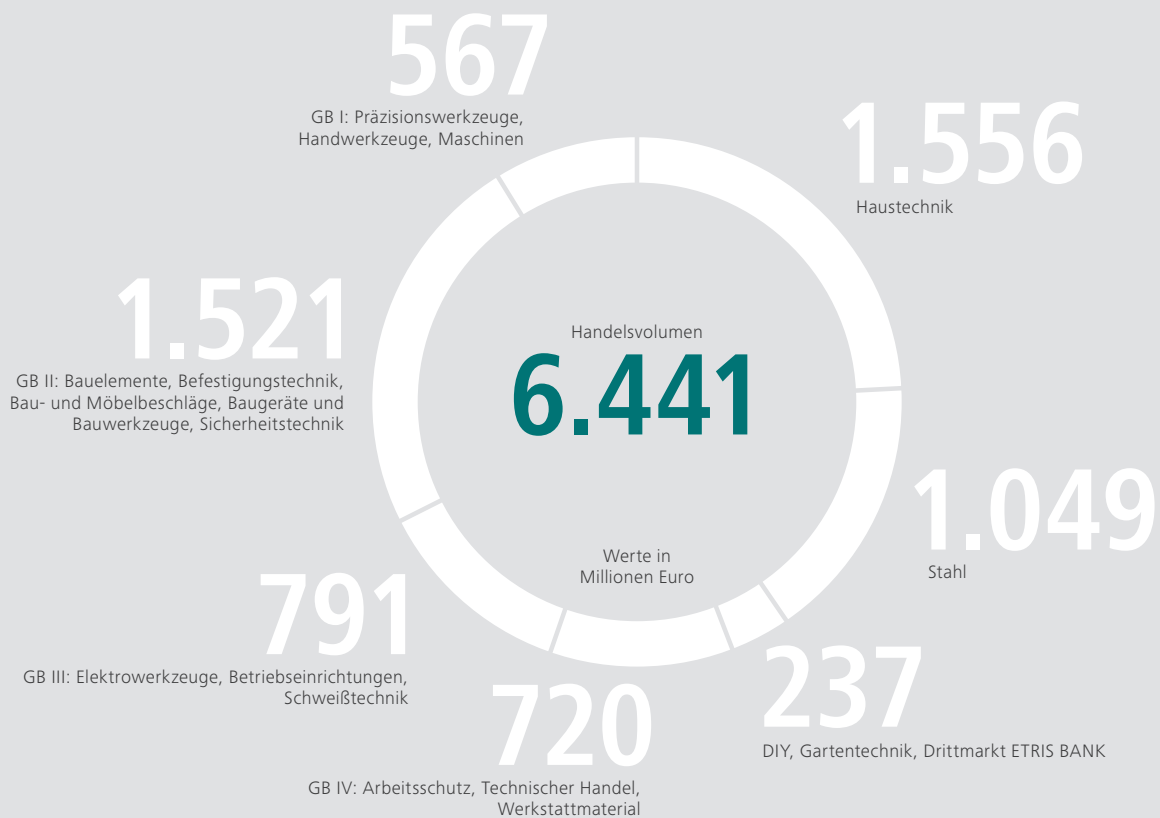
## Starke Leistungen in einem außergewöhnlichen Jahr

Der PVH hat sich im Corona-Jahr 2020 gut behauptet. Die vom E/D/E regelmäßig durchgeführten Befragungen unserer Mitglieder, unsere Marktbarometer, zeigen unterschiedliche Entwicklungen in den beiden großen Kundengruppen: Während die Mitglieder die Auftragslage im Handwerk ganz überwiegend als stabil oder besser einschätzten, vermeldeten sie bei Industriekunden eine rückläufige Auftragslage. Diese Entwicklung spiegelt sich in den Zahlen des E/D/E. Unser Handelsvolumen ist im Vergleich zum Vorjahr um 132 Millionen auf 6,44 Milliarden Euro angestiegen. Im Ausland haben wir 1,6 Milliarden Euro erzielt, was 25 Prozent des Handelsvolumens entspricht. Im Lagergeschäft haben wir mit 339 Millionen Euro einen neuen Bestwert erreicht. Der Konzernjahresüberschuss liegt bei 15,2 Millionen Euro und damit leicht über dem Vorjahresniveau. Er wird wiederum zum größten Teil thesauriert, sodass das Eigenkapital auf 419 Millionen Euro steigt, was einer Eigenkapitalquote von 57,2 Prozent entspricht. Dies ermöglicht die Innenfinanzierung der anstehenden Investitionen zur Stärkung des mittelständischen PVH. Die Rückvergütungen an unsere Mitglieder liegen mit 167 Millionen Euro auf dem Niveau von 2019. Angesichts der gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Pandemie sind dies erfreuliche Entwicklungen.

Im vergangenen Jahr hat sich nicht nur die diversifizierte Verteilung der Warenssegmente, sondern auch die internationale Aufstellung des E/D/E bewährt, da sich die unterschiedlichen Entwicklungen in den einzelnen europäischen Märkten ausgeglichen haben. Während das Handelsvolumen in Deutschland leicht rückläufig war, konnten wir auf den internationalen Märkten aufgrund eines Anstiegs bei den Mitgliederzahlen sowie der positiven Entwicklung unseres starken europäischen Partners VGH International deutliche Zuwächse in Höhe von 193 Millionen Euro verzeichnen. Besonders positiv war die Entwicklung in den Niederlanden, Österreich, der Schweiz und Belgien.

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie haben den Jahresverlauf geprägt. Nach einem starken ersten Quartal und dem Knick aufgrund des Lockdowns im Frühjahr setzte im September deutlich die Erholung ein. Insgesamt lagen acht Monate über dem Vorjahresniveau. Unterschiede zeigen sich in den Geschäftsarten: Das Handelsvolumen in der Zentralregulierung ist nicht so stark gewachsen wie geplant. Dagegen liegen die Zuwächse im Lagergeschäft leicht über Plan. Die weiter wachsende Auftragsmenge im eLC belegt die Bedeutung der Zentrallagerfunktionalität für den mittelständischen PVH im Kontext der Prozesseffizienz und Kostenreduzierung. Das E/D/E Zentrallager stärkt mit seinen Vorteilen wie etwa den mehr als 100 000 physisch lagernden Artikeln das Kerngeschäft unserer Mitglieder. Der hohe Anteil der Endkundenbelieferung von bis zu 90 Prozent entlastet sie spürbar. In der Spitze verließen 2020 fast 12 000 Pakete pro Tag das Wuppertaler eLC: eine deutliche Steigerung der zuvor erreichten Bestwerte.

Die Warengruppen haben sich uneinheitlich entwickelt: Die Umsätze mit Industriekunden aus der Automobilbranche, der Luft- und Raumfahrt und dem Maschinenbau gingen bei vielen E/D/E Händlern 2020 deutlich zurück. Positiv zu vermerken ist, dass alle industrienahen Warenbereiche eine Entwicklung mit dem E/D/E oberhalb des jeweiligen Marktniveaus verzeichnen konnten. Die baunahen Bereiche weisen für 2020 positive Wachstumsraten auf. Baugeräte und Befestigungstechnik sowie Bauelemente konnten besonders profitieren. Elektrowerkzeuge erlebten aufgrund des starken Online-Handels einen richtigen Nachfrageschub. Das Handwerk war 2020 erneut extrem stark ausgelastet. Daher haben sich die handwerksnahen E/D/E Vertriebskonzepte deutlich über Vorjahresniveau entwickelt. Zuwächse verzeichneten auch die Haustechnik mit einem Handelsvolumen von 1,5 Milliarden Euro sowie der DIY-Bereich und die Gartentechnik. Im Stahlbereich stiegen die über E/D/E beziehungsweise die ESH abgewickelten Mengen, das Handelsvolumen entwickelte sich jedoch aufgrund sinkender Preise negativ.



## Handelsvolumen der E/D/E Gruppe nach Warenbereichen 2020

Die Aufschlüsselung nach Warenbereichen zeigt eine breite, stabile Verteilung mit hohen absoluten Werten. Allein im baunahen Marktsegment und in der Haustechnik werden mit dem E/D/E jeweils mehr als 1,5 Milliarden Euro Handelsvolumen erzielt.



Die digitalen Kanäle, die das E/D/E seinen Händlern anbietet, verzeichneten überproportionale Wachstumsraten, allen voran der Online-Marktplatz Toolineo mit einem Bestellwertwachstum von 130 Prozent. Auch die Umsätze der von E/D/E Mitgliedern betriebenen Multishops sind 2020 in der Summe deutlich angestiegen. Die Zuwächse lagen größtenteils im Bereich von 25 bis 40 Prozent.

### **Innovative und digitale Angebote**

Im E/D/E konnten wir unseren Mitgliedern 2020 zahlreiche neue Angebote machen. So etwa im Bereich Finanzierung: Das Leistungsangebot unserer ETRIS BANK ist speziell auf die Anforderungen des PVH ausgerichtet. 2020 hat sie ihr Factoring-Angebot um die Variante „Flex-Factoring“ erweitert. Zudem ist die ETRIS BANK seit 2020 akkreditierter Partner der NRW.BANK und kann ihren Kunden in Nordrhein-Westfalen somit individuelle Angebote auf Basis staatlicher Förderprogramme unterbreiten, unter anderem für Innovations- und Digitalisierungsprojekte.

Das Thema Digitalisierung zog sich 2020 durch sämtliche Bereiche der E/D/E Gruppe. So haben wir etwa in zahlreichen Dialog- und Weiterbildungsformaten den Austausch und den Wissensaufbau zu Digitalisierungsfragen im PVH gefördert. Außerdem haben wir 2020 zahlreiche digitale Lösungen rund um Datenmanagement und E-Commerce zur Verfügung gestellt, die branchenspezifische Systemlösung ERPcloud360 bei Kunden implementiert und auf [www.flixxstore.com](http://www.flixxstore.com) eine ganze Palette an digitalen Tools für Einkauf, Vertrieb, interne Unternehmensprozesse und 3D-Druck bereitgestellt.

### **Entwicklungen im E/D/E**

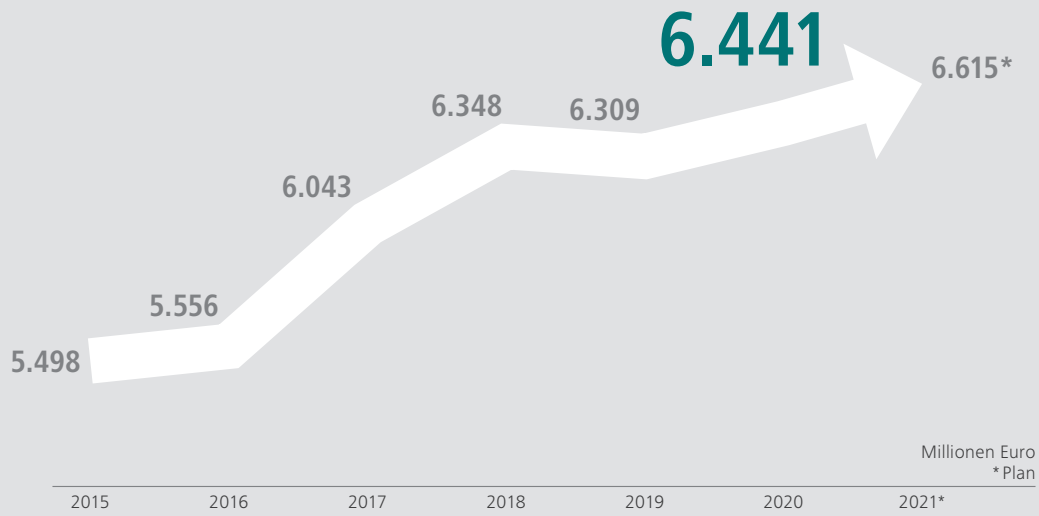
2020 haben wir im E/D/E zahlreiche Veränderungen angestoßen. Hierzu zählen sowohl geplante strategische Entwicklungen im Rahmen von EVOLUTION als auch kurzfristige Antworten auf die Corona-Situation.

Die neuen E/D/E Funktionsbereiche Mitgliedermanagement, Lieferanten-/Warengruppenmanagement und Einkaufsmanagement konnten bereits im ersten Jahr ihren Mehrwert unter Beweis stellen. So organisierte das Mitgliedermanagement etwa digitale Informations- und Veranstaltungsformate, bei denen sich die Mitglieder zu den zahlreichen rechtlichen Fragen und operativen Umstellungen in der Pandemie austauschen konnten. Darüber hinaus haben die E/D/E Mitgliedermanager im Rahmen des systematischen Mitgliederdialogs mehr als 140 intensive Gespräche mit Unternehmern im PVH geführt und so unterschiedliche Themen der Zusammenarbeit gemeinsam weiterentwickelt. Seit Sommer 2020 ist das Lieferanten-/Warengruppenmanagement in der neuen Aufstellung aktiv. In dieser Funktion werden die Leistungsbeziehungen zu den Lieferanten passgenau ausgerichtet, die Lieferantenbeziehung intensiviert und letztlich die Leistungen für Mitglieder gestärkt. Zeitgleich startete das Einkaufsmanagement, das eine weitere Stärkung der warengruppenübergreifenden Einkaufskompetenz im E/D/E zum Ziel hat.

Die Gesundheit unserer Mitarbeiter hat höchste Priorität. Wir haben daher frühzeitig eine unternehmensweit geltende Corona-Policy erlassen, die umfassend den Umgang mit den Risiken der Pandemie am Arbeitsplatz, auf dem Arbeitsweg sowie bei Reisetätigkeiten regelt, um Ansteckungen mit dem Corona-Virus im E/D/E zu vermeiden. Bereits im Februar 2020 haben wir unsere Belegschaft sensibilisiert und Kommunikationssysteme und -routinen aufgebaut, um tagesaktuell zur Corona-Situation und zu den Schutzmaßnahmen im E/D/E zu beraten und zu informieren.

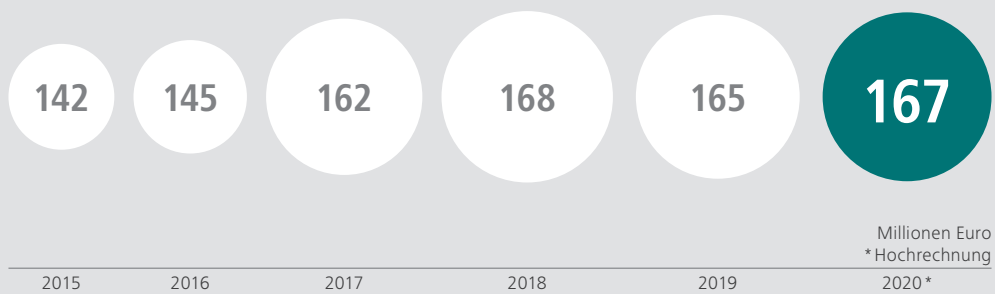
In kürzester Zeit wurden 400 mobile Arbeitsplätze eingerichtet, sodass durch die Minimalbesetzung in den Büros die Kontakte entscheidend reduziert werden konnten. Im eLC greift seit 2020 ein effektives und effizientes Hygienekonzept. Mit der Beschaffung von Pandemieartikeln konnten wir nicht nur unsere Mitglieder bei der Bedienung der Nachfrage im Markt unterstützen, sondern auch im E/D/E selbst zum Schutz unserer Mitarbeiter beitragen.

Auf diese Weise konnten wir die kontinuierliche Leistungsfähigkeit in Richtung unserer Partner sicherstellen.



## Handelsvolumen

Allein in den vergangenen fünf Jahren ist das Handelsvolumen des E/D/E mit seinen Partnern um rund eine Milliarde Euro gewachsen. Knapp ein Viertel davon, 2020 fast 1,6 Milliarden Euro, wird mittlerweile im europäischen Ausland realisiert.



## Rückvergütungen

Die Mitgliedsunternehmen profitierten auch 2020 direkt von den gemeinsamen Erfolgen. Die Höhe der Rückvergütungen bewegt sich dank der insgesamt stabilen Entwicklung auf dem Niveau der beiden Vorjahre.

Wir haben im vergangenen Jahr gezeigt, dass wir mit krisenhaften, unsicheren Situationen umgehen können. Das zeichnet den eigentümergeführten Mittelstand aus. Darauf können wir auch in Zukunft bauen.

### Prognosen von Unsicherheit geprägt

Das Thema Corona beschäftigt die Wirtschaft weltweit und auch den gesamten PVH noch zu Jahresbeginn 2021, während dieser Bericht entsteht. Alle Prognosen sind von Unsicherheiten geprägt. Nach Einschätzung des E/D/E dürfte die positive Grundhaltung im baunahen Handwerk und im Bau auch 2021 anhalten, während von der Industrie keine einheitlichen Wachstumssignale zu erwarten sind. Vor diesem Hintergrund rechnet die E/D/E Gruppe für das Jahr 2021 mit einem Wachstum des Handelsvolumens auf über 6,6 Milliarden Euro. Zum Jahresbeginn setzt sich der positive Trend aus dem Herbst und Winter fort. So verzeichneten wir in den ersten Monaten 2021 sogar Zuwächse gegenüber dem von der Pandemie weitgehend unbelasteten Vorjahreszeitraum.

Wir im E/D/E investieren auch weiterhin in die Zukunftsfähigkeit des mittelständischen PVH. Mit der 2020 gestarteten Modernisierung des Datenmanagements optimiert das E/D/E die Leistungselemente in einer End-to-end-Perspektive vom Lieferanten bis zum Endkunden. Damit einher gehen die Standardisierung der Prozesse und die Reduktion der Komplexität. Wir wollen und müssen mit und für unsere Mitglieder noch einfacher und digitaler werden. Auch unsere Logistik bringen wir mit erheblichen Investitionen auf ein noch höheres Niveau. So haben wir in unserem eLC eine innovative Verpackungsmaschine installiert, die unsere Leistungsfähigkeit genauso verbessert wie unseren ökologischen Fußabdruck.

Zu dem Ergebnis des Jahres 2020 haben viele Menschen beigetragen. Wir bedanken uns bei unseren Mitgliedern, Lieferanten und Kooperationspartnern für den engen Austausch und das gezeigte Vertrauen in diesem außergewöhnlichen Jahr. Ein großer Dank gilt unseren 1137 Mitarbeitern, die sich auch unter den Gegebenheiten der Corona-Pandemie mit besonderem Engagement, Loyalität und Verantwortungsbewusstsein für den Verbund eingesetzt haben. Ohne sie wäre das E/D/E nicht das E/D/E.

### Ihre Geschäftsführung

Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH



Dr. Andreas Trautwein  
Vorsitzender



Dr. Christoph Grote



Peter Jüngst



Joachim Hiemeyer



Bettina Jakobi



Thomas Henkel

» Absolut  
verlässlich für  
alle Partner und  
Mitarbeiter «

## Liebe Leserinnen und Leser,

als Insider der Branche über viele Jahrzehnte hinweg hat man vielfältige Höhen und Tiefen kennenlernen können, aber das Pandemiejahr 2020 war ein Novum! Wenige Wochen nach dem Start ins Jahr 2020 waren Planungen, Budgetierungen, Investitionen und Projekte vielfältiger Art zur Makulatur geworden. Große Unsicherheit, was auf alle zukommen könnte, dominierte. In dieser Situation hat die Geschäftsführung der E/D/E Gruppe Flexibilität, Kreativität und vor allem Handlungsfähigkeit in eindrucksvoller Weise an den Tag gelegt.

Das bereits im Februar 2020 erarbeitete Corona-Maßnahmenpaket wurde dem Beirat umfassend präsentiert und sowohl in struktureller Hinsicht als auch in Inhalt und Umfang als beispielhaft bewertet. Die konsequente Umsetzung erfolgte bereits ab März. Ein hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein und Verlässlichkeit gegenüber Mitgliedern und Vertragslieferanten sowie Mitarbeitern bildete den „roten Faden“ des Konzeptes. Oberste Priorität wurde der Gesundheit der Mitarbeiter eingeräumt, als Basis für die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes.

Den Mitgliedern wurde das volle Leistungsniveau zugesichert, den Vertragslieferanten die absolut vertragsgemäße und pünktliche Finanzabwicklung. Der Beirat hat die klare Unternehmenspolitik begrüßt und bestätigt. Die absolvierten Beiratssitzungen wurden nach den Vorgaben des Corona-Maßnahmenpakets virtuell abgehalten. Dabei mussten keinerlei Abstriche in Qualität, Inhalt und Umfang in Kauf genommen werden.

Der Beirat hat sich umfassend über die wirtschaftliche Entwicklung, die Liquiditätssituation, die Realisierung der Kostenreduzierung gegenüber Ursprungsbudget sowie über die laufenden strategischen und operativen Projekte im Inland und in Europa informieren lassen. Im Blickpunkt standen auch die Fortschritte in der Digitalisierung, die Höchstleistungen in der Logistik sowie die strukturellen Veränderungen der Organisation im Rahmen des EVOLUTION Prozesses.

Besonderes Augenmerk wurde auf die Neuausrichtung der ETRIS BANK mit Ausweitung der Führungsebene gerichtet. Bereits das Jahr 2021 sowie die Planungen der Folgejahre sehen erhebliche Wachstumsschübe im Drittmarktgeschäft sowie beim Factoring vor. Die Grundlagen wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr gelegt.

In der Beiratssitzung vom Dezember 2020 wurde ausführlich die Budgetplanung 2021 erörtert und geprüft. Sie trägt der andauernden Corona-Pandemie Rechnung, sieht aber dennoch ein Wachstum um rund 200 Millionen Euro beim Handelsvolumen auf rund 6,6 Milliarden Euro vor. Der Beirat unterstützt die ambitionierte Zielsetzung der Geschäftsführung ausdrücklich. Bei den Investitionen sieht die Planung vor, „den Fuß von der Bremse zu nehmen“ und insbesondere den verabredeten Masterplan „IT-Erneuerung“ voranzutreiben. Sämtliche Investitionen können wie bisher aus eigener Kraft bewältigt werden. Der Beirat hat das vorgelegte Budget 2021 verabschiedet und genehmigt.



**Hans-Jürgen Adorf**  
Vorsitzender des Beirats

Der Beiratvorsitzende hat unabhängig von den Sitzungen des Gremiums angesichts der Krisensituation engen Kontakt zur Geschäftsführung gepflegt und sich in kürzesten Zeitabständen über die jeweilige Unternehmenssituation informieren lassen.

Das Geschäftsjahr 2020 konnte besser abgeschlossen werden als im Frühjahr 2020 zu Beginn der Pandemie erwartet. Alle wesentlichen Kennziffern liegen letztlich über Vorjahresniveau. Handelsvolumen plus 2,1 Prozent, Lagerumsatz mit 340 Millionen Euro auf neuem Höchstwert, Cashflow auf 28,3 Millionen Euro gewachsen, Konzernjahresüberschuss auf 15,2 Millionen Euro gestiegen und das Eigenkapital konnte infolge weitgehender Thesaurierung auf rund 420 Millionen Euro aufgestockt werden. Die Rückvergütung für die Mitglieder konnte auf Höchstniveau gehalten werden. Die Zahl der Mitarbeiter ist konstant geblieben. Alles in allem Größenordnungen, bei denen seitens des Beirats Respekt und große Anerkennung an die Geschäftsführung, Führungskräfte und Mitarbeiter-Teams ausgesprochen wurde.

Den Beiräten sei in besonderer Weise für die enge und vertrauensvolle Begleitung und Unterstützung der Geschäftsführung gedankt. Kompetenter Rat hat zweifellos geholfen in der Krisenbewältigung. Mitgliedern und Vertragslieferanten sei an dieser Stelle ausdrücklich für die dokumentierte Treue und Verbundenheit seitens des Beirats gedankt. Das über Jahre und Jahrzehnte gewachsene Vertrauensverhältnis hat sich gerade in der Phase der großen Unsicherheit mehr als bewährt. Dies ist die beste Grundlage für das gestartete Jahr 2021.

Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH  
Im März 2021

**Hans-Jürgen Adorf**  
Vorsitzender des Beirats

## Inhalt

# 04

## Überblick

- 4 Das E/D/E
- 6 EVOLUTION
- 8 Editorial

# 14

## Berichte

- 14 Bericht der Geschäftsführung
- 20 Bericht des Beiratsvorsitzenden

### **Gender-Hinweis**

Wir im E/D/E legen viel Wert auf die Gleichberechtigung von Geschlechtern. Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird jedoch auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. So gelten sämtliche Personenbezeichnungen gleichermaßen für alle Geschlechter.

# 24

## Leistungen

- 24 Entwicklung der Sortimente
- 28 E/D/E in Europa
- 30 Starke Marken, kluge Konzepte
- 34 Digitale Services
- 40 Logistik
- 42 Finanzdienstleistungen
- 44 Netzwerk und Dialog

# 50

## Verantwortung

- 50 Personal
- 54 Nachhaltigkeit

# 58

## Finanzen

- 58 Konzernbilanz
- 60 Konzern-Gewinn- und-  
Verlustrechnung
- 61 Konzern-Kapitalflussrechnung,  
Konsolidierungskreis
- 62 Entwicklung Handelsvolumen
- 63 Allgemeine Geschäftsentwick-  
lung und Erläuterungen zur  
Vermögens-, Ertrags- und  
Finanzlage
- 68 Übersicht
- 69 Kennzahlen



## Entwicklung der Sortimente

Marktseitig wirkten 2020 höchst unterschiedliche Impulse auf die Geschäfte der E/D/E Mitgliedsunternehmen ein. Einer stabilen Nachfrage im Bau auf hohem Niveau und Sondereffekten im Zusammenhang mit der Pandemie standen Rückgänge in Teilen der Industrie gegenüber. Flexibilität in der Beschaffung und effiziente Prozesse zum Endkunden waren in noch höherem Maße gefragt als zuvor. Dies ist ein Grund dafür, warum sich über fast alle Warengruppen hinweg das eLC Lagergeschäft überproportional entwickelt hat.



## Flexibilität als Schlüssel zum Erfolg

2020 war kein normales Jahr für den Handel. Die Corona-Pandemie hat bei den E/D/E Mitgliedern gleich eine Reihe von Sondereffekten ausgelöst:

- Die Umsätze mit Industriekunden unter anderem aus der Automobilbranche, der Luft- und Raumfahrt und dem Maschinenbau gingen teilweise deutlich zurück.
- Die erfreulich hohe Nachfrage im Bau und im baunahen Gewerbe konnte aufgrund gestörter Lieferketten nicht zu jedem Zeitpunkt optimal bedient werden.
- Eine regelrechte Sonderkonjunktur ergab sich bei Pandemieartikeln wie Masken, Einweghandschuhen und Desinfektionsmitteln.
- Die Kontaktbeschränkungen in weiten Teilen des öffentlichen Lebens förderten den Online-Handel und den postalischen Versand von Artikeln an die Endkunden.
- Private Konsumenten zeigten eine erhöhte Bereitschaft zur Investition in das eigene Heim und den eigenen Garten. Die EURO-DIY unterstützte die angeschlossenen Einzelhändler dabei, diese Nachfrage bedienen zu können und verzeichnete in diesem Zusammenhang ein überproportionales Wachstum im Lagergeschäft.



### Deutlich gestiegener Direktversand an Endkunden

Wir haben die E/D/E Mitglieder dabei unterstützt, schnell und effizient auf diese kurzfristigen Herausforderungen zu reagieren. Das zeigt sich etwa an den Lagerumsätzen, die stärker gewachsen sind als das zentralregulierte Handelsvolumen: Da im eLC jederzeit über 100 000 Artikel physisch vorrätig sind, konnten E/D/E Mitglieder ihre Kunden mit hoher Warenverfügbarkeit und schnellem Versand überzeugen. In der Folge erzielten sie in vielen Warengruppen bessere Wachstumsraten als der Markt und konnten Einsparungen bei den Lagerkosten realisieren. Dem deutlich gestiegenen Direktversand an die Endkunden konnten wir dank der hochprofessionell aufgestellten Logistik im eLC gerecht werden. So nahm die Anzahl der verschickten Pakete gerade im ersten Lockdown deutlich zu. Darüber hinaus haben wir die E/D/E Mitglieder beim kurzfristigen Wechsel zu Alternativenbietern oder bei der Sortimentsumstellung unterstützt, um Liefer-schwierigkeiten so weit wie möglich zu umgehen.

### Zahlreiche Sondereffekte in den Warengruppen

Die Corona-Pandemie 2020 hat in vielen Industriezweigen zu einem Rückgang beziehungsweise zu einer Verschiebung der Produktion geführt. Entsprechend stark ist die Nachfrage in den industrienahen Bereichen wie Präzisionswerkzeuge, Betriebseinrichtungen oder Schweißtechnik zurückgegangen. Positiv zu vermerken ist, dass alle industrienahen Waren-

bereiche eine Entwicklung mit dem E/D/E oberhalb des jeweiligen Marktniveaus verzeichnen konnten. Der Umsatz über die E-Procurement- und Materialausgabesysteme des E/D/E Bereichs Industrieservice/Versorgungsnetzwerke blieb trotz des teils schwachen Industriegeschäfts auf Vorjahresniveau. Auch die Nachfrage nach innovativen Lösungen zur Beschaffungsoptimierung ist weiterhin sehr hoch. Die 2020 erfolgte Aufschaltung der aus E/D/E Sicht komplementäreren Sortimente, zum Beispiel aus dem Büroartikel- und Elektronik-Bereich, schafft weitere Effizienzgewinne für die Industriekunden.

Neben der Auftragslage in der Industrie schlugen sich weitere Entwicklungen in den Zahlen der Warengruppen nieder:

- Der Bereich Handwerkzeuge fing den Rückgang in Teilen der Industrie durch die gute Nachfrage in den baunahen Gewerken auf.
- Die Arbeitsschutz-Lieferanten konnten die sprunghaft gestiegene Nachfrage nach Pandemieartikeln nur teilweise bedienen. Dennoch hat diese Sonderkonjunktur die rückläufigen Umsätze im Industriekundensektor in den beiden Warengruppen überkompensiert.
- Der Technische Handel profitierte von starken Wachstumsraten bei chemisch-technischen Produkten – nicht zuletzt durch die neu gestaltete Marke E-COLL – und bei Werkstattmaterial.

### Baunahe Bereiche wachsen

Die weiterhin starke Baukonjunktur und die große Zahl von Infrastrukturmaßnahmen haben in allen baunahen Warenbereichen zu einem Wachstum geführt. Ein bemerkenswertes Ergebnis erzielten dabei die Baugeräte, die im Lagergeschäft sogar zweistellig zulegen konnten. Das Segment Baubeschläge hat sich gut entwickelt, insbesondere ist der Fensterbeschlag gewachsen. Das Einkaufsvolumen der Mitglieder der EBH AG mit ihren Vertragslieferanten ist im Jahr 2020 gegenüber dem Vorjahr erneut angestiegen. Das Lagergeschäft ist stark gewachsen, da die im eLC vorrätigen Standard-sortimente im Beschlag mit direkter Endkundenbelieferung zur Prozesskostenoptimierung vermehrt genutzt wurden.

### 1,5 Milliarden Euro in der Haustechnik

Die E/D/E Haustechnik überschritt 2020 die Marke von 1,5 Milliarden Euro Handelsvolumen deutlich. Insbesondere die positive Entwicklung des starken europäischen Partners VGH International und die neue Zusammenarbeit mit der IGH sorgten für einen Wachstumsschub. Die an das Lager Haustechnik angeschlossenen Händler haben die Konzentration der Bezugswege und eine schnellere Lieferung zunehmend als Vorteil erkannt, was dort zu einem Umsatzplus von mehr als 15 Prozent führte.

Im Stahlhandel, wo die neue Gruppe SteelPower erste gemeinsame Erfolge erzielte, verzeichnete das E/D/E ebenfalls deutliche Mengenzuwächse über alle Warengruppen hinweg, allerdings in einer Marktphase mit fallenden Preisen.



Entwicklung Handelsvolumen nach Sortimenten

## Nachfrageschub für Elektrowerkzeuge

Neben der grundsätzlich guten Auftragslage im Bau wirkten sich weitere externe Faktoren auf den Geschäftsverlauf aus:

- Befestigungstechnik und Gartenprodukte profitierten von den gestiegenen Privatinvestitionen in das eigene Heim.
- Bauelemente-Hersteller liefern die Türtechnik aus Gründen der Prozessvereinfachung vermehrt mit, was die Umsätze in dieser Warengruppe entsprechend erhöhte.
- Spiegelbildlich zeigte sich diese Entwicklung bei den Türbeschlägen.
- Händler mit einem starken Online-Geschäft konnten vom veränderten Konsumverhalten im Lockdown profitieren, insbesondere bei Elektrowerkzeugen, die einen Nachfrageschub erlebten.

## Der Blick nach vorne

Mit Blick auf das laufende Jahr 2021 gehen wir im E/D/E davon aus, dass Versorgungsengpässe den PVH auch weiterhin belasten werden. Insbesondere bei Rohstoffen und Waren aus Asien müssen sich die E/D/E Mitglieder auf knappe Bestände und steigende Preise einstellen. Die Warenverfügbarkeit dürfte also für viele Kunden ein zentrales Kaufkriterium bleiben. Wir werden deshalb die Beschaffungsmärkte genau beobachten, unsere Lagerbestände entsprechend optimieren, passende Einkaufskonditionen verhandeln und für möglichst viele Warengruppen Alternativanbieter gewinnen. Die im Rahmen von EVOLUTION erfolgte organisationale Ausdifferenzierung der Funktionen Lieferanten-/Warengruppenmanagement und Einkaufsmanagement hilft uns, diese Aufgaben noch erfolgreicher zu bearbeiten.

## Uneinheitliche Wachstumssignale

Die positive Grundhaltung im baunahen Handwerk und im Bau dürfte auch 2021 anhalten. Die EBH AG und ihre Mitglieder sind verhalten optimistisch und rechnen mit einem moderaten Wachstum. Von der Industrie hingegen sind keine einheitlichen Wachstumssignale zu erwarten. Insbesondere in der Automobilindustrie wird die Nachfrage nach Werkzeugen und C-Teilen zurückgehen, je stärker sich die Branche auf die E-Mobilität ausrichtet.

Dabei dürfte sich die Corona-Situation auch 2021 auf viele Bereiche unterschiedlich auswirken. Wir gehen im Arbeitsschutz von einer weiterhin hohen Nachfrage nach Pandemieartikeln aus. Auf der anderen Seite dürften sich vorgezogene Ausgaben im Corona-Jahr 2020, etwa in der Befestigungstechnik, als negativer Sondereffekt auswirken.

## Neue Formen der Zusammenarbeit im Stahl

Im Stahlhandel begann das Jahr 2021 mit Preissteigerungen, sodass sich Kunden mit Bestellungen zunächst zurückhielten. Mit der Leistungsgruppe SteelPower werden wir eine stärker koordinierte Einkaufspolitik einschließlich optimierter Kaufzeitpunkte weiter vorantreiben. Zudem startete im Februar 2021 mit dem ESH Portal ein neues Informationstool für die Mitglieder. Das Portal stellt Vorratslisten zur Verfügung und ermöglicht Abfragen zu Umsätzen und Tonnagen. Mitglieder können dort in Form eines Schwarzen Bretts auch Überbestände oder zum Verkauf stehende Anlagen melden.



## Wandel vom Händler zum Dienstleister

Die Digitalisierung wird das Jahr 2021 im PVH stark prägen. Wir gehen davon aus, dass digitale Vertriebswege weiter an Bedeutung gewinnen werden. Im eLC unterstützen wir diese Entwicklung durch einen effizienten Direktversand an Endkunden im Auftrag unserer Mitglieder. Die mittelständische Wirtschaft hat in der Corona-Pandemie bislang erstaunliche Flexibilität bewiesen, und wir erwarten, dass sie sich auch weiterhin schnell auf neue Marktentwicklungen einstellen wird. Hochwertige und aktuelle Produktdaten spielen dafür ebenso eine zentrale Rolle wie ein intensiver Austausch mit Lieferanten über künftige Trends. Nicht nur in der Baubranche, wo das Thema BIM (Building Information Modeling) mehr und mehr an Relevanz gewinnt, werden sich Geschäftsmodelle und Prozesse weiter digitalisieren müssen. Wir begleiten diese Entwicklung, indem wir unseren Mitgliedern neue Optionen aufzeigen und sie beim Wandel von der Rolle des Händlers hin zum umfassenden Dienstleister für ihre Kunden unterstützen.

## E/D/E in Europa

Länderspezifische Sortimente, zielgerichtet adaptierte Vertriebskonzepte und ein enger Austausch mit dem Handel vor Ort – das überzeugt zunehmend PVH-Unternehmen im europäischen Ausland. Das E/D/E konnte 2020 zahlreiche neue Mitglieder für den Verbund gewinnen – ein wesentlicher Grund für das starke Wachstum auf rund 1,6 Milliarden Euro Handelsvolumen.





## Starkes Wachstum im europäischen Geschäft

Die Entwicklung in Europa war vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie von Land zu Land sehr unterschiedlich. In der Gesamtbetrachtung ist das europäische Geschäft 2020 deutlich gewachsen. Gründe dafür waren die Gewinnung neuer Mitglieder und Lieferanten sowie die zahlreichen Vertriebsaktivitäten seitens EDE International. Für den Erfolg auf den 25 Märkten außerhalb Deutschlands sind passgenaue länderspezifische Adaption bewährter Vertriebskonzepte verantwortlich.

Die Optimierung der Sortimente und Konzepte bedeutet im internationalen Kontext die exakte Ausrichtung an den Markt- und Händleranforderungen in dem jeweiligen Land. Im Dialog mit unseren internationalen Mitgliedsunternehmen sowie unseren Lieferanten entwickeln wir die in Deutschland erprobten Vertriebskonzepte weiter zu individuell erfolgreichen Programmen in den jeweiligen Zielländern. Die Basis dafür ist die tiefgreifende Kenntnis des jeweiligen Marktes in Kombination mit der breiten Erfahrung über sämtliche Warengruppen auf dem deutschen Heimatmarkt.

Beispielhaft hierfür steht das individuelle Generalistenkonzept FORUMplus. In unserem Pilotprojekt in Frankreich konnten wir trotz des schwierigen Jahres Umsatzsteigerungen von über 50 Prozent gegenüber dem Vorjahr erzielen und rollen das Konzept nun auch in den Niederlanden, in Polen und in Rumänien aus.

Darüber hinaus haben wir für die Zielgruppe Industrieunternehmen ergänzende Sortimente aus den Bereichen Arbeitsschutz, Betriebseinrichtung, Befestigungstechnik und Werkstattmaterial in einem Konzept zusammengestellt, welches ebenfalls sehr erfolgreich in Frankreich, Niederlande, Polen, Italien und Spanien vermarktet wird.

Neben dem klassischen Katalog und der aktiven Vermarktung durch Außen- und Innendienst der Händler werden diese Konzepte mit den notwendigen Online-Daten und dem Angebot in den händlerindividuellen Webshops ergänzt.

Bei Handelsmarken wie E-COLL nutzen wir Aktualisierungen und Relaunches für eine stärkere Internationalisierung – beispielhaft durch mehrsprachige Versionen von Websites und Vertriebsmaterialien.

Ein enger persönlicher Austausch mit den angeschlossenen Händlern – größtenteils in Landessprache – stärkt das internationale Netzwerk des E/D/E. In Corona-Zeiten konnten wir die Nähe zu unseren Partnern durch digitale Dialogformate herstellen und die Händler durch passende digitale Angebote für den Dialog mit ihren Kunden unterstützen. Dies ist ein Trend, der sich 2021 fortsetzen und verstärken wird, denn die eingeschränkte Möglichkeit zu reisen wird uns weiterhin begleiten. Dies führt zu neuen Herausforderungen im Vertrieb und der Akquise. Wir erwarten daher eine stetige Weiterentwicklung der digitalen Vertriebsthemen und bieten unseren europäischen Handelspartnern entsprechende Services, um die Chancen dieser Entwicklung nutzen zu können.

Mit dem weiteren Ausbau der Vermarktungskonzepte und der Sortimente planen wir die positive Entwicklung außerhalb Deutschlands in den kommenden Jahren kontinuierlich fortzusetzen. 2021 wird ein Schwerpunkt auf den Warenbereichen Betriebseinrichtung, Arbeitsschutz, Schweißen und Befestigungstechnik liegen.

Unsere Strategie und unser Geschäftsmodell für das europäische Ausland greifen. Wir wollen weitere neue Mitglieder und Lieferanten in den europäischen Märkten mit unserem überzeugenden Angebot an Sortimenten, Vertriebskonzepten und Services für den E/D/E Verbund gewinnen.





## Starke Marken, kluge Konzepte

Auch unter den besonderen Rahmenbedingungen 2020 hat das E/D/E seine Handelsmarken weiterentwickelt und damit den Boden für weitere Vermarktungserfolge seiner Mitglieder bereitet. Starke Wachstumsraten erzielten 2020 insbesondere die handwerksnahen Vertriebssysteme. Mit der Erweiterung des in der Baugerätebranche äußerst erfolgreichen MIETplus Konzeptes auf andere Warengruppen ermöglicht das E/D/E noch mehr Händlern, am Trend „Mieten statt Kaufen“ partizipieren zu können.

## Sichtbar im Markt, erfolgreich im Vertrieb

Das E/D/E unterstützt den PVH mit marktstarken Vertriebskonzepten und Handelsmarken. Unsere Mitglieder können sich dank dieser Angebote im Wettbewerb abgrenzen und profitieren von unserer professionellen Expertise bei Produkteinkauf, Sortimentsgestaltung, Markenbildung und Vertrieb.

### Mit Handelsmarken das Kundenangebot verbessern

Mit den E/D/E Handelsmarken können Mitglieder ihr Produktangebot auf sinnvolle und attraktive Weise ergänzen. Zu den etablierten Marken, die teilweise exklusiv über Vertriebsgruppen im E/D/E vermarktet werden, zählen E-NORMpro für Befestigungstechnik, E-COLL für chemisch-technische Produkte, FORTIS für Werkzeuge und Arbeitsschutz sowie Exklusivmarken wie FORMAT und FORUM mit ihrem breiten Produktportfolio in verschiedenen Warengruppen oder auch ForSec für die FAVORIT Gruppe.

In enger Abstimmung mit den beteiligten E/D/E Mitgliedern optimieren wir die Handelsmarken mit Blick auf Sortiment, Marketing, digitale Präsenz und Vertrieb. So erarbeitet der WUPPER-RING seit 2020 eine neue Eigenmarkenstrategie für die Haustechnik. Dabei werden die Eigenmarken FORUM und FORtech unter der Dachmarke FORMAT gebündelt. Die beteiligten Händler profitieren von einer gestärkten Haustechnik-Marke, reduziertem Aufwand, besserer Marktdurchdringung, einem neu strukturierten und sauber definierten Sortiment sowie von einem einheitlichen Auftritt. Die neue Markenstrategie ist seit April 2021 für Kunden sichtbar.

Nachdem wir die Handelsmarke E-COLL 2019 einem umfassenden Relaunch unterzogen haben, lieferte sie im Technischen Handel 2020 bereits zusätzliche Wachstumsimpulse. Mit dem Marken-Relaunch geht eine stärkere Internationalisierung von E-COLL einher, damit alle europäischen Partner profitieren können. Zu diesem Zweck haben wir die Website von E-COLL 2020 um eine englischsprachige Version erweitert.

Die Handelsmarke FORTIS Arbeitsschutz verfügt seit 2020 über eine eigene Website: [www.fortis-arbeitsschutz.de](http://www.fortis-arbeitsschutz.de). Endkunden können die Produkte in 360-Grad-Ansichten begutachten und über eine Postleitzahl-Suche direkt in Kontakt mit den regionalen Händlern treten.

**+12,1 %**

Wachstum bei GreenMoto mit den Vertragslieferanten

**+7,3 %**

Wachstum der handwerksnahen Vertriebssysteme mit den Vertragslieferanten

### Vertriebskonzepte für mehr Wettbewerbsfähigkeit

Die gemeinsame Entwicklung und Umsetzung von Vertriebskonzepten im Verbund ermöglicht es E/D/E Mitgliedern, ihre Fachkompetenz zu stärken, die Vermarktung effizient zu optimieren und die eigene Wettbewerbsfähigkeit auszubauen. Die Arbeit an diesen Konzepten unterscheidet sich je nach Fachkreis, Zielgruppe, Sortiment und regionalem Schwerpunkt. Langjährige und intensive Kooperationen – einschließlich der Führung von exklusiven Handelsmarken – gibt es etwa in den Vertriebsgruppen PREMIUM, UNION und FAVORIT.

- Die PREMIUM FORMAT GROUP hat 2020 erstmals im Bereich Betriebseinrichtung ein Ergonomiekonzept für Industriearbeitsplätze entwickelt. Das Konzept entstand in enger Zusammenarbeit mit dem Institut für Gesundheit und Ergonomie e. V. in Nürnberg. Im Rahmen einer Online-Schulung erwarben 73 Vertriebsmitarbeiter aus 28 beteiligten Unternehmen ein fachspezifisches Zertifikat. Die eigens entwickelte Broschüre „Ergonomisch! Optimiert arbeiten“ ist ebenfalls Teil des Vertriebskonzepts.
- In der Gruppe UNION BETRIEBSEINRICHTUNG entstand 2020 ein Vertriebskonzept zur Steigerung der Beratungskompetenz von Logistikkunden. Über 170 Vertriebsmitarbeiter der beteiligten Unternehmen nahmen an Web-Seminaren von zwei Konzeptlieferanten zum Thema „Qualifizierte Regalplanung“ teil. Auch dieses Konzept umfasst eine eigens entwickelte Kompetenzbroschüre.
- Die FAVORIT Gruppe (Arbeitsschutz) hat 2020 ein Vermarktungsmodell für Ausgabesysteme auf Mietbasis vorgestellt. Kunden können in einem vierwöchigen Testbetrieb Ausgabeautomaten einsetzen, um deren Vorteile und den tatsächlichen Artikelbedarf zu ermitteln. Der Gerätepool umfasst sieben Automaten mit verschiedenen Funktionen, darunter ein Rondellschrank für empfindliche Ausgabeartikel und ein von FAVORIT entwickelter Handschuhausgabeautomat. Alle Automaten erlauben eine kontaktlose Entnahme – ein entscheidender Vorteil in Corona-Zeiten.

Auch in der Warengruppe Bauelemente hat das E/D/E mit den spezialisierten Mitgliedern 2020 an neuen Ansätzen gearbeitet, um die Umsatzentwicklung zu befördern.

- Mit dem Vertriebskonzept ELEMENTARES SERVICE unterstützen die beteiligten Fachhändler das Objektgeschäft durch ein überregionales Montage- und Servicenetzwerk. Um die Kommunikation innerhalb dieses Netzwerks mit Serviceaufträgen zu optimieren, wurde 2020 die interne Service-App eingeführt. Sie trägt dazu bei, die Reaktionsgeschwindigkeit bei Service- und Wartungs-Aufträgen innerhalb der Gruppe zu erhöhen.
- Die Website [www.elementares-online.de](http://www.elementares-online.de) dient der Kommunikation mit dem Endkunden beziehungsweise Bauherrn. Sie wurde 2020 nutzerfreundlicher und suchmaschinenoptimiert gestaltet. Nutzer können mit dem teilnehmenden ELEMENTARES Händler aus der Region in Kontakt treten und Beratungstermine online vereinbaren.
- Der Fachkreis PRO.ELEMENT hat die neue Kompetenzgruppe Sonnenschutz und Fassade ins Leben gerufen. Sie soll die Marktpositionierung der Mitglieder bei Montagebetrieben, Fensterbauern, Glasern und Schreibern stärken. Die Gruppe setzt – wie der gesamte Fachkreis – auf Full-Service-Lösungen für Kunden, von der Beratung über die Inbetriebnahme bis hin zum Wartungsvertrag.

Die Vertriebskonzepte sind speziell auf die Bedürfnisse der Kunden ausgelegt und umfassen Vereinbarungen mit Konzeptlieferanten, zielgruppengerechtes Marketing, Datenpflege, Schulungsmaßnahmen und die professionelle Gestaltung der





Verkaufsflächen. Seit 2020 können E/D/E Mitglieder im Rahmen eines Pilotprojekts in den Vertriebskonzepten HANDWERKSTADT und PLUS 1 WERKZEUG ein online-basiertes Tool nutzen, um individualisierte Aktionsflyer zu erstellen. Die Plattform bietet Zugriff auf vorkonfigurierte Aktionsprospekte der jeweiligen Vertriebsgruppen. Händler können damit effizient Werbemaßnahmen realisieren und schnell auf Innovationen der Hersteller reagieren. Nach erfolgreichem Abschluss dieser Pilotphase ist geplant, das Tool allen Mitgliedern zur Verfügung zu stellen.

Bei unserem Konzept MIETEplus haben wir 2020 wichtige Entwicklungen angestoßen. Die zentrale Vermietplattform [www.mieteplus.de](http://www.mieteplus.de) wurde ursprünglich für Baugeräte entwickelt und ermöglicht einen komplett digitalen Mietprozess. Aufgrund des großen Erfolgs erweitern wir die Plattform um Mietangebote für Schweißtechnik sowie Garten- und Landschaftsbau. Für E/D/E Mitglieder eröffnen sich so zusätzliche Umsatzquellen und die Plattform profitiert von noch mehr Relevanz und Reichweite. Damit schaffen wir ein Angebot, das in seiner Breite einzigartig im PVH ist. Nach einer erfolgreich abgeschlossenen Pilotphase sind mittlerweile die ersten neuen Partner angebunden.



## Digitale Services

Die digitalen Kanäle, die das E/D/E den Mitgliedsunternehmen zur Verfügung stellt, haben ihre Leistungsfähigkeit im Corona-Jahr 2020 mit hohen Zuwachsraten belegt. Gleichzeitig wurden Angebote wie etwa das Datenmanagement weiterentwickelt und neue cloud-basierte Technologien implementiert. Und mit dem flixxstore hat die Innovationsschmiede PVH FUTURE LAB ein ganzes Paket an neuen digitalen Helfertools auf den Markt gebracht.

## Die richtige Zeit für Digitalisierung ist jetzt

Das Jahr 2020 hat es deutlich gezeigt: Wer frühzeitig in die Digitalisierung seines Unternehmens investiert, kann sich positiv vom Wettbewerb absetzen. In der gesamten Wirtschaft wie auch speziell im PVH hat Corona diese Entwicklung verstärkt. Wir begleiten unsere Mitglieder mit passgenauen digitalen Lösungen und Services. Vier Beispiele:

### Den digitalen Weg zum Kunden stärken

Das Einkaufsverhalten von PVH-Kunden aus Handwerk und Industrie wird stetig digitaler. Digitale Verkaufskanäle sind transparent, schnell und einfach zu nutzen. Das Corona-Jahr 2020 hat diese Entwicklung zusätzlich verstärkt. Denn durch Kontaktbeschränkungen und Lockdowns gab es teils keine Alternative zum digitalen Einkauf. Gestörte Lieferketten führten zusätzlich dazu, dass Waren auf dem eingespielten Beschaffungsweg nicht zur Verfügung standen und kurzfristig Ersatz gefunden werden musste. Bei Atemschutzmasken, Sicherheitsanzügen oder anderen Pandemieartikeln stieg die Nachfrage in kurzer Zeit so stark an, dass buchstäblich jeder Einkaufskanal genutzt wurde, der lieferbares Material im Angebot hatte.

**Multishop**  
Einfach flexibel ■■■■

**+25 bis 40 %**

Zuwächse

Unsere Zahlen spiegeln diese Entwicklung deutlich wider. In den Multishops unserer Mitglieder stieg das Bestellvolumen deutlich über das Niveau der Vorjahre an, wenn auch unterschiedlich stark je nach Branche und Warengruppe. Die Zuwächse lagen 2020 größtenteils im Bereich von 25 bis 40 Prozent. Unterstützt wurde dieses Wachstum von den technischen Neuerungen im Multishop, mit denen Transaktionen weiter vereinfacht wurden.

Der Online-Marktplatz Toolineo verzeichnete ein noch stärkeres Wachstum. Das für die Händler generierte Bestellvolumen wuchs gegenüber dem Vorjahr um 130 Prozent. Zudem hat das Angebot auf Toolineo deutlich an Attraktivität gewonnen. Insgesamt sind nun über eine halbe Million Artikel bei 30 Händlern auf dem digitalen Marktplatz verfügbar. Über 60 angeschlossene Warenlager sorgen für Angebots-tiefe und sehr gute Lieferfähigkeit. Gerade 2020 war die sehr gute Warenverfügbarkeit angesichts stockender Lieferketten ein entscheidender Wettbewerbsvorteil von Toolineo. Für 2021 stehen alle Zeichen auf weiteres Wachstum. Zudem verspricht die gut gefüllte Pipeline von anbietenden Händlern und angebotenen Marken einen deutlichen Ausbau des Sortiments auf dem Marktplatz.



**+130 %**

generiertes Bestellvolumen  
gegenüber Vorjahr

500 000

Datensätze im Bereich Beschlag/Befestigungstechnik

---

350 000

Datensätze im Bereich Stahlhandel

---

80 000

Basisdatensätze über eDC Fastlane

---

Digitale Bestellungen sind weiterhin auf dem Vormarsch. Das lassen nicht nur die Verkaufszahlen bei den Multishops und bei Toolineo erkennen. Wir stellen im E/D/E fest, dass das Interesse unserer Mitglieder an digitalen Dienstleistungen deutlich zunimmt. Immer wieder zeigt sich dabei, dass der Erfolg im E-Commerce von mehreren Faktoren abhängt. Dazu zählen in jedem Fall aktuelle, hochwertige und umfassende Stamm- und Produktdaten. Unverzichtbar ist außerdem eine starke Vernetzung der PVH-Unternehmen im digitalen Ökosystem mit Anbindungen an die ERP-Systeme auf Kundenseite (Handwerk und Industrie) und an das E/D/E sowie weitere relevante Lieferanten.

### Mit den richtigen Daten zum Erfolg

Kundenbeziehungen, Prozesse und Geschäftsmodelle für den digitalen Vertrieb funktionieren nur mit kanalspezifischen Daten. Das Jahr 2020 hat dafür zahlreiche Belege geliefert. So haben etwa zahlreiche PVH-Unternehmen ihr Angebot für Privatkunden geöffnet und so neue Umsatzpotenziale erschlossen. Bei diesem Schritt haben wir unsere Mitglieder mit Beratung und Daten unterstützt, damit sie unter anderem die zusätzlichen rechtlichen Anforderungen beim Endverbrauchergeschäft – etwa hinsichtlich Gefahrenhinweisen – erfüllen konnten.

Im E/D/E normieren, veredeln und ergänzen wir schon seit Jahren Herstellerdaten und sorgen dafür, dass sich Händler immer besser mit Herstellern und Verbrauchern vernetzen können. So umfasst unsere verbandsübergreifende Branchenlösung im Bereich Beschlag und Befestigungstechnik 500 000 Datensätze namhafter Hersteller – europaweit in mehreren Sprachen verfügbar und nach eDC CI@ss normiert. Seit 2019 bieten wir im Stahlhandel 350 000 Datensätze an.

2021 werden wir vergleichbare Angebote auch für weitere Branchen und Sortimente einführen. Dazu haben wir die Zusammenarbeit mit Herstellern und Lieferanten bei der Datenbeschaffung und -qualität intensiviert. Auf Basis der Ergebnisse von Anwendertreffen konnten wir neue Produkte entwickeln und unseren Mitgliedern zur Verfügung stellen. Dies gilt etwa für unser jüngstes Angebot eDC Fastlane: Sobald Basisdaten zu neuen Beschlags- und Befestigungsprodukten zur Verfügung stehen, stellen wir sie innerhalb weniger Tage in einem verkaufsfähigen Format bereit. Die zeitaufwendige Datenveredelung findet anschließend wie gewohnt im eDC statt. Stand November 2020 konnten wir bereits 80 000 Basisdatensätze über eDC Fastlane zur Verfügung stellen.

Wir setzen uns dafür ein, dass veredelte Lieferantendaten reibungslos in angeschlossene Warenwirtschaftssysteme, Webshops und PIM-Systeme übernommen werden. Vorbildlich ist etwa die tiefe Integration unserer Daten in unseren Angeboten ERPcloud360 und Multishop. Voraussetzung hierfür ist eine enge Abstimmung mit den Systemanbietern. Einzigartig in der PVH-Branche ist unser integrierter Ansatz: Wir beraten unsere Partner auf Augenhöhe, unterstützen in Projekten und übernehmen auf Wunsch sogar die Projektleitung. So konnten wir 2020 gemeinsam mit Händlern, Lieferanten und Softwareanbietern zahlreiche Initiativen und Projekte zu den Themen künstliche Intelligenz, Klassifikation, Datenprozesse und Datenqualität starten. Hervorzuheben sind hier insbesondere Pilotprojekte in den Warenbereichen Arbeitsschutz und Elektrowerkzeuge, in denen mittels Künstlicher Intelligenz deutliche Verbesserungen bei der Datenqualität und der benötigten Zeit zum Daten-Onboarding erzielt wurden. Aufwendige Aufgaben wie das Verknüpfen von Lieferantendaten mit den Merkmalen der eDC CI@ss (Mapping) können so mit einer Trefferquote von bis zu 95 Prozent bereits automatisiert werden. 2021 werden wir diese Einzelschritte in einem groß angelegten Entwicklungsprogramm zusammenführen und umsetzen.

Je besser sich ein Verbraucher online über ein Produkt informieren kann, desto wahrscheinlicher ist der Kaufabschluss. Aussagekräftige Produktbeschreibungen, technische Informationen und starke Bilder fördern aber nicht nur den Verkauf – sie senken auch die Gefahr kostenintensiver Retouren. Wenn Produktdaten ihren Weg reibungslos vom Hersteller zum Webshop-Besucher finden, verbessert sich die Marge. Normierte und strukturierte Daten sind deshalb gerade im effizienzgetriebenen E-Commerce unerlässlich. Über die Kooperation mit loadbee können wir Artikelinformationen direkt von den Herstellermarken einbinden und somit den Verbrauchern eine relevante zusätzliche Informationsquelle bieten. Mittlerweile sind über 40 Marken auf loadbee vertreten und damit bei Toolineo und in Multishops verfügbar.



## erpcloud360.de

### In der Cloud den gesamten Geschäftsbetrieb optimieren

Die IT stellt bei allen PVH-Unternehmen einen relevanten Aufwandsposten dar. Als Alternative zu hohen Investitionen haben wir gemeinsam mit unseren IT-Partnern faveo und GWS eine Cloud-Lösung speziell für die Anforderungen des PVH entwickelt: ERPcloud360. Für eine feste monatliche Gebühr erhalten PVH-Unternehmen ein standardisiertes Komplettpaket, mit dem sie alle relevanten Geschäftsprozesse wie Einkauf, Lagerverwaltung, Produktion, Servicegeschäft, Vertrieb und Personalwesen steuern können. Für Händler mit einem höheren Grad an individuellen Prozessen arbeiten wir bereits an weiteren Lösungen und Konzepten.

ERPcloud360 läuft auf einer bewährten und zukunftsweisenden Microsoft-Systemarchitektur. Unsere Mitglieder profitieren also von einem professionellen Rechenzentrumsbetrieb im Hintergrund, welcher IT-Sicherheit und -Verfügbarkeit auf höchstem Niveau sicherstellt. Zeitintensive Systemupdates, IT-Ausfälle und ungeplante Ausgaben für defekte Hardware gehören mit ERPcloud360 der Vergangenheit an – ebenso ergibt sich eine Entlastung bei der schwierigen Suche nach IT-Fachkräften. Das System kann schnell skaliert werden, wenn sich das Unternehmen verändert, denn die zugewiesenen Ressourcen und Lizenzen lassen sich flexibel anpassen.

So viel auch im Hintergrund passiert: Für die einzelnen Nutzer im Unternehmen ändert sich wenig beim Umstieg auf die Cloud. Damit der Wechsel reibungslos gelingt, begleiten wir die Einführung von ERPcloud360 und schulen die Mitarbeiter im Umgang mit dem System. Das Angebot stößt auf Interesse: Knapp ein Jahr nach Markteinführung ist schon jetzt eine zweistellige Zahl an E/D/E Mitgliedern auf dem Weg in die Cloud.

### Ein Store voller Ideen

Das PVH FUTURE LAB wurde 2018 als Ideenschmiede vom E/D/E und fünf E/D/E Händlern gegründet und ist mittlerweile Start-up, Thinktank und Digitalunternehmen in einem. Seit 2020 bündelt es auf der Website [www.flixxstore.com](http://www.flixxstore.com) digitale Tools für Großhändler im PVH. Die einzelnen Lösungen sind in die Produktfamilien **sellflixx**, **buyflixx**, **workflixx**, **dataflixx** und **techflixx** gegliedert. Sie helfen Unternehmen dabei, die Effizienz in der Beschaffung, im Vertrieb und in der Prozessorganisation zu steigern. Viele der Anwendungen sind als lernende Systeme auf Basis Künstlicher Intelligenz in der Lage, aus bestehenden Daten im Unternehmen Rückschlüsse und Empfehlungen abzuleiten – ganz ohne lange und aufwendige Implementierungsphasen.

## PVH FUTURE LAB

Managing innovations.

Eine weitere Business Unit des PVH FUTURE LAB: Rapid3D. Mit diesem Geschäftsmodell zum industriellen 3D-Druck können PVH-Unternehmen ihren Kunden die Nutzung von additiver Fertigung anbieten. Rapid3D wurde zur Positionierung bei neuen Kundengruppen und zur Deckung ergänzender Bedarfe bei Bestandskunden auf eine völlig neue Plattform umgestellt. In diesem Zuge hat das PVH FUTURE LAB auch das Unterstützungsangebot für Händler deutlich erweitert.

Rapid3D wird laufend weiterentwickelt und auch der **flixxstore** wird ständig um Produkte und Applikationen für den PVH erweitert. Für 2021 sind bereits zahlreiche neue Unterstützungstools für Vertrieb, Einkauf und Prozessautomatisierung geplant. Dabei setzt das PVH FUTURE LAB nicht nur auf eigene Tools, sondern nutzt auch sein internationales Start-up-Netzwerk, um innovative Ideen schnell verfügbar zu machen. Ein Beispiel für solche zeitgemäßen Lösungen ist **workflixx Catch Talents**, wodurch Händler professionell, schnell und mit großer Reichweite die Rekrutierung neuer Mitarbeiter digital unterstützt und vollintegriert organisieren können.





## Logistik

Mit seinen mehr als 100 000 physisch vorrätigen Artikeln und dem taggleichen Versand bei einer Bestellung bis 17 Uhr entlastet das E/D/E Zentrallager die Händler im Tagesgeschäft spürbar. Wie schon in den Vorjahren ist die Auftragsmenge im eLC auch 2020 wieder deutlich gewachsen, wobei die Corona-Pandemie den Trend zur Kleinteiligkeit der Bestellungen verstärkt hat. Um die Leistungsfähigkeit und gleichzeitig den ökologischen Fußabdruck zu verbessern, hat das E/D/E in eine innovative Verpackungsmaschine investiert.



## Leistungsfähig auch im Lockdown

Die Belieferung unserer Mitglieder zählt zu unseren Kernaufgaben im E/D/E. Schnell, zuverlässig und effizient – so erbringen wir unsere Logistikleistungen. Wir sorgen für eine hohe Warenverfügbarkeit und einen reibungslosen Versandprozess, für unsere Mitglieder genauso wie für deren Endkunden.

Corona hat die weltweiten Warenströme stark beeinflusst und auch Monate nach Ausbruch der Pandemie herrscht in der Logistik immer noch nicht „business as usual“. Rohstoffengpässe, gestörte Lieferketten, Kontaktbeschränkungen: Das Jahr 2020 hat den PVH vor besondere Herausforderungen gestellt.

Warenwert im einstelligen Euro-Bereich waren keine Seltenheit.

Die Herausforderung für die Mitarbeiter im eLC bestand darin, dieses ungewöhnlich hohe Paketaufkommen trotz Corona in der gewohnten Geschwindigkeit und Qualität abzuarbeiten. Denn gerade in einem Logistikzentrum ist ein professionelles Hygienekonzept mit festen Abläufen und Sicherheitsregeln unverzichtbar für den Schutz der Angestellten. So haben wir etwa zwischen den Schichten Zeitfenster als Puffer eingerichtet, um Begegnungen mit den Kollegen der Spätschicht zu vermeiden. Wir setzen dar-

Bis zu **12 000**  
Pakete pro Tag

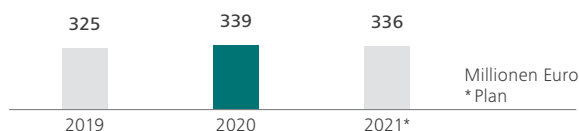
Bis zu **90 %**  
Direktversand an Endkunden

Gerade in schwierigen Zeiten zeigt sich die Stärke des Verbunds. Wir sind stolz darauf, dass wir unseren Mitgliedern mit verlässlicher Logistikleistung zur Seite stehen konnten und können. Im Mittelpunkt: das Zentrallager eLC in Wuppertal. Die Sendungsaufträge im eLC hatten sich im zweiten Quartal 2020 beträchtlich verändert – eine eindeutige Folge des Lockdowns in Deutschland. Obwohl der Lagerumsatz des eLC in diesem Zeitraum zurückging, haben wir bis zu 50 Prozent mehr Pakete verschickt, in der Spitze bis zu 12.000 Stück pro Tag.

Das eLC sorgte für eine signifikante prozessuale und kostenseitige Entlastung der mittelständischen Händler. Zu Spitzenzeiten wurden bis zu 90 Prozent der Pakete direkt an Endkunden versandt – das ist in dieser Form einzigartig im PVH. Darin enthalten sind die Pakete, die an Privathaushalte verschickt wurden (B2C). Ihr Anteil stieg in der ersten starken Pandemiephase von 18 Prozent (2019) auf bis zu 45 Prozent. In der Folge hatten wir es mit deutlich kleinteiligeren Aufträgen zu tun als zuvor. Sendungen mit einem

über hinaus auf den Einsatz von elektronischen Distance-Trackern – ein System, das unsere Mitarbeiter vor der Unterschreitung des Mindestabstands warnt. Das Corona-Jahr 2020 hat den Trend hin zu Einzellieferungen an Endkunden deutlich verstärkt. Nach Corona wird sich der Wareneinkauf teilweise wieder in die Geschäfte verlagern. Trotzdem gehen wir davon aus, dass der Paketversand im Auftrag unserer Mitglieder weiter zunimmt – insbesondere im kleinteiligen B2C-Geschäft. Daher erweitern wir die Fördertechnik im eLC und integrieren eine automatische Verpackungsmaschine in den Prozess. Sie vermisst die Ware und erzeugt eine optimale Kartonage. Das Paket hat damit 20 bis 30 Prozent weniger Volumen. Dank kleinerer Pakete können mehr Sendungen pro Transport ausgeliefert werden.

Bei uns im eLC können wir Logistikprozesse effizient abbilden: Der mittelständische PVH profitiert somit von geringer Kapitalbindung und niedrigen Handlingkosten – und er kann sich voll auf seine Stärken im Kundenkontakt konzentrieren.



Entwicklung Lagerumsatz E/D/E Gruppe



## Finanzdienstleistungen

Die ETRIS BANK versteht sich als DAS Kompetenzzentrum für Forderungs- und Risikomanagement im Verbundgruppengeschäft. In der Pandemie konnte das Kreditinstitut als akkreditierter Partner der NRW.BANK einen schnellen Zugang zu Corona-bedingten Sonderprogrammen ermöglichen. Beim Factoring verzeichnete die ETRIS BANK ein starkes Wachstum. Sie ist eines der wenigen Finanzdienstleistungsinstitute, die Factoring anbieten und gleichzeitig im Besitz einer Vollbanklizenz sind.



## Die richtigen Finanzierungsangebote – auch in unruhigen Zeiten

Flexibel und robust – so zeigen sich die E/D/E Mitglieder in der aktuellen volkswirtschaftlichen Lage. Mit unserem hundertprozentigen Tochterunternehmen ETRIS BANK begleiten wir sie auch in dieser besonderen Zeit – als verlässlicher Partner für den Mittelstand mit einem individuell abgestimmten Leistungsportfolio.

Der Blick zurück auf 2020 zeigt: Insgesamt hat Corona das Geschäft der E/D/E Mitglieder nicht so stark beeinflusst, wie man es anhand der gedämpften konjunkturellen Lage erwarten würde. Viele Abnehmerbranchen haben sich erfreulich stabil entwickelt und das Zahlungsverhalten unserer Kunden war unverändert gut. Aber natürlich hat sich Corona auch bei ihnen auf das Investitions- und Konsumverhalten ausgewirkt. Daher drehten sich bei uns in der ETRIS BANK viele Beratungsgespräche um Liquiditäts- und Risikoversorge.

Als Bank mit mittelständischem Selbstverständnis konnten wir unseren Kunden pragmatische Leistungsangebote machen, um ihren aktuellen Herausforderungen zu begegnen. So haben wir als akkreditierter Partner der NRW.BANK individuelle Förderprogramme des Landes und der KfW angeboten und umgesetzt. Neben Corona-bedingten Sonderprogrammen profitieren unsere Kunden mit Sitz in Nordrhein-Westfalen auch von zinsgünstigen Programmen rund um das Thema Digitalisierung und Innovation, um ihr Unternehmen fit für die Zukunft zu machen.

Factoring ist ein weiteres zeitgemäßes Instrument, um Risiken zu minimieren und Liquidität zu sichern. In den vergangenen Jahren verzeichnete Factoring ein rasantes Wachstum – in der Wirtschaft allgemein sowie bei uns in der ETRIS BANK. Unser Factoring-Angebot ist exakt so auf die Bedürfnisse und Erwar-

tungen der E/D/E Mitglieder ausgerichtet, dass wir es auf jeden Kunden individuell abstimmen können. Zudem passt Factoring in die Zeit: Gerade in der Corona-Krise nimmt es unseren Kunden die Sorge vor Zahlungsausfällen ihrer Debitoren.

2020 haben wir unser Factoring-Angebot um eine wichtige Variante erweitert: Flex-Factoring. Während wir beim klassischen Factoring den Forderungsbetrag innerhalb von 24 Stunden an den Kunden vollständig auszahlen, entscheidet er beim Flex-Factoring selbst, ob der Betrag überwiesen oder auf ein Guthabenkonto bei der ETRIS BANK gebucht werden soll. Der Vorteil für den Kunden: Er bestimmt, wann und in welcher Höhe er auf die Liquidität zugreifen möchte – und reduziert gleichzeitig seine Zinsaufwendungen.

Die ETRIS BANK ist eines der wenigen Factoring-Institute, das im Besitz einer Vollbanklizenz ist. Das ist ein entscheidender Vorteil, wenn wir auf die aktuellen Entwicklungen in diesem Markt schauen. Im Bereich Factoring werden in den kommenden Jahren zunehmend regulatorische Rahmenbedingungen die Anbieterseite beeinflussen. Als vollreguliertes Kreditinstitut ist die ETRIS BANK bereits jetzt für die Zukunft bestens aufgestellt.

Auch wenn Corona weiterhin zu wirtschaftlicher Unsicherheit führt: Wir erwarten für das laufende Jahr eine stabile Entwicklung bei unseren Kunden – und damit auch für die ETRIS BANK. Unsere Finanzierungsangebote haben sich im dynamischen Umfeld des Jahres 2020 bewährt. Als das Kompetenzzentrum für Forderungs- und Risikomanagement im Verbundgruppengeschäft werden wir mit bedarfsorientierten Angeboten an unsere Kunden herantreten und ihnen partnerschaftlich zur Seite stehen. Heute und zukünftig gilt unser Versprechen: „Wir unternehmen mit.“



## Netzwerk und Dialog

Die Kraftquelle eines starken Netzwerks ist der Austausch des E/D/E mit seinen Partnern. Lebt dieser in gewöhnlichen Zeiten oftmals von der physischen Präsenz, so gelang es dem E/D/E 2020, die Nähe zu seinen Partnern auf virtuellem Weg nicht nur zu erhalten, sondern sogar auszubauen. Dazu hat insbesondere das neue E/D/E Mitgliedermanagement mit innovativen Dialogformaten beigetragen. Die etablierten Business NETZWERK Gruppen digitalisierten ihre Kommunikation ebenso wie die E/D/E AKADEMIE und gaben somit auch unter schwierigen Bedingungen wichtige Impulse für den Verbund.

## Gemeinsam durch eine herausfordernde Zeit

Die Entwicklungen im Jahr 2020 und die damit einhergehenden Anforderungen haben bei vielen PVH-Unternehmen den Bedarf an Information, Erfahrungsaustausch und Weiterbildung erhöht. Das E/D/E konnte diesen Wünschen der Mitglieder entsprechen und hat Alternativen zu den bewährten Präsenzformaten geschaffen.

Unser neu etabliertes Mitgliedermanagement hat in zahlreichen Gesprächen Einblick in die Herausforderungen an die Mitglieder gewonnen und konnte individuelle Fragestellungen gezielt beantworten. Im Vordergrund dieser Einzelgespräche standen die Warenverfügbarkeit im eLC, die Unterstützung bei der Nutzung von Online-Vertriebskanälen und der Umgang mit Verschiebungen von geplanten Kundenprojekten.

# > 140

Dialoge und Arbeitsmeetings mit E/D/E Mitgliedern

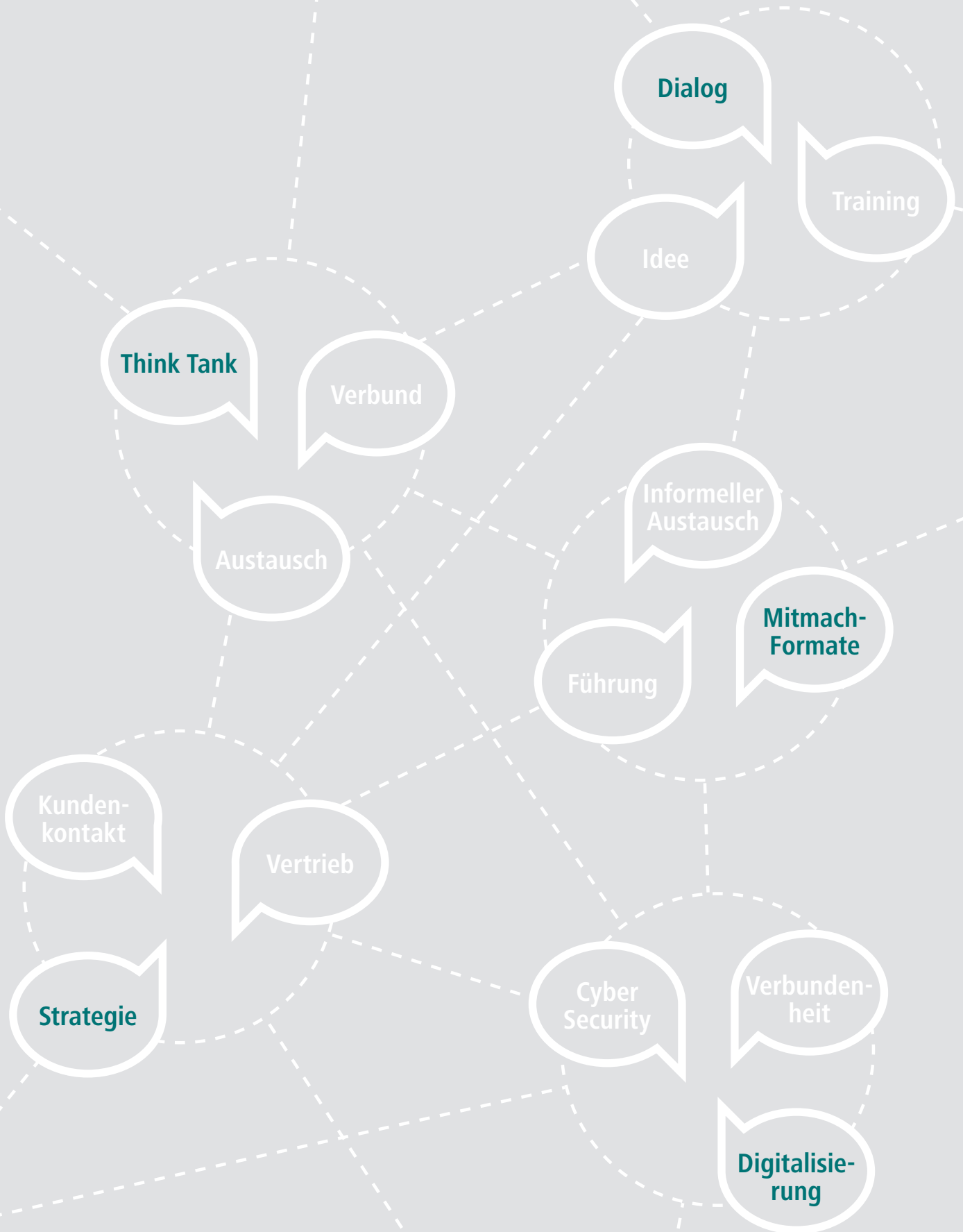
Das Mitgliedermanagement organisierte im vergangenen Jahr über 140 Dialoge und Arbeitsmeetings mit E/D/E Mitgliedern. Die dort identifizierten Handlungsfelder wie Multishop, Logistik- und EDI-Prozesse in der Verbundgruppe und im E-Commerce wurden im Anschluss weiter fokussiert und vorangetrieben. Darüber hinaus führte das Mitgliedermanagement 13 virtuelle Think Tanks mit insgesamt 101 Teilnehmern durch. Diese innovativen Kommunikationsformate hatten wir vor dem Hintergrund des akuten Informationsbedarfs in der Corona-Pandemie für unsere Partner entwickelt. E/D/E Mitglieder konnten dort Ansätze im Umgang mit der aktuellen Situation diskutieren und ihre jeweiligen Erfahrungen austauschen. Diese Angebote sind auf überaus positive Resonanz gestoßen.

# > 100

Teilnehmer in virtuellen Think Tanks

### Virtuelles Netzwerk

Auch im E/D/E Business NETZWERK waren Präsenzveranstaltungen spätestens im März 2020 nicht mehr denkbar. Das Business NETZWERK hat zügig reagiert und spezielle virtuelle Formate für jede Netzwerkgruppe entwickelt. Die Corona-Pandemie bestimmte dabei nicht nur die neue Form der Veranstaltungen, sondern häufig auch deren Themensetzung. Mitglieder erhielten Gelegenheit, ihre Erfahrungen aus den besonderen Anforderungen der Corona-Pandemie darzustellen und individuelle Herangehensweisen, zum Beispiel in Form von digitalen Lösungen, zu präsentieren.



Im Herbst 2020 hat das Business NETZWERK in Kooperation mit der E/D/E AKADEMIE sein Angebot erweitert und zusätzlich einen Wissenstransfer in Form von Online-Trainings zu verschiedenen Themen (unter anderem Vertrieb, Führung, Digitalisierungsstrategie und Cyber Security) angeboten. 60 Prozent aller Unternehmen im Netzwerk haben von diesem Angebot Gebrauch gemacht – mit hervorragendem Feedback. Möglichkeiten zum informellen Gespräch, ein ausdrücklicher Wunsch vieler Mitglieder, konnte das Business NETZWERK ebenfalls durch neue digitale Formate realisieren. Virtuelle Abendessen und verschiedene Mitmach-Formate stärkten so das Gemeinschaftsgefühl im Verbund.

Die Corona-Pandemie prägt den Netzwerkaustausch auch über das Jahr 2020 hinaus. Wir haben uns aufgrund der weiterhin dynamischen Entwicklungen dazu entschieden, im ersten Halbjahr 2021 ausschließlich virtuelle Veranstaltungen anzubieten. Aufgrund der positiven Resonanz zu den Wissenstransfers ist ein weiteres Event in dieser Reihe zur persönlichen Weiterbildung von Unternehmern geplant. Darüber hinaus sind „virtuelle Kaminabende“ mit externen Branchenexperten in Vorbereitung. Abhängig von den weiteren Entwicklungen sehen wir Präsenzveranstaltungen frühestens ab Herbst 2021 als realistisch an.

# 100 % digital

Alle Trainings, Schulungen und Formate zum Erfahrungsaustausch im PVH wurden sofort erfolgreich in digitale Formate umgewandelt

## Die richtige Zeit für Weiterbildung

Der Aus- und Weiterbildungsbedarf im PVH ist im vergangenen Jahr deutlich gestiegen. Hierfür gibt es zwei wesentliche Gründe: Zum einen konnten viele Pflichtschulungen und langfristig geplante Präsenzveranstaltungen nicht durchgeführt werden. Zum anderen mussten Unternehmen kurzfristig neues Wissen aufbauen, um in der Krise erfolgreich zu agieren.

Die E/D/E AKADEMIE hat sich schnell auf diese neue Situation eingestellt und ihr komplettes Fortbildungsportfolio digitalisiert. Dem kurzfristigen Informationsbedarf kam sie mit zahlreichen aktuellen Schulungsangeboten nach, etwa zu rechtlichen Aspekten von Kurzarbeit oder Corona-Hilfspaketen. Pflichtschulungsthemen wie Arbeitssicherheit und Brandschutz wurden ebenso digital angeboten wie Seminare zu aktuellen Managementthemen, etwa zur virtuellen Mitarbeiterführung. Darüber hinaus konnten die Mitarbeiter der E/D/E AKADEMIE zahlreiche Fragen unserer Mitglieder zu Themen wie „Digitales Arbeiten und Lernen“ direkt beantworten.

Die E/D/E AKADEMIE wird den Weg der Digitalisierung grundsätzlich weiterverfolgen. Insbesondere wird die Lernplattform E/D/E Learn 2021 ausgebaut. Präsenzveranstaltungen haben weiterhin ihren Platz im E/D/E, da sie für viele Inhalte den optimalen Lernerfolg versprechen. Ob ein Thema über digitale Formate, Präsenzschulungen oder Hybridformen bestmöglich vermittelt werden kann, entscheidet die E/D/E AKADEMIE auch zukünftig anhand des Schulungszwecks, der Zielgruppe und der Erfahrungen mit den virtuellen Formaten.

## Inhalt

# 04

## Überblick

- 4 Das E/D/E
- 6 EVOLUTION
- 8 Editorial

# 14

## Berichte

- 14 Bericht der Geschäftsführung
- 20 Bericht des Beiratsvorsitzenden

### **Gender-Hinweis**

Wir im E/D/E legen viel Wert auf die Gleichberechtigung von Geschlechtern. Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird jedoch auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. So gelten sämtliche Personenbezeichnungen gleichermaßen für alle Geschlechter.



# 24

## Leistungen

- 24 Entwicklung der Sortimente
- 28 E/D/E in Europa
- 30 Starke Marken, kluge Konzepte
- 34 Digitale Services
- 40 Logistik
- 42 Finanzdienstleistungen
- 44 Netzwerk und Dialog

# 50

## Verantwortung

- 50 Personal
- 54 Nachhaltigkeit

# 58

## Finanzen

- 58 Konzernbilanz
- 60 Konzern-Gewinn- und-  
Verlustrechnung
- 61 Konzern-Kapitalflussrechnung,  
Konsolidierungskreis
- 62 Entwicklung Handelsvolumen
- 63 Allgemeine Geschäftsentwick-  
lung und Erläuterungen zur  
Vermögens-, Ertrags- und  
Finanzlage
- 68 Übersicht
- 69 Kennzahlen



## Personal

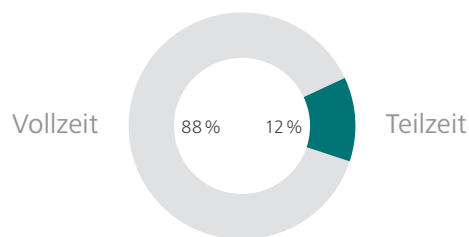
Unsere Mitarbeiter sind unser wichtigstes Gut und bilden das Fundament unserer Leistungsfähigkeit. Aus diesem Grund schaffen wir den Nährboden für die persönliche Entwicklung unserer Mitarbeiter. Wir als Arbeitgeber müssen attraktiv sein und gerade jungen Menschen genügend Fantasie bieten, ihre persönlichen Potenziale in Einklang mit der Unternehmensfortentwicklung zu bringen. 2020 hat der Geschäftsbereich Personal dazu die Einführung der neuen Organisationsstruktur begleitet, die Grundlagen eines einheitlichen Bildes von moderner Mitarbeiterführung gelegt und die HR-Prozesse im Unternehmen weiter digitalisiert.

## Der Mensch im Mittelpunkt

Unternehmerische Verantwortung zu übernehmen, bedeutet für uns im E/D/E zugleich, dass wir uns für unsere Belegschaft, die Gesellschaft und für die Schonung unserer Umwelt-Ressourcen einsetzen. Auch 2020 haben wir uns für unsere Mitarbeiter, für den mittelständischen PVH und für unsere Heimatregion Wuppertal engagiert.

### Verantwortung für die Menschen im E/D/E

Im E/D/E sehen wir die Diversität unserer Belegschaft als Stärke an. Wir streben ein ausgeglichenes Verhältnis von Männern und Frauen sowie von jungen und erfahrenen Angestellten an. Zudem unterstützen wir Mitarbeiter, die etwa für die bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie oder für die Pflege von Angehörigen in Teilzeit arbeiten möchten. Die Quote der Teilzeitkräfte lag bei 12 Prozent. Zum 31.12.2020 waren 36,5 Prozent der Belegschaft weiblich. Den Anteil der weiblichen Führungskräfte, gemessen an der Gesamtbelegschaft, konnten wir im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls steigern. Durch gezielte Maßnahmen konnten wir die Verbleibequote im Unternehmen um fast 25 Prozent gegenüber dem Vorjahr steigern, was unseren Anspruch an nachhaltige Mitarbeitergewinnung unterstreicht.



Unsere marktorientierte Aufstellung mit den Funktionen Mitgliedermanagement, Lieferanten-/Warengruppenmanagement und Einkaufsmanagement hat neue Anforderungsprofile geschaffen. Das hat erfahrenen Kollegen und externen Kandidaten die Gelegenheit zur beruflichen Veränderung gegeben. Der Geschäftsbereich Personal hat die Einführung der neuen Organisationsstruktur begleitet, die Grundlagen eines einheitlichen Bildes von moderner Mitarbeiterführung gelegt und die HR-Prozesse im Unternehmen weiter digitalisiert.

**+25 %**

Steigerung der Verbleibequote gegenüber Vorjahr

**+20 %**

Bewerbungen pro ausgeschriebener Stelle

2020 haben wir die Recruiting-Website des E/D/E grundlegend überarbeitet. Die moderne Form der Bewerberansprache erhöht unsere Attraktivität für Berufserfahrene, Absolventen und Auszubildende. Wir können bereits jetzt positive Auswirkungen auf das Recruiting feststellen: Die Anzahl der Bewerbungen je ausgeschriebener Position ist 2020 im Vergleich zum Vorjahr um 20 Prozent gestiegen. Auch in qualitativer Hinsicht haben sich die eingehenden Bewerbungen verbessert. Durch den Einsatz von Videokonferenzen im Recruitingprozess haben wir den Zeitraum zwischen Bewerbungseingang und Entscheidung massiv verkürzt. Zudem konnten wir die Recruitingkosten durch die stärkere Nutzung von digitalen Kanälen und Social Media senken.

> 400

kaufmännische Mitarbeiter haben wir 2020 innerhalb von vier Wochen technisch zum mobilen Arbeiten befähigt

---

> 95 000

Hygienemasken haben wir 2020 an unsere Mitarbeiter verteilt

---

0

Corona-Infektionen in unseren Betriebsstätten

---

## E/D/E Corona-Policy

In welchem Ausmaß eine Pandemie unseren Alltag bestimmen würde, hatten wohl nur die Wenigsten erwartet. So hat uns das Jahr 2020 als Arbeitgeber vor besondere Herausforderungen gestellt. Zum Schutz unserer Mitarbeiter haben wir die Belegschaft frühzeitig – im Februar 2020 – sensibilisiert, eine unternehmenseigene Corona-Policy erlassen und einen internen Informationskanal zu diesem Thema aufgesetzt.

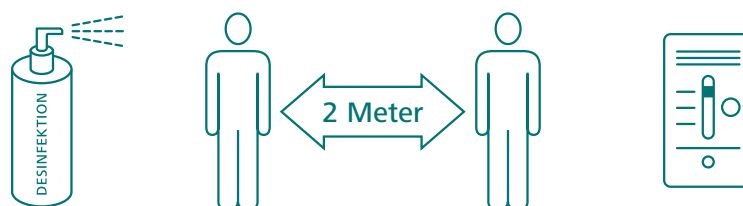
Ausbildung hat bei uns im E/D/E seit jeher einen hohen Stellenwert. Trotz der Unsicherheiten im Corona-Jahr haben wir neun Auszubildende und vier duale Studenten eingestellt. Damit binden wir nicht nur junge Menschen mit Potenzial an unser Unternehmen, sondern kommen auch unserer Aufgabe als verantwortungsvoller Arbeitgeber nach. Die erneute Auszeichnung durch das Wirtschaftsmagazin „Capital“ als „Ausbilder des Jahres“ und unsere gegenüber 2019 gestiegene Übernahmequote belegen, dass die Ausbildung beim E/D/E gewinnbringend für Arbeitnehmer und Arbeitgeber ist. Im Rahmen von Projekttagen konnten wir mit aktiver Unterstützung unserer Auszubildenden Anfang Februar 2020 rund 200 Oberstufenschüler auf die zahlreichen Berufschancen beim E/D/E aufmerksam machen. Derzeit erarbeiten wir ein weiteres Angebot an Berufseinsteiger/Young Professionals: Ein Trainee-Programm soll vielversprechenden Talenten im E/D/E eine weiterführende interne Qualifikation zur Fach- oder Führungskraft ermöglichen.

# 9 + 4 = Potenzial

Ausbildungsbeginn 2020:  
9 Auszubildende, 4 duale Studenten

Das Jahr 2020 hat uns als Arbeitgeber vor besondere Herausforderungen gestellt. Zum Schutz unserer Mitarbeiter in der Corona-Pandemie haben wir die Belegschaft frühzeitig – ab Februar 2020 – sensibilisiert, eine unternehmenseigene Corona-Policy erlassen und einen eigenen internen Informationskanal zu diesem Thema aufgesetzt. Die Führungskräfte des E/D/E tauschen sich seit Beginn der Pandemie in Kommunikationsroutinen mehrfach in der Woche hinsichtlich Status, Entwicklungen, Maßnahmen sowie notwendiger Anpassungen der E/D/E Corona-Policy aus.

Im ersten Quartal 2020 haben wir ein umfangreiches Hygienekonzept implementiert. In diesem Rahmen wurden mehr als 400 Verwaltungsmitarbeiter innerhalb von vier Wochen technisch zum mobilen Arbeiten befähigt, die seitdem überwiegend von zuhause arbeiten. Für die Präsenz im Büro gelten klare Pläne und Abstandsregeln. Dienstreisen und Präsenz-Meetings haben wir auf ein unbedingt notwendiges Minimum beschränkt und frühzeitig Regelungen zum Umgang mit Urlaub und Urlaubsrückkehr erlassen. In der Logistik wurden unter anderem die Schichtmodelle entzerrt und die Desinfektionsintervalle erhöht. Zudem setzen wir zahlreiche technische Hilfsmittel ein, darunter Temperaturmesser an allen Eingängen, Abstandsmessgeräte in der Logistik und Viren-Luftreiniger. Darüber hinaus verteilen wir Hygienemasken und bieten wöchentliche PCR-, Schnell- und Antikörpertests an. Für die Umsetzung der jeweils an die Situation angemessenen Maßnahmen haben wir im Unternehmen mehr als 25 Corona-Beauftragte installiert, die eine tiefgreifende Akzeptanz in der Belegschaft ermöglicht haben. Dank dieser zahlreichen Maßnahmen und dem umsichtigen Verhalten aller Mitarbeiter konnten wir die Ausbreitung von Corona-Infektionen in unseren Betriebsstätten bislang komplett vermeiden.



E/D/E Corona-Policy: Hygienekonzept, Abstand, Tests



## Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit wird im E/D/E ganzheitlich betrachtet und ist seit vielen Jahren ein fester Bestandteil unserer Unternehmensstrategie. Wir übernehmen seit jeher Verantwortung in unserer Gesellschaft, gegenüber unseren Mitarbeitern sowie unserer Umwelt. Auch die E/D/E Stiftung, die sich die Bildungsförderung zur zentralen Aufgabe gemacht hat, fördert in der Region Wuppertal soziale sowie kulturelle Projekte. Sowohl das E/D/E und dessen Mitarbeiter als auch die E/D/E Stiftung haben 2020 lokale Institutionen unterstützt.



## Verantwortung übernehmen aus Überzeugung

Handeln zum Wohle der Gemeinschaft – diesem Grundgedanken sind sowohl das E/D/E als auch die gemeinnützige E/D/E Stiftung verpflichtet. Das gesellschaftliche Engagement und die Erfüllung eines Bildungsauftrags spielen in beiden Organisationen eine zentrale Rolle. So fördert die vom ehemaligen Vorsitzenden der E/D/E Geschäftsführung, Dr. Eugen Trautwein, gegründete gemeinnützige E/D/E Stiftung etwa die berufsbegleitende Weiterbildung im PVH. Dadurch werden Familienunternehmen im Wettbewerb gestärkt und in ihrer Existenz gesichert. Über Stipendien fördert sie zudem Teilnehmer an fünf Lehrgängen des ZHH-Bildungswerks. Über 450 Stipendiaten haben in den letzten 16 Jahren von diesem Engagement profitiert. Im Jahr 2020 hat die E/D/E Stiftung 21 weitere Förderzusagen gemacht, auch wenn aufgrund der Corona-Pandemie nicht alle Lehrgänge wie geplant durchgeführt werden konnten. Zudem beteiligt sich das E/D/E gemeinsam mit der Bergischen Universität Wuppertal am Deutschlandstipendium, einem Programm des Bundesministeriums für Bildung und Forschung, und fördert bereits im fünften Jahr mit vier Deutschlandstipendien begabte und leistungsstarke Studierende. Neben überzeugenden universitären Leistungen wird bei der Auswahl der Stipendiatinnen und Stipendiaten auch gesellschaftliches Engagement honoriert.

# 450

ZHH-Stipendien

### Engagement in der Region gehört zum Selbstverständnis

Das E/D/E und die E/D/E Stiftung unterstützen sorgfältig ausgewählte Projekte in Wuppertal, die sich vorrangig um benachteiligte Kinder und Jugendliche, deren Bildung sowie um hilfsbedürftige Menschen am Rande der Gesellschaft kümmern. Beispielsweise wird die Junior Uni Wuppertal, eine in Deutschland bislang einzigartige Lehr- und Forschungseinrichtung für Kinder und Jugendliche, seit ihrer Gründung vom E/D/E und von der E/D/E Stiftung unterstützt. Allein im Jahr 2020 konnten fast 3000 Kursplätze an Kinder und Jugendliche vergeben werden. Damit wurden seit 2008 rund 75 000 Kursplätze in 6500 Kursen von der Junior Uni Wuppertal angeboten.

Ein besonderes Highlight zur Weihnachtszeit ist die jährliche Aktion „Wunschsterne“, bei der das E/D/E, gemeinsam mit den Mitarbeitern, Kindern und Jugendlichen in Notsituationen Herzenswünsche erfüllt. Corona-bedingt musste die traditionelle Weihnachtsfeier im Foyer des E/D/E ausfallen. Aber dank zahlreicher Spenden aus der Belegschaft, der besonderen Initiative der Projektverantwortlichen und der Mitwirkung des lokalen Einzelhandels, konnten alle 223 eingereichten Kinderwünsche erfüllt und zusätzliche Spenden getätigt werden – denn insgesamt kamen über 6.000 Euro zusammen.

Die Übernahme von gesellschaftlicher Verantwortung spiegelt sich beim E/D/E auch in der Art und Weise, wie wir mit der Umwelt und den natürlichen Ressourcen umgehen. So haben wir etwa mit Investitionen in unser eLC für Einsparungen beim Materialeinsatz und bei den CO<sub>2</sub>-Emissionen gesorgt: Eine Verpackungsmaschine reduziert die benötigte Kartonage pro Sendung, macht zusätzliches Füllmaterial überflüssig und erzeugt Paketgrößen, die bei gleichem Inhalt 20 bis 30 Prozent weniger Volumen aufweisen als zuvor. Somit können pro Transport mehr Sendungen ausgeliefert werden. Auf unserer Nachhaltigkeitswebsite [www.ede-nachhaltigkeit.de](http://www.ede-nachhaltigkeit.de) berichten wir laufend über Projekte, mit denen wir unserer Verantwortung für Mitarbeiter, Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt nachkommen.



**Einkaufsbüro  
Deutscher  
Eisenhändler GmbH**

Hausadresse:  
EDE Platz 1  
42389 Wuppertal

Postadresse:  
42387 Wuppertal

[www.ede.de](http://www.ede.de)