



Qualität und Service im Fokus

GESCHÄFTSBERICHT 2010



Inhaltsverzeichnis

- 4 Unsere Botschaften 2011
- 5 Unsere Schwerpunktaktivitäten 2011

BERICHTE

- 6 Bericht des Beiratsvorsitzenden
- 8 Bericht der Geschäftsführung

GESCHÄFTSBEREICHE

Berichte aus den Geschäftsbereichen

- 22 PVH-Geschäftsbereich I
- 30 PVH-Geschäftsbereich II
- 38 PVH-Geschäftsbereich Union Stahl-Handel
- 41 PVH-Geschäftsbereich WUPPER-RING/Haustechnik
- 48 Geschäftsbereich Mitgliederentwicklung/Systeme
- 53 Geschäftsbereich Europa
- 58 Geschäftsbereich Marketing/Dienstleistungen
- 62 Geschäftsbereich Finanzen
- 68 Geschäftsbereich Personal
- 72 Geschäftsbereich Organisation/IT
- 74 Geschäftsbereich eBusiness
- 76 Geschäftsbereich Logistik

ZEUS

- 80 ZEUS

VERANTWORTUNG

- 81 Gesellschaftliche Verantwortung

86 KONZERNABSCHLUSS

Unsere Botschaften 2011

- 1** In unserer Erwartungshaltung für 2010 waren wir zu vorsichtig. Die deutsche Wirtschaft und auch unsere Branche haben sich vom Krisenjahr 2009 deutlich schneller erholt als prognostiziert und bereits 2010 wieder exzellente und in Europa führende Werte erreicht.
- 2** Die Ausgangsposition für 2011 ist fundamental besser als vor einem Jahr. Die guten Wachstumsraten in der Branche waren bis zum Jahresende 2010 absolut stabil und werden sich im laufenden Jahr 2011 fortsetzen.
- 3** Die ersten Branchenmessen des Jahres 2011 (BAU, München, und ISH, Frankfurt) verliefen ausgesprochen erfolgreich. Stimmung und Erwartungshaltung für die nächsten Monate lassen ein Branchenwachstum von 5 bis 7 Prozent für das laufende Jahr erwarten.
- 4** Das E/D/E konnte mit einem Umsatzwachstum von 541 Millionen Euro den Einbruch aus 2009 mehr als kompensieren und mit 4,62 Milliarden Euro ein neues Höchstergebnis beim Gesamtumsatz erzielen. Das E/D/E kehrt damit zurück auf die Erfolgsschiene des Strategieprojekts CHALLENGE 2012.
- 5** Das E/D/E hat sein Logistikprojekt 2010 abgeschlossen und mit der ZEDEV AG, Zürich/Schweiz die erste europäische Tochtergesellschaft etabliert. Die SAP Infrastruktur wurde für weitere europäische Aktivitäten erfolgreich erweitert.
- 6** Die Unternehmensergebnisse 2010 sind geprägt durch zusätzliche Anlaufkosten in der Logistik. Sie sind dennoch respektabel und ermöglichen die geplante konsequente Aufstockung des Eigenkapitals auf einen neuen Höchstwert von 239 Millionen Euro.
- 7** Das E/D/E rüstet sich als zukunftsorientiertes Familienunternehmen für die Etappe 2011 – 2020 und stellt alle erforderlichen Investitionsmittel zur Verfügung. Zur optimalen Betreuung unserer Mitglieder wurden 40 zusätzliche Planstellen verabschiedet und budgetiert.
- 8** Das E/D/E ist und bleibt ein berechenbarer Partner seiner Mitglieder und Vertragslieferanten. Kontinuität und Verlässlichkeit prägen auch zukünftig die Zusammenarbeit. **Qualität und Service in der operativen Zusammenarbeit stehen verstärkt im Fokus.**

Unsere Schwerpunktaktivitäten 2011

- 1** **Umfangreiche Investitionen in SAP (Agenturgeschäft und Infrastruktur Europa), eBusiness (Shop-Lösungen, ERP-Systeme), ZR-Online, Digitale Signatur**
ZIEL: Weiterentwicklung der elektronischen Prozesse Hersteller \longleftrightarrow E/D/E \longleftrightarrow Händler \longleftrightarrow Kunde. Europaweite Verknüpfung der zukünftigen Ländergesellschaften und Funktionen.
- 2** **Organisatorische und juristische Ausgliederung des Geschäftsbereichs Europa**
ZIEL: Koordination und Steuerung aller europäischen Aktivitäten in einer eigenständigen Europa-Gesellschaft (100 %ige Tochter der E/D/E GmbH).
- 3** **Personal-Offensive**
ZIEL: Den Veränderungen der Märkte und der weiteren Spezialisierung durch kompetente Personalverstärkung auf allen Ebenen gerecht werden. 40 zusätzliche Planstellen wurden verabschiedet.
- 4** **Aus- und Weiterbildungsoffensive**
ZIEL: Sicherung qualifizierter, engagierter und loyaler Mitarbeiterteams als Schlüssel zum Erfolg in der Zukunft. Anpassung der Kompetenzen und Leistungen an die Markterfordernisse.
- 5** **Qualitäts-Offensive**
ZIEL: Analyse und Optimierung aller internen Prozesse und Schnittstellen zur Verbesserung der operativen Exzellenz. Reduzierung der aktuellen Fehlerquote um mindestens 50 Prozent in allen Unternehmensbereichen.
- 6** **Service-Offensive**
ZIEL: Betreuung und Serviceleistungen für unsere Mitglieder auf ein anspruchsvolles Niveau bringen. Gründung eines eigenständigen Bereichs „Service“. Erledigung aller Vorgänge binnen 48 Stunden.
- 7** **Geschäftsart Zentralregulierung**
ZIEL: Effiziente und reversionssichere Prozesse und Reportings. Stabile Sicherheit für alle Beteiligten.

Beiratsvorsitzender
Dr. Eugen Trautwein



Ein gutes Jahr – jenseits aller Prognosen

Die Vorhersagen für 2010 klangen überwiegend besorgniserregend. Unsicherheit prägte die Erwartungen an die Konjunktur. Die Ausläufer der in den vergangenen 50 Jahren beispiellosen Weltwirtschafts- und Finanzkrise waren noch zu Beginn des Jahres 2010 allgegenwärtig. Szenarien wie eine stagnierende Wirtschaftsleistung, belastete Arbeitsmärkte, drastisch steigende Rohstoffpreise und eine wenig gefestigte Binnennachfrage mahnten zu zurückhaltenden Prognosen. So gingen auch das E/D/E und der größte Teil der Branche für 2010 von vorsichtigen Umsatzzuwächsen „um 3 Prozent“ aus.

Die Realität hat uns auf breiter Front überrascht. Herausgekommen ist das stärkste Wachstum seit der Wiedervereinigung. Bestimmten in den ersten Wochen des Jahres noch die Konjunkturprogramme und der Aufbau der Lagervorräte den Geschäftsimpuls, übernahm schon bald der Export in Deutschland die Lokomotivfunktion für einen breiten, selbsttragenden Aufschwung. Grundlage dafür war der stark expandierende Welt-handel mit der tragenden Rolle der aufstrebenden Volkswirtschaften. Nicht minder entscheidend war aber auch die wirtschaftliche Verfassung und Leistungskraft der mittelständischen Unternehmen. Sie sind überwiegend krisenresistent und selbstbewusst aus der Rezession hervorgegangen, deren Entstehung sie nicht zu verantworten hatten.

Dennoch bleibt in doppelter Hinsicht die Besorgnis über die Schuldenkrise in der Eurozone bestehen. Die Stichworte des Jahres 2010, „Rettungsschirm“ und „europäische Transferunion“, beschäftigen einerseits gerade auch exportierende Verbundgruppen, die auf den Euro als europäische Einheits- und Weltwährung vertrauen. Andererseits könnte sich der Wettbewerb um Kreditkapital verschärfen. Eine problemlose Liquiditätsbeschaffung gerade für Klein- und Mittelbetriebe würde beeinträchtigt. Vor diesem Hintergrund ist zu begrüßen, dass im Jahr 2010 gerade auch unsere Mitglieder zu alter Ertragskraft zurückgefunden haben. Es macht sich bezahlt, dass der Fachhandel in den vergangenen Jahren durch Spar- und Optimierungsmaßnahmen aus dem jährlichen Cashflow seine Eigenkapitalbasis verbreitern und seine Abhängigkeit von Hausbanken reduzieren konnte.

Das E/D/E hat 2010 sein geplantes Umsatzwachstum um das Vierfache übertroffen. Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gebührt großer Dank für eine hervorragende Leistung. Sie haben kompetent und engagiert zum Unternehmenserfolg beigetragen. Allein das Interesse der Mitarbeiterschaft, sich an der Verbesserung von Unternehmensprozessen ständig aktiv zu beteiligen, löst Begeisterung aus. Bei unserem Ideenmanagement „IDEA“ sind inzwischen fast 500 Verbesserungsvorschläge eingegangen. Ein Beispiel dafür, dass alle gemeinsam am Unternehmensfortschritt interessiert sind.

Auch der Unternehmensleitung gilt ganz besonderer Dank und große Anerkennung. Sie hat in einem herausfordernden Jahr die Marktchancen genutzt und das E/D/E Schiff in teils rauer See auf Kurs gehalten.

Als sich unsere Probleme in der Logistik Mitte vergangenen Jahres wiederholten und zunehmend verstärkten, konnten nur in einer großen Gemeinschaftsanstrengung die Störungen beseitigt werden. In dieser Phase wurden die Geduld und das Gemeinschaftsgefühl unserer Mitglieder auf die Probe gestellt. Wir danken ausdrücklich für das Vertrauen und für die Unterstützung in der Zeit des Umbruchs und der Neuausrichtung.

Neben dem erfreulichen Umsatzwachstum hat die Geschäftsführung 2010 auch die Weichen für künftiges qualitatives Wachstum gestellt. Die Führungsebenen wurden verbreitert und verstärkt. Die Weiterqualifizierung und Fortbildung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wird auf eine zukunftsfeste Grundlage gestellt. Erstmals werden in einer umfassenden Ausbildungsoffensive mehr als 50 Auszubildende im E/D/E betreut. Es gilt, den E/D/E Nachwuchs bestens und kontinuierlich auszubilden und die erforderliche Qualität auf jedem einzelnen Arbeitsplatz sicherzustellen. Ziel ist es, insgesamt die Prozesssicherheit und Reaktionsgeschwindigkeit, die Komplexreduktion und Serviceorientierung in das Zentrum künftiger „Investitionen“ zu rücken und die entsprechenden Strukturen zu schaffen.

Frau Nüßing und den Herren des Beirates gilt mein Dank für die Beratung und für die Unterstützung der Ziele des E/D/E. Der Austausch mit mittelständischen Unternehmen im Beirat stärkt die Urteilskraft und Sichtweise der Unternehmensleitung.

Für 2011 gehen wir von weiterem, wenn auch abgeschwächtem Wachstum aus. Die Branche wird zur Normalität zurückkehren mit der Chance für ein solides Wachstum.



Dr. Eugen Trautwein

E/D/E Geschäftsführung (von links):
Hans-Jürgen Adorf (Vorsitzender),
Dr. Christoph Grote,
Dr. Andreas Trautwein



Unerwartet guter Geschäftsverlauf: Neue Höchstmarke beim Umsatz – stabile Ergebnisse

Wirtschaftliche Erholung nach der Krise

Die deutsche Wirtschaft hat sich mit beachtlichem Tempo und großer Stärke unerwartet schnell aus der Krise herausgearbeitet. Keiner der Experten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft hat die wirtschaftliche Erholung im Jahr 2010 in Deutschland in dieser Dimension erwartet.

Nach einem noch verhaltenen Start hat der „XXL“-Aufschwung etwa ab März 2010 das breite Spektrum der deutschen Wirtschaft erfasst. Getragen wurde das Wachstum vor allem von der deutlichen Erholung diverser Wirtschaftszweige im Export. Elektroindustrie, Chemische Industrie, Maschinenbau, Automobilindustrie und Anlagenbau haben vor allem von der starken Nachfrage aus Asien profitiert.

Konsumentwicklung besser als erwartet

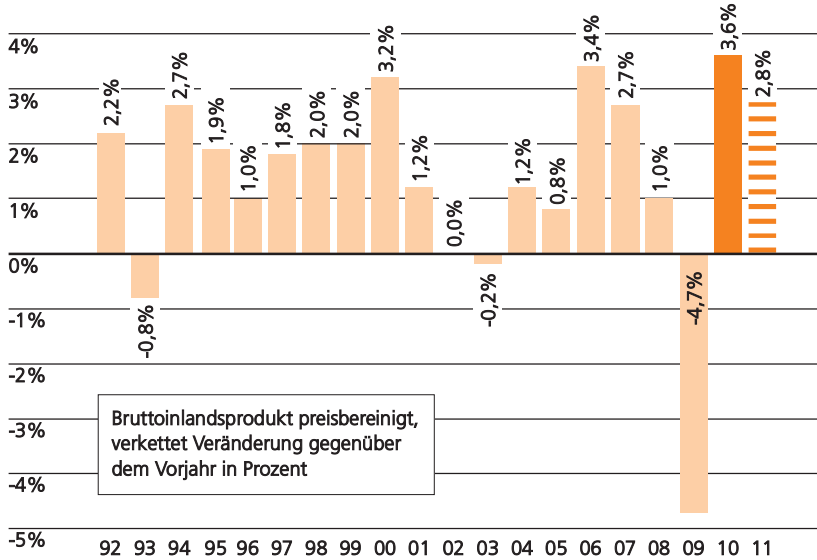
Auch im Inlandsmarkt wurde die Vergabe vielfältiger Investitionsprojekte, die in der Phase 2008/2009 gestoppt wurden, bereits spürbar und verschaffte zusätzliche Impulse. Die Konsumententwicklung verlief nicht zuletzt aufgrund der überraschend stabilen Arbeitsmarktsituation ebenfalls besser als erwartet.

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) konnte im Jahr 2010 den nicht erwarteten Wert von +3,6 Prozent erreichen.

Die Situation 2010 in der Branche

Während in den ersten beiden Monaten des Jahres noch die Sorge um weiter fallende Umsatzergebnisse das Bild in der Branche prägte, war der Markt spätestens ab Mitte März wie verwandelt.

Unerwarteter XXL-Aufschwung



© Statistisches Bundesamt 2011

Sämtliche Sortimentsbereiche waren seitdem auf Wachstumskurs, die meisten mit zweistelligen Zuwachsraten. Die stärksten Marktimpulse kamen aus den Wirtschaftszweigen, die zuvor auch am stärksten gelitten haben.

**Wachstum
in allen Sortimenten**

Die hohen Auftragseingänge in der metallverarbeitenden Industrie, im Maschinen- und Anlagenbau sowie in der Automobilindustrie haben dem industrieorientierten Handel mit den Produkten Werkzeuge, Maschinen, Betriebseinrichtungen, Technischer Handel und Arbeitsschutz seit diesem Zeitpunkt eine sehr spürbare Geschäftsbelebung beschert. Vor allem bei Präzisionswerkzeugen für die Industrie stieg die Nachfrage um mehr als 30 Prozent an.

Die Bauindustrie und das Bauhandwerk waren während des gesamten Jahres gut ausgelastet. Die Projekte aus den Förderprogrammen, die Aktivierung gestoppter Bauvorhaben und die grundlegenden Themenkomplexe Energieeinsparung sowie alternative Energien haben den Baubereich auch im Jahr 2010 auf hohem Niveau gehalten. Davon hat der bauorientierte Handel mit Baugeräten, Bauelementen, Befestigungstechnik und Beschlägen profitiert.

**Bauorientierter Handel
profitiert von Förderprogrammen**

Im Innenausbau war das Handwerk durchweg gut ausgelastet. Sanitär- und Installationsbetriebe verzeichneten eine verstärkte Nachfrage, der Heizungsbau blieb etwa auf Vorjahresniveau. Der starke Renovierungs- und Modernisierungsanteil als tragende Säule der Auftragslage hat im metallverarbeitenden Handwerk sowie im holzverarbeitenden Handwerk zu moderaten Wachstumsraten geführt.

Gute Chancen für anhaltenden Aufwärtstrend

Im Stahlhandel ist nach wie vor die Preisvolatilität die entscheidende Stellgröße für den Umsatzverlauf. Die steigende Preisentwicklung sowie das Dispositionsverhalten der Händler haben im Laufe des Jahres zu beträchtlichen Umsatzsteigerungen beigetragen.

Insgesamt konnte bereits am Ende des zweiten Quartals ein sehr stabiles Branchenwachstum verzeichnet werden, das sich ohne größere Schwankungen bis zum Jahresende fortsetzte. So war es möglich, das nur innerhalb eines Jahres die Branche den größten Teil der „Delle“ aus 2009 bereits wieder ausgleichen konnte, verbunden mit guten Chancen für eine Fortsetzung des Aufwärtstrends im Jahr 2011.

Das Wachstum im zweistelligen Bereich löste bei den Händlern zusätzlichen Finanzierungsbedarf aus. Die zu Beginn des Jahres geäußerte Sorge um eine restriktive Vergabe von Finanzmitteln und/oder eine zusätzliche Verteuerung der Finanzmittel durch die Banken hat sich im Verlaufe des Jahres nicht bestätigt. Spektakuläre Insolvenzen wie in früheren Aufschwungphasen hat es in der Branche nicht gegeben.

Die Wettbewerbsintensität indes hat trotz guter Auftragslage im Handel erneut zugenommen. Der Druck auf die Renditen ist weiter gewachsen, und der aggressive Ausbau von Marktanteilen bestimmt weiterhin die Strategie zahlreicher Marktteilnehmer.

Trotz angebrachter Vorsicht für die weitere Planung kann für 2011 von einem guten Geschäftsverlauf in der Branche ausgegangen werden.



E/D/E Zentrale in Wuppertal

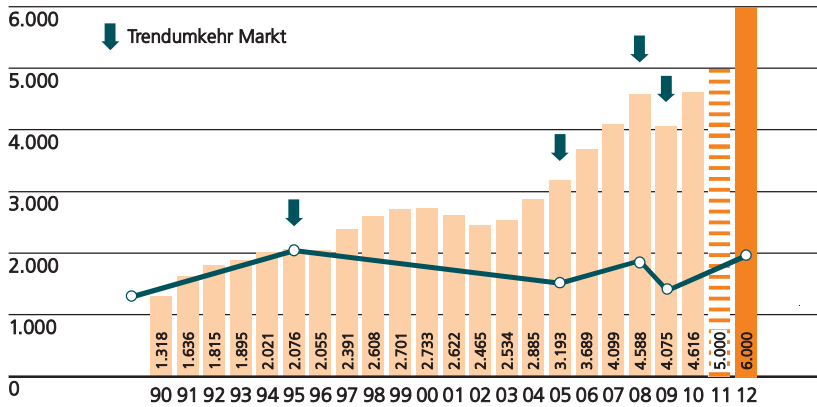
E/D/E Umsatzentwicklung 2010

Zweistelliges Wachstum – neue Höchstmarke erreicht

Die Entwicklung beim Gesamtumsatz gleicht in den vergangenen 3 Jahren einer Achterbahn: nach kräftigem Wachstum um rund 500 Millionen Euro 2008 und einem ebenso kräftigen Einbruch um rund 500 Millionen Euro 2009 nun wieder ein unerwartet hohes Wachstum um rund 500 Millionen Euro 2010.

Exakt konnte der Gesamtumsatz um 13,3 Prozent beziehungsweise 541 Millionen Euro auf nunmehr 4,62 Milliarden Euro gesteigert werden und erreichte damit eine neue Höchstmarke. Am Umsatzwachstum 2010 waren sämtliche Hauptwarenbereiche beteiligt. Neben dem Fachbereich Stahl (+39,45 Prozent) war das stärkste Wachstum in den Warenbereichen zu verzeichnen, die im Jahr zuvor die größten Umsatzeinbrüche hinnehmen mussten. So konnte der Fachbereich Arbeitsschutz und Technischer Handel um 17,7 Prozent zulegen, die Fachbereiche Werkzeuge, Maschinen, Betriebseinrichtungen um 9,9 Prozent!

CHALLENGE 2012 – Abkopplung vom Markt



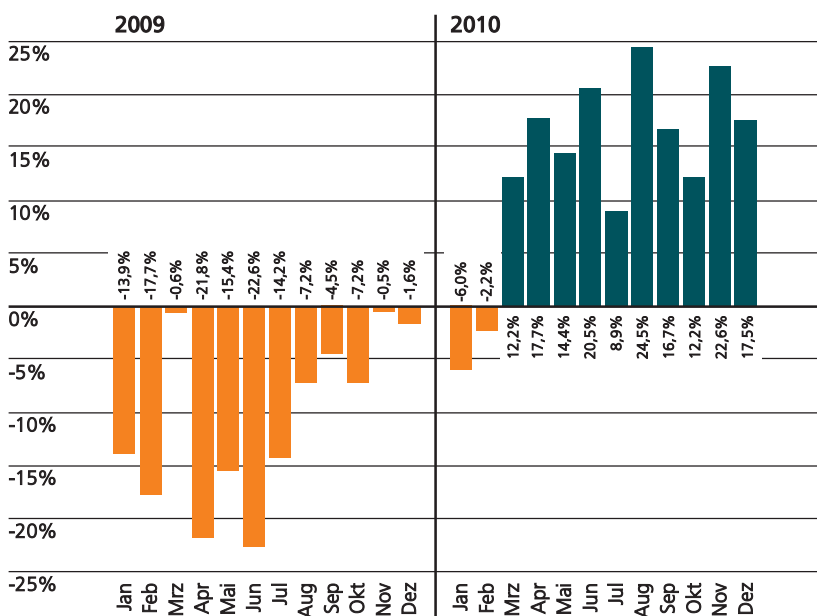
Monatsergebnisse 2010 als Spiegelbild 2009

Die einzelnen Monatsergebnisse des Jahres 2010 zeigen einen schwachen Start mit weiteren Rückgängen, dann aber ab März 2010 ein absolut stabiles und kräftiges Umsatzwachstum im zweistelligen Bereich bis zum Jahresende.

Kräftiges Wachstum nach Schwächen im ersten Quartal

Auf den ersten Blick gestaltet sich die Darstellung der Monatsergebnisse 2010 als ein umgekehrtes Spiegelbild zu 2009.

Entwicklung der einzelnen Monatswerte



Das kräftige Wachstum 2010 in allen Hauptwarenbereichen hat jedoch ermöglicht, dass mit Ausnahme der Fachbereiche Stahl sowie Werkzeuge, Maschinen, Betriebseinrichtungen alle übrigen Warenbereiche die bisherigen Höchstmarken aus 2008 schon übertroffen haben.

Entwicklung Inlandsmarkt und Europa

Die wirtschaftliche Entwicklung in den europäischen Ländern außerhalb Deutschlands konnte im Jahr 2010 den Wachstumstrend aus Deutschland nicht erreichen.

Umso positiver ist die Entwicklung des E/D/E in Europa zu werten. Der Umsatzrückgang aus 2009 konnte vollständig ausgeglichen und ein Umsatzergebnis wieder oberhalb von 500 Millionen Euro erreicht werden.

Umsatzentwicklung 2008-2010 (in Millionen Euro)

	Ist 2008	Ist 2009	Ist 2010	Plan 2011
E/D/E Gesamtumsatz	4.588	4.075	4.616	4.877
davon Inland	4.072	3.617	4.098	4.333
davon Europa	516	458	518	544

Wachstum durch neue Partner in Europa

Im Rahmen unserer Planungen war für Europa angesichts der zum Teil schwierigen Wirtschaftslage in einzelnen Ländern bestenfalls eine Stagnation gegenüber dem Vorjahr erwartet worden. Das realisierte Wachstum ist vor allem auf die Gewinnung neuer Partner in Europa zurückzuführen.

Alle Geschäftsarten mit Wachstum

Die konjunkturbedingten Rückgänge der Handelsvolumen im Jahr 2009 betrafen gleichermaßen alle Geschäftsarten. Besonders gravierend war der Umsatzeinbruch im eLC Logistik-Center in den industrienahen Sortimentsbereichen Präzisionswerkzeuge sowie Handwerkzeuge ausgefallen. Sie lagen in Teilbereichen bei Rückgängen um mehr als 20 Prozent.

Im Jahr 2010 haben sich die Werte wieder kräftig erholt und die Rückgänge weitgehend ausgeglichen.

Geschäftsart	Ist 2008	Ist 2009	Ist 2010	Plan 2011
Standardlager	+0,2%	-5,1%	+2,3%	+5,5%
eLC Logistik-Center	+13,8%	-18,3%	+16,8%	+12,1%
ZR/Reihengeschäft	+12,0%	-10,4%	+13,5%	+5,4%
Gesamtumsatz	+11,9%	-11,2%	+13,3%	+5,7%

Differenziert nach Inlandsmarkt und Europa ergibt sich nachstehende Entwicklung:

Geschäftsart	Inland 2009	Europa 2009	Inland 2010	Europa 2010
Lagergeschäft (Standardlager + eLC)	-9,5%	-21,0%	+6,7%	+20,3%
ZR/Reihengeschäft	-11,2%	-10,6%	+13,6%	+12,9%
Gesamtumsatz	-11,2%	-11,2%	+13,3%	+13,1%

Auch in der Differenzierung zwischen Inlandsmarkt und Europa zeigt sich, dass die Umsatzverluste aus 2009 in beiden Regionen bereits im Jahr 2010 wieder aufgeholt werden konnten, sodass für 2011 neue Höchstmarken realistisch sind.

Mitgliederentwicklung 2010

Die Gewinnung neuer Mitgliedsfirmen im Inland und in Europa stand auch im Jahr 2010 im Fokus unseres Wachstumsprozesses.

Es konnten insgesamt 21 neue PVH-Mitglieder für das E/D/E gewonnen werden. Das eingebrachte E/D/E Umsatzvolumen beträgt im vollen Geschäftsjahr rund 120 Millionen Euro, das heißt etwa 6 Millionen Euro per anno im Durchschnitt je Händler. Knapp 90 Millionen Euro Umsatzvolumen entfallen auf den Inlandsmarkt, rund 30 Millionen Umsatzvolumen auf Europa.

**21 neue PVH-Mitglieder
im E/D/E**

Im Rahmen der aktiven Zusammenarbeit und durch Übernahme erfolgreicher E/D/E Leistungsmodulare ist weiteres Umsatzwachstum vorprogrammiert.

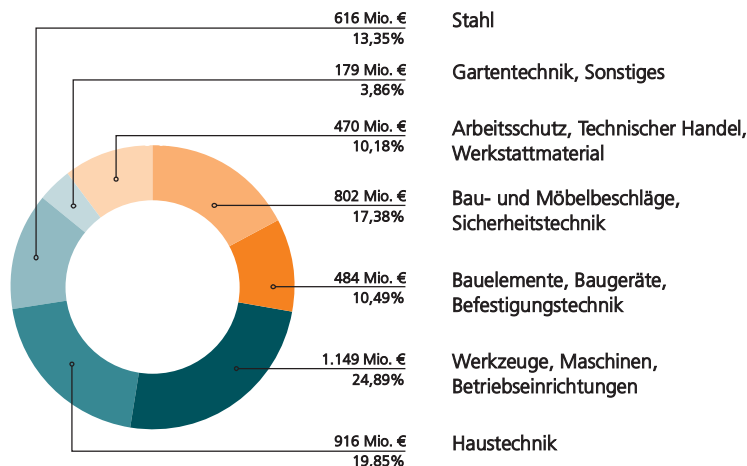
Erstmals verfügen wir über mehr als 1000 Händler im PVH-Bereich in Deutschland und Europa. Weitere Anfragen bedeutender PVH-Unternehmen liegen vor. Es wird auch im laufenden Jahr 2011 zu neuen Mitgliedschaften kommen.

Umsatzanteile der PVH-Fachbereiche

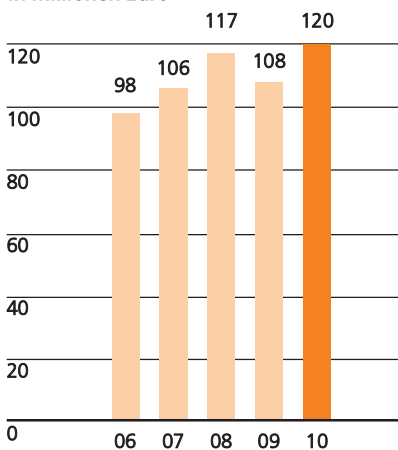
Unser Ziel, in allen PVH-Warenbereichen oberhalb der Marktentwicklung abzuschneiden, haben wir im Jahr 2010 erreicht. Die Wachstumsraten haben eine Bandbreite von plus 5,4 Prozent bei Bau- und Möbelbeschlägen bis plus 17,7 Prozent bei Arbeitsschutz, Technischem Handel und Werkstattmaterial. Der Stahlbereich mit 39,4 Prozent nimmt eine Sonderstellung ein.

Insofern hat es keine nennenswerten Veränderungen in den Umsatzanteilen der PVH-Sortimentsstrukturen gegeben. Die Anteile schwanken zwischen gut 10 und knapp 25 Prozent beziehungsweise zwischen knapp 500 Millionen Euro und 1,1 Milliarden Euro.

E/D/E per 31.12.2010 (4.616 Millionen Euro), Gesamtentwicklung: +13,28 Prozent Umsatz Fachbereiche



Ausschüttungen an die Mitglieder in Millionen Euro



Entwicklung Ausschüttungen

Die Höhe der Rückvergütungen ist ein wesentlicher Maßstab für die Bewertung der Erfolge in der Zusammenarbeit mit Mitgliedern und Vertragslieferanten.

Mit einem vorläufigen Wert von 120 Millionen Euro erreichen die Rückvergütungen 2010 eine neue Höchstmarke für die Mitglieder. Inzwischen nehmen diese Rückvergütungen einen unverzichtbaren Anteil an den Unternehmensergebnissen der Händler ein. Nachdem zwischenzeitlich 380 Mitglieder im bisher freiwilligen Ratingprozess des E/D/E mitwirken, sind die unterjährigen Ausschüttungen für diese Mitglieder ganz beträchtlich angestiegen. Sie bedeuten eine unterjährige Zuführung von Liquidität in erheblicher Größenordnung.

Kosten- und Ertragssituation 2010

Respektables Ergebnis trotz Sonderbelastungen

Die ursprünglich für 2010 geplante Reduzierung der Gesamtkosten um 5 Millionen Euro haben wir nicht erreicht. Stattdessen sind die Gesamtkosten nochmals um 6,8 Millionen Euro auf 86,5 Millionen Euro gestiegen.

Teilweise sind die Kostenerhöhungen geplant beziehungsweise umsatzabhängig. Die deutliche Erhöhung der AfA gegenüber dem Vorjahr resultiert aus dem Neubau des Logistikcenters. Der Kostenanstieg bei Transport und Verpackung resultiert aus den überplanmäßigen Umsatzzuwächsen im Lagergeschäft, das um 14,6 Millionen Euro beziehungsweise 8,4 Prozent gewachsen ist.

Kostenanstieg bei Transport und Verpackung

Die wesentlichen Zusatzkosten resultieren aus den Aufwendungen für Personaldienstleister in der Logistik. Die Auflösung der angemieteten Außenlager sowie die organisatorische Zusammenführung der bisher getrennten Lagerbereiche haben erhebliche Anlaufprobleme bereitet, die durch massiv verstärkten Personaleinsatz und zusätzliche Projektkosten behoben werden konnten. Der Sicherstellung einer termingerechten Warenversorgung unserer Mitglieder haben wir absolute Priorität eingeräumt. Die ungeplanten Zusatzkosten belaufen sich auf rund 2,5 Millionen Euro.

Zusätzliche Aufwendungen in der Logistik

Mit einem ungeplanten Anstieg der Roherträge konnten wir die Kostenerhöhungen größtenteils kompensieren. Die deutlichen Umsatzsteigerungen aller Geschäftsarten im Inland wie in Europa führten zu einem Zuwachs in den Roherträgen um 8,9 Millionen Euro beziehungsweise 8,3 Prozent.

Mit den erwirtschafteten Ergebnissen 2010 sind wir angesichts der beschriebenen Besonderheiten außerordentlich zufrieden.

Die ursprünglichen Planergebnisse für 2010 wurden erreicht beziehungsweise noch überschritten. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) liegt bei 35,5 Millionen Euro (Vorjahr: 34,8 Millionen Euro), der Cashflow bei 29,3 Millionen Euro (Vorjahr: 30,6 Millionen Euro) und der Konzernjahresüberschuss bei 23,2 Millionen Euro (Vorjahr: 25,6 Millionen Euro).

Planergebnisse erreicht

Die geplante Thesaurierung zur weiteren Erhöhung der Eigenkapitalbasis ist damit gewährleistet.

Im laufenden Jahr werden die Ergebnisse eine Aufstockung des Eigenkapitals erstmals über 250 Millionen Euro ermöglichen.

Erstes Quartal 2011: deutsche Wirtschaft in Bestform

Ausblick auf das Jahr 2011

Auch im laufenden Jahr bleiben in der deutschen Wirtschaft die Weichen auf Aufschwung gestellt. Die deutsche Wirtschaft präsentiert sich im ersten Quartal 2011 in Bestform und in Hochstimmung. Der Ifo-Konjunkturtest für die gewerbliche Wirtschaft wies zum Jahresauftakt die besten Werte seit der Wiedervereinigung aus. Die Exporterfolge des Jahres 2010 setzen sich kontinuierlich fort. Darüber hinaus ist mit starken binnenwirtschaftlichen Impulsen zu rechnen. Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen gestalten sich ungleich besser als vor Jahresfrist.

Die Prognosen der Wirtschaftsforschungsinstitute und des BMWi zum Wirtschaftswachstum (BIP) 2011 wurden inzwischen nochmals erhöht. Mit einer erwarteten Wachstumsrate von 2,8 Prozent nimmt Deutschland erneut eine Spitzenposition in Europa ein.

Branchenentwicklung 2011

Unsere zum Ende letzten Jahres durchgeführten Umfragen bei Beiräten, Mitgliedern, Lieferanten und Verbänden ergeben allesamt eine positive Erwartungshaltung für das laufende Jahr. Je nach Sortimentsbereich und Zielgruppe werden im Markt Wachstumsraten zwischen 3 Prozent und 7 Prozent nominell prognostiziert. Umsatzstagnation oder gar Umsatzrückgänge erwartet niemand. Unsicherheit besteht lediglich bei der Einschätzung der Preisentwicklung und deren Abhängigkeit von der Tendenz im Energiesektor und in den Rohstoffmärkten. Man kann davon ausgehen, dass die bisherigen Höchstwerte in der Branche aus dem Jahr 2008 im laufenden Jahr überschritten werden.

E/D/E Planungen 2011

Die unerwartet starken und abrupten Ausschläge nach oben und unten im Umsatzverlauf der letzten 3 Jahre lassen uns in unseren Planungen beim Vorsichtsprinzip verharren.



E/D/E: Brücke zwischen Tradition und Zukunft

Die aus verschiedenen Szenarien verabschiedete Planung „realistic case“ sieht für das E/D/E im Jahre 2011 ein Umsatzwachstum von 5,7 Prozent auf knapp 4,9 Milliarden Euro vor. Dies entspricht einem Umsatzzanstieg um 261 Millionen Euro.

In den einzelnen Warenbereichen stellt sich das verabschiedete Planszenario wie folgt dar:

E/D/E Planzahlen 2011 je Fachbereich

Warengruppe	Gesamt in Mio. €	Differenz in Mio. €	Steigerung in %	Erwartete Marktentwicklung
Walzmaterial, Stahl	651	+34	+5,6%	+5,0% (t)
Türbeschläge, Möbelbeschläge, Fensterbeschläge, Sicherheitstechnik	836	+33	+4,2%	+4,0%
Bauelemente, Baugeräte, Befestigungstechnik	511	+27	+5,5%	+5,0%
Arbeitsschutz, Technischer Handel, Werkstattmaterial	515	+45	+9,7%	+6,4%
Werkzeuge, Maschinen, Betriebseinrichtungen	1.226	+77	+6,7%	+6,0%
Haustechnik	957	+41	+4,5%	+3,9%
Gartentechnik, Sonstiges	182	+3	+1,7%	+3,0%
Gesamt	4.877	+261	+5,7%	

Der tatsächliche Start ins neue Jahr war extrem positiv. Die Umsatzwerte lagen in den ersten 3 Monaten des Jahres im zweistelligen Wachstumsbereich und damit weit oberhalb der Planungen. Das starke Wachstum hat alle Hauptwarenbereiche erfasst. Insgesamt wurde ein Zuwachs von 23,8 Prozent erreicht. Mit einem Gesamtumsatz von 477 Millionen Euro im März 2011 wurde der höchste Monatsumsatz aller Zeiten im E/D/E erzielt.

**E/D/E startet positiv
ins Jahr 2011**

Diese enormen Zuwächse im ersten Quartal 2011 betreffen sowohl das Lagergeschäft (+15,7 Prozent) als auch die Zentralregulierung/Reihengeschäft (+24,2 Prozent) und wurden gleichermaßen im Inland wie in Europa erzielt.

Wir erwarten nicht, dass sich diese Steigerungsraten in ähnlichen Dimensionen halten lassen, sehen aber für das Gesamtjahr 2011 ein Umsatzwachstum für das E/D/E in Höhe von rund 10 Prozent als erreichbar an. Damit wäre ein wesentlicher Meilenstein mit 5 Milliarden Euro Gesamtumsatz erreicht.

Personalentwicklung

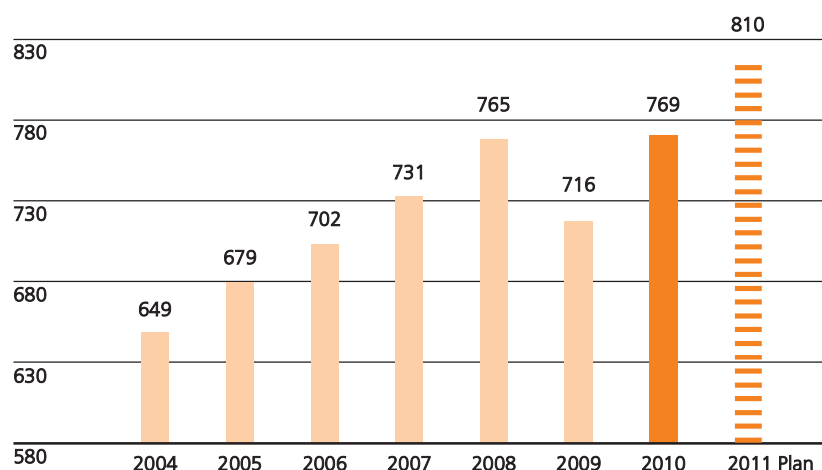
Im Jahr 2010 haben wir durch kräftige Erhöhung der Anzahl flexibler Leihmitarbeiter die Inbetriebnahme des neuen eLC Logistik-Centers bewältigen können.

Leihmitarbeiter erhalten festen Anstellungsvertrag

58 Leihmitarbeitern haben wir im Laufe des Jahres feste Anstellungsverträge zur Verfügung gestellt, weitere 30 Verträge sind für das zweite Quartal 2011 avisiert. Mit der Übernahme von zahlreichen Leihmitarbeitern in feste Arbeitsverhältnisse wollen wir einen Beitrag zur Arbeitsmarktsituation leisten. Wir wollen darlegen, dass gerade in mittelständischen Unternehmen die große Chance besteht, Leihmitarbeiter wieder in geordnete Arbeitsverhältnisse zu bringen.

Mit der Verabschiedung der Personal-Offensive 2011 wird voraussichtlich bis Mitte des laufenden Jahres eine neue Höchstmarke bei der Mitarbeiterzahl erreicht. In Verbindung mit umfangreichen Qualifizierungsmaßnahmen wollen wir uns für die nächste 10-Jahres-Etappe personell rüsten und unsere eigene Ausbildung deutlich intensivieren.

Entwicklung Anzahl Mitarbeiter



Moderate Strategieveränderung 2011

Das starke Wachstum 2010/2011 erfordert eine Anpassung der organisatorischen und strukturellen Grundlagen im E/D/E.

Wir haben entschieden, neben der weiteren Expansion im In- und Ausland, unseren Fokus künftig sehr stark auf Qualität und Service auszurichten und den dafür erforderlichen Maßnahmen und Investitionen Priorität einzuräumen. Unter dem internen Arbeitstitel „Fit for future“ wurden 4 maßgebliche Initiativen verabschiedet und zum Jahresbeginn 2011 gestartet:

1. Die Personal-Offensive
2. Die Ausbildungs- und Qualifizierungs-Offensive
3. Die Qualitäts-Offensive
4. Die Service-Offensive

Mit diesen Projekten wollen wir die operative Exzellenz in der Zusammenarbeit mit unseren Mitgliedern und Vertragslieferanten auf ein neues Höchstniveau bringen und Benchmark für die Branche sein. Die beträchtlichen Budgets dafür wurden in die Planungen 2011/2012 eingestellt.

Kosten- und Ertragsplanung 2011

Vor dem Hintergrund der positiven Rahmenbedingungen und der guten Verfassung der Branche planen wir ein Umsatzwachstum von 5,7 Prozent, wobei alle Geschäftsarten am Planwachstum beteiligt sind. Im Lagergeschäft planen wir nach Abschluss der Integrationsprozesse für 2011 einen Anstieg von 9,4 Prozent auf über 200 Millionen Euro. Im Bereich Zentralregulierung/Reihengeschäft sieht die Planung ein Wachstum von 5,5 Prozent vor.

Bei den Roherlösen gehen wir von umsatzproportionalen Zuwächsen aus.

Beim Finanzergebnis müssen wir aufgrund des weiterhin niedrigen Kapitalzinsniveaus bei unverändert ausgezeichneter Liquiditätslage von einer nochmaligen Verringerung ausgehen.

Die erheblichen Sonderbelastungen 2010 bei den Personalkosten und den Kosten für Personaldienstleister fallen im Laufe des Jahres 2011 schrittweise weg. Wir erwarten im Geschäftsbereich Logistik einen Rückgang der Personalkostenbelastung um etwa 1,6 Millionen Euro. Zusätzliche Kostenreduzierungen sollen im Bereich Transport und Verpackung realisiert werden.

5,7 Prozent Wachstum geplant



Besondere Adresse: Geschenk der Stadt Wuppertal zum 75. Jubiläum

Die im Rahmen der Qualitäts- und Service-Offensive verabschiedete Aufstockung des Personals um 40 Planstellen steht dem Wegfall der Sonderkosten entgegen. „Unter dem Strich“ sieht unsere Planung eine Reduzierung der Gesamtkosten in Höhe von 2 Millionen Euro vor.

Konzernjahresüberschuss wird weitgehend thesauriert

Als Resultat planen wir ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) von 41,5 Millionen Euro (Vorjahr: 35,5 Millionen Euro), einen Cashflow mit 35,4 Millionen Euro (Vorjahr: 29,3 Millionen Euro) und einen Konzernjahresüberschuss von 28,2 Millionen Euro (Vorjahr: 23,1 Millionen Euro), der wie in den Vorjahren weitgehend thesauriert werden soll. Das Eigenkapital (nach BilMoG) wird dann erstmalig über 250 Millionen Euro liegen.

Zwischenfazit 2011

Der Start ins Jahr 2011 ist hervorragend verlaufen. Auch unter Berücksichtigung des Basiseffekts aus dem schwachen Umsatz des Vorjahresquartals verbleibt ein deutlich überplanmäßiges Umsatzwachstum. Alle Warenbereiche und Geschäftsarten sind gleichermaßen am Wachstum beteiligt.

Zum 31. März haben wir über alle Sortimentsbereiche hinweg ein Wachstum von rund 23 Prozent erreicht. Auch der laufende Monat April bestätigt – wenn auch reduziert – den bisherigen, klaren Wachstumskurs.

Bei den Kosten liegen wir nach dem ersten Quartal umsatzbedingt leicht oberhalb des Planungsniveaus.

Es sind zurzeit alle Voraussetzungen für eine optimistische Erwartungshaltung gegeben.


Wir danken allen Mitgliedern und unseren Vertragslieferanten für die vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit. Unser Dank gilt auch allen engagierten und loyalen Teams im Unternehmen.

Wuppertal, im April 2011

E/D/E Geschäftsführung



Hans-Jürgen Adorf



Dr. Christoph Grote



Dr. Andreas Trautwein

Berichte aus den Geschäftsbereichen

E/D/E-Umsatzzahlen 2010 je Fachbereich E/D/E-Planzahlen 2011 je Fachbereich

Warengruppe	Gesamt in Mio. €	Differenz in Mio. €	Steigerung in %	Gesamt in Mio. €	Differenz in Mio. €	Steigerung in %	Erwartete Marktentwicklung
Walzmaterial, Stahl	616	+174	+39,4%	651	+34	+5,6%	+5,0% (t)
Türbeschläge, Möbelbeschläge, Fensterbeschläge, Sicherheitstechnik	802	+41	+5,4%	836	+33	+4,2%	+4,0%
Bauelemente, Baugeräte, Befestigungstechnik	484	+31	+6,9%	511	+27	+5,5%	+5,0%
Arbeitsschutz, Technischer Handel, Werkstattmaterial	470	+71	+17,7%	515	+45	+9,7%	+6,4%
Werkzeuge, Maschinen, Betriebseinrichtungen	1.149	+104	+9,9%	1.226	+77	+6,7%	+6,0%
Haustechnik	916	+116	+14,6%	957	+41	+4,5%	+3,9%
Gartentechnik, Sonstiges	179	+4	+2,1%	182	+3	+1,7%	+3,0%
Gesamt	4.616	+541	+13,3%	4.877	+261	+5,7%	

Erheblicher Zuwachs durch Konjunkturbelebung

PVH-Geschäftsbereich I: Werkzeuge, Maschinen, Betriebseinrichtungen

Positive Belebung im Geschäftsverlauf

Der E/D/E Geschäftsbereich I erzielte 2010 einen Umsatz von 1.149 Millionen Euro. Dies entspricht einem Plus zum Vorjahr von 9,9 Prozent. Dabei hatte die bis in das erste Quartal 2010 andauernde Wirtschafts- und Finanzkrise zu einem verhaltenen Jahresstart des stark auf Industrie- und Gewerbekunden ausgerichteten Geschäftsbereichs geführt. Mit der ab März spürbar anziehenden Investitionsbereitschaft folgte zügig eine sehr positive Belebung des gesamten Geschäftsverlaufs.

In den ersten Monaten 2011 hat sich die starke konjunkturelle Wachstumsphase auf hohem Niveau gehalten. Dennoch planen wir für 2011 mit einem weiteren Zuwachs von insgesamt 6,7 Prozent eher vorsichtig.

Mit der zum Jahreswechsel 2010/2011 erfolgten Neustrukturierung beziehungsweise Aufteilung des bisherigen umfangreichen Geschäftsbereichs I in 2 Geschäftsbereiche wurden Grundlagen für eine wesentlich intensivere Marktbearbeitung geschaffen. Wir erwarten hierdurch zusätzliche Impulse für eine positive Umsatzentwicklung in den nächsten Jahren.

Umsatzentwicklung PVH-Geschäftsbereich I (in Millionen Euro)

	2006	2007	2008	2009	2010	Plan 2011
Handwerkzeuge, Präzisionswerkzeuge	336	386	408	323	367	391
Stationäre Maschinen	92	112	118	99	108	119
Betriebseinrichtungen	154	185	210	176	193	203
Elektro-/Druckwerkzeuge, Schweißtechnik	404	476	496	447	481	513
Gesamt	985	1.159	1.232	1.045	1.149	1.226

Fachbereich Präzisions- und Handwerkzeuge

Im Bereich der Präzisionswerkzeuge hat sich vor allem das starke Wachstum im Maschinenbau sehr positiv ausgewirkt. Wir konnten überdurchschnittliche Zuwächse von 23,3 Prozent auf insgesamt 115,8 Millionen Euro erreichen.

Trotz dieses starken Wachstums sind im Berichtsjahr keine wesentlichen Versorgungsengpässe bei den Lieferanten entstanden. Auch die Preisentwicklung blieb 2010 nach den Umsatzeinbrüchen im Vorjahr konstant. Die Branchenleitmesse AMB gab mit der sehr positiven Stimmung ein Spiegelbild der guten Geschäftsentwicklungen wider. Insgesamt konnte die Industrie im Berichtsjahr eine differenzierte Marktentwicklung zwischen plus 15 und plus 30 Prozent verzeichnen.

Preisentwicklung blieb weitgehend konstant

Angesichts der anhaltend stabilen Konjunkturentwicklung planen wir für den Bereich Präzisionswerkzeuge 2011 einen zweistelligen Zuwachs von 13,7 Prozent. Die größten Zusatzvolumina sind auf positive Entwicklungen im Maschinenbau und in der Automobilindustrie zurückzuführen, die auch von steigenden Asienexporten profitieren. Da viele Unternehmen der Automobilindustrie im Süden Deutschlands liegen, erwarten wir regionale Unterschiede in der weiteren Entwicklung der Geschäftsaktivitäten.

Rohstoffverteuerungen und überproportionale Absatzsteigerungen im Hartmetallbereich werden 2011 zu Preiserhöhungen von durchschnittlich 3,5 Prozent führen. Weitere Impulse für die positive Geschäftsentwicklung werden von der Weltleitmesse EMO im September 2011 in Hannover erwartet.

Die Umsatzentwicklung 2010 des Bereichs Handwerkzeuge wird in erster Linie von der Geschäftsentwicklung im Handwerk geprägt. Bei einer Marktentwicklung von plus 4 Prozent konnte das E/D/E einen Zuwachs von insgesamt 9,7 Prozent erreichen, was einem Gesamtumsatz im Bereich Handwerkzeuge von 251 Millionen Euro entspricht. Auch die Handelsmarkenumsätze konnten sowohl im Inland wie im europäischen Ausland – trotz unterschiedlicher Konjunkturentwicklungen – im Berichtszeitraum gesteigert werden und haben damit zum positiven Gesamtergebnis beigetragen.

251 Millionen Euro Gesamtumsatz

Anknüpfend an die Entwicklung der vergangenen Quartale planen wir für den Bereich Handwerkzeuge ein Wachstum von 3,2 Prozent und damit ein Gesamtumsatzvolumen von insgesamt 259 Millionen Euro.

Alle führenden E/D/E Werkzeugkataloge werden 2011 neu erscheinen. Vertriebsmitarbeiter unserer Mitgliedsunternehmen werden in mehrtägigen Sonderveranstaltungen zielgerichtet in der Nutzung der neuen Kataloge geschult.

Werkzeugforum fördert den Dialog

Im Juni 2011 wird unser Werkzeugforum stattfinden. Ziel ist es, den intensiven Dialog zwischen den Entscheidern aus dem Handel und der Industrie zu fördern. Die Veranstaltung wird durch hochkarätige Referenten abgerundet.

Fachbereich Maschinen und Werkzeuge für die Holzbearbeitung

Nach einem drastischen Umsatzeinbruch in den Jahren 2008 und 2009 bei Maschinen und Anlagen erholte sich der Markt im zurückliegenden Geschäftsjahr 2010 schrittweise. Wir konnten in diesem Bereich ein Plus von 9,7 Prozent und damit ein Umsatzvolumen von insgesamt 94,4 Millionen Euro erzielen. Neben der positiven Entwicklung bei Großmaschinen konnten die Umsätze bei Werkzeugen für die Holzbearbeitung – insbesondere die der Handelsmarke FORUM – deutlich gesteigert werden.

Wachstumsimpulse auf der Leitmesse LIGNA

Im Jahr 2011, in dem die Leitmesse LIGNA Ende Mai in Hannover stattfindet, steht das Thema „Effiziente Produktionsverfahren“ im Mittelpunkt der Branche. Wir gehen hier nochmals von weiteren Wachstumsimpulsen und einer zusätzlichen Belegung des Marktes aus.

Wir planen für 2011 einen Umsatz in Höhe von 101,4 Millionen Euro (plus 7,5 Prozent). Dies entspricht ungefähr dem erwarteten Marktwachstum in diesem Bereich.



Ausgebaut: Werkzeugmaschinen Metall

Fachbereich Werkzeugmaschinen Metall

Zum Ausbau des Geschäfts der Werkzeugmaschinen haben wir den Fachbereich Werkzeugmaschinen Metall in die PREMIUM Maschinen Handel GmbH ausgegliedert. Die PREMIUM Maschinen Handel GmbH ist ein Zusammenschluss von PREMIUM Mitgliedern und dem E/D/E. Neben dem Exklusivvertrieb der Marke XYZ werden Werkzeugmaschinen unter der Handelsmarke FORMAT vertrieben. Ab 2011 wird das Sortiment zusätzlich durch die Marke abraxas abgerundet.

Im Berichtsjahr konnte die Aufbauarbeit abgeschlossen werden. Für 2011 ist ein deutliches Umsatzwachstum von plus 26,7 Prozent geplant. Der Markt wird 2011 voraussichtlich um plus 13 Prozent wachsen.

Fachbereich Elektro- und Druckluftwerkzeuge

Die Geschäftsentwicklung im baunahen Fachbereich Elektro- und Druckluftwerkzeuge übertraf 2010 unsere Erwartungen. Der konjunkturelle Aufschwung in Industrie und Handwerk hat zu einem Plus von etwa 30,9 Millionen Euro auf insgesamt 446,4 Millionen Euro Umsatz geführt. Damit wurde die Planung um über 8 Prozent übertroffen und das Umsatzvolumen des Jahres 2008 erreicht. Die Marktentwicklung ist mit plus 3,2 Prozent zu beziffern.

Geschäftsentwicklung übertraf Erwartungen

Wesentlicher Treiber des positiven Umsatzverlaufs ist nach wie vor der Bereich akku-betriebene Elektrowerkzeuge. Weiterhin kurbelten 2010 vor allem Sortimente wie die intelligente Messtechnik die Umsatzentwicklung an. Das E/D/E hat mit 6 unterschiedlichen Katalogkonzepten zusätzliche Impulse gesetzt und die zielgruppenspezifischen Vermarktungsunterstützungen 2010 erfolgreich fortgeführt.

Bereits 2010 standen Produkte mit neuen Techniken zur Lärm-, Staub- und Vibrationsreduzierung im Mittelpunkt. Neue Vorschriften tragen ihren Teil dazu bei, dass die führenden Hersteller weitere Produktveränderungen vornehmen werden. Technische Innovationen aus Industrie, Gewerbe und privatem Konsum lassen 2011 ein weiteres Wachstum des Marktsegments Elektro- und Druckluftwerkzeuge erwarten. Für das Geschäftsjahr 2011 planen wir mit einem Umsatzanstieg von 6,5 Prozent. Für den Gesamtmarkt erwarten wir einen Zuwachs von 5 Prozent.

Produktveränderungen durch neue Vorschriften

Fachbereich Betriebseinrichtungen

Im Fachbereich Betriebseinrichtungen wird die Entwicklung maßgeblich von der Investitionsbereitschaft der Industrie beeinflusst. Diese kam, bedingt durch die Wirtschaftskrise, 2009 nahezu vollständig zum Erliegen. Auch in den ersten Monaten 2010 war noch eine erhebliche Zurückhaltung zu spüren. Ab dem zweiten Quartal setzte dann allerdings eine deutliche Belebung der Geschäftsentwicklung ein.

Mit einem Umsatz von 193 Millionen Euro – dies entspricht einer Steigerung von 9,5 Prozent zum Vorjahr – haben wir die Planung übertroffen und liegen über den Steigerungsraten anderer Anbieter für Betriebseinrichtungen.

Umsatz über Steigerungsrate anderer Anbieter

Im Berichtsjahr haben wir dem Fachkreis UNION Betriebseinrichtung die zweite Auflage des Betriebseinrichtungskatalogs pünktlich zur Verfügung gestellt. Die neue Ausgabe des Katalogs wird zu einer Festigung und zu einem Ausbau der Markt-

teile beitragen. Der Katalog beinhaltet etwa 16 000 Produkte, umfasst ungefähr 1100 Katalogseiten und ist in einer Auflage von 120 000 Exemplaren in den Markt gekommen.

Unseren Mitgliedern in Frankreich haben wir im August die erste Ausgabe ihres Betriebseinrichtungskatalogs geliefert. Mit dem Titel „Agencement d’Atelier“ wird dieses Konzept die Mitglieder beim Aufbau eines interessanten Marktsegments unterstützen. Zum Start wurden 10 000 Kataloge in den französischen Markt gebracht.

310 000 Kataloge für den Markt

2011 gehen wir davon aus, dass der positive Trend weiterhin anhält. Wir haben für diesen Fachbereich mit einem Zuwachs von 5,3 Prozent geplant, was dem Marktniveau entspricht. Aufgrund von möglichen Preisschwankungen von Rohmaterial, insbesondere von Stahl und von Kunststoff, kann es zu deutlichen Preiserhöhungen kommen. In diesem Jahr werden die Kataloge PREMIUM Betriebseinrichtungen, B & U sowie ein weiterer Spezialkatalog neu erscheinen. Insgesamt wird der Markt mit 310 000 Katalogen versorgt.

Fachbereich Schweißtechnik

Trotz anziehender Konjunktur hat sich der Fachbereich Schweißtechnik nur langsam vom negativen Einfluss der Finanz- und Wirtschaftskrise erholt. Der Bereich Consumables hat bereits Mitte des Jahres eine deutliche Entwicklung von plus 10 Prozent gezeigt, welche insbesondere von der weiter steigenden Rohstoffpreisentwicklung geprägt war. So wurden 2010 in diesem industriell geprägten Umfeld lediglich vereinzelte Großprojekte realisiert. Ein Aufwärtstrend konnte bei den Investitionsgütern im November und Dezember 2010 verzeichnet werden. Speziell die Auftragseingänge im mittleren Investitionsbereich lagen aber noch weit hinter den Jahren 2007 und 2008 zurück.

Mit einem Umsatz von insgesamt 34,5 Millionen Euro haben wir 2010 dennoch ein Plus von 10,7 Prozent über Vorjahresniveau erzielt und mit insgesamt 3,6 Millionen Euro über Plan abschließen können.

Speziell die Konsolidierungsphase des ersten Halbjahres wurde vom Fachkreis Schweißtechnik genutzt, um die angeschlossenen Händler in verschiedenen Produktbereichen weiter zu qualifizieren.



Schweißtechnik: langsame Erholung

Die Qualifikation der Mitarbeiter und die Spezialisierung der Handelsunternehmen werden auch in den nächsten Jahren einen maßgeblichen Anteil an der Differenzierung im Marktumfeld besitzen und stehen auch bei uns weiter im Fokus.

Großaufträge im Bereich erneuerbare Energien

Projekte für das Jahr 2011 sind deshalb die Vertiefung der Kompetenzgruppenarbeit in den Bereichen Schweißzusatzwerkstoffe und schweißtechnische Systemlösungen sowie die Überarbeitung des Fachreiskatalogs, der Anfang 2012 mit einer geplanten Auflage von 60000 Stück erscheinen wird.

Großaufträge im Kraftwerksbau und im Bereich der erneuerbaren Energien lassen auf ein weiteres Wachstum hoffen. Unser geplanter Umsatzzuwachs von 9,3 Prozent spiegelt daher die von der Industrie- und Handelsseite erwartete Marktentwicklung wider.

Josef Bröckling, Geschäftsführer Ullner u. Ullner GmbH, Paderborn

»Das E/D/E ist eine hervorragende Plattform, um mit Händlerkollegen zu kooperieren und die Kräfte zu bündeln. Wir sind Gründungsmitglied der E/D/E Gruppe PREMIUM Werkzeughandel. Durch die gemeinsame Strategie und die gemeinsamen Konzepte, gemeinsame Kataloge, unsere Handelsmarken und das eLC Logistik-Center des E/D/E konnten wir unsere Marktposition im Wettbewerb deutlich verbessern.«



Stabile Baukonjunktur lässt Umsatz deutlich steigen

PVH-Geschäftsbereich II: Bau- und Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik, Bauelemente, Befestigungstechnik, Baugeräte/Bedachung, Arbeitsschutz/Technischer Handel, Werkstatt und Material

Umsatzwachstum
um 8,9 Prozent

Der E/D/E Geschäftsbereich II konnte im Berichtszeitraum um 8,9 Prozent auf 1756 Millionen Euro beim Umsatz wachsen. Das ausgesprochen positive Ergebnis basiert auf der sehr stabilen Baukonjunktur. Diese wurde 2010 durch diverse Förderprogramme der Bundesregierung weiterhin gestärkt. Das Ergebnis basiert aber auch auf der stabilen bis guten Auftragslage in der Industrie, die uns im Berichtszeitraum ordentlich Rückenwind bescherte.

Dass wir 2010 das bislang beste Umsatzergebnis erzielen konnten, war nicht vorherzusehen. Diese Ausgangssituation hat den Bereich Arbeitsschutz und Technischer Handel geradezu beflügelt. Er konnte um 70 Millionen Euro auf nunmehr 470 Millionen Euro oder um 17,7 Prozent wachsen. Auch die Bauwelt hat ein starkes Geschäftsjahr hinter sich und glänzt mit 1286 Millionen Euro, was einer Steigerung von 6 Prozent oder 72 Millionen Euro entspricht.

Umsatzentwicklung PVH-Geschäftsbereich II (in Millionen Euro)

	2006	2007	2008	2009	2010	Plan 2011
Bau-/Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik	693	739	783	761	802	836
Bauelemente, Baugeräte, Befestigungstechnik	403	448	472	453	484	511
Arbeitsschutz, Technischer Handel, Werkstattmaterial	320	392	427	400	470	515
Gesamt	1.416	1.579	1.681	1.614	1.756	1.862

Für das kommende Jahr planen wir mit einem Wachstum im Bereich Arbeitsschutz und Technischer Handel in Höhe von 45 Millionen Euro oder 9,7 Prozent. Für den Bereich Bau planen wir mit einem Anstieg in Höhe von 60 Millionen Euro oder 4,7 Prozent. Sofern sich unsere Planungen bestätigen, werden wir zum Ende des nächsten Geschäftsjahrs um rund 105 Millionen Euro auf 1862 Millionen Euro wachsen. Unsere Vorhersagen stützen wir auf stabile Baugenehmigungsdaten, den anhaltend starken Renovationsmarkt und die bestehenden Auftragsüberhänge aus dem Jahr 2010. Im Industriegeschäft unserer Händler, im Bereich Arbeitsschutz und Technischer Handel, sehen wir eine stabile bis gute Auftragsituation bei der verarbeitenden Industrie, einer bedeutenden Zielgruppe des Geschäfts.

Wachstum um rund
105 Millionen Euro

Fachbereich Bauelemente

Im Bereich Bauelemente gab es Bedenken, die guten Ergebnisse aus dem Jahr 2009 erneut wiederholen zu können. Dies war letztlich unbegründet, da am Ende des Berichtsjahrs das Umsatzvolumen um 12 Millionen Euro auf insgesamt 218 Millionen Euro ausgebaut werden konnte. Dies entspricht einem Wachstum von plus 5,8 Prozent.

2010 haben wir insbesondere die konzeptionelle Arbeit in den Mittelpunkt gerückt. Ein neues PRO.ELEMENT Marketingkonzept wurde erarbeitet und von den Händlern des Fachkreises sehr positiv bewertet. Ein besonderer Höhepunkt war der Start des ZHH-Lehrgangs „Technischer Fachkaufmann für Bauelemente“, an dem der Fachbereich maßgeblich konzeptionell mitgewirkt hat. Große Zustimmung fand bei unseren Mitgliedern die erste händlerindividuelle Innentürenbroschüre, die unter dem Titel „Türen öffnen (T)räume“ in einer Auflage von 35000 Exemplaren erschienen ist.

Neues PRO.ELEMENT
Marketingkonzept

Das Jahr 2011 sehen wir optimistisch und erwarten einen Umsatzzuwachs von 5,3 Prozent auf knapp 230 Millionen Euro. Dabei stützen wir uns auf die positiven Rahmenbedingungen und Effekte durch bereits umgesetzte beziehungsweise angekündigte Preiserhöhungen im laufenden Jahr 2011.

30-jähriges Jubiläum des Fachkreises Baugeräte

Fachbereich Baugeräte

Der Start in das Jahr 2010 verlief schleppend. Die lang anhaltende Frostperiode dämpfte bei allen Händlern die Geschäftsentwicklungen. Ab April 2010 nahm dann der Baugerätefachhandel Schwung auf. Bis zum Ende des Jahres stiegen die Geschäftszahlen konstant. Diese gute Entwicklung bezog sich gleichermaßen auf den Verkauf von Maschinen und Geräten wie auch auf das Vermietgeschäft unserer Mitglieder. So konnten wir den Umsatz im Berichtszeitraum um gut 12 Millionen Euro oder 11 Prozent auf insgesamt 122 Millionen Euro ausbauen.

Direkt zu Beginn des Jahres konnten wir mit dem Fachkreis Baugeräte das 30-jährige Jubiläum feiern. Im Herbst 2010 nahm der Fachbereich zum zweiten Mal am Branchentreff in Leipzig teil. Dort verzeichneten die Lieferanten und Händler im Berichtsjahr eine nochmalige Steigerung der Resonanz gegenüber der Veranstaltung 2008.

In der Spezialistengruppe „MIETEplus“ haben wir an unserem Kooperationsnetzwerk weitergearbeitet und es erfolgreich ausgebaut. Dem Wunsch unserer Händler folgend, haben wir erstmals im Berichtsjahr Regionaltagungen durchgeführt. Somit stellten wir die regionalen Marktgegebenheiten in den Vordergrund unserer Aktivitäten. Inzwischen zählt der Händlerkreis 31 Teilnehmer.

Ausbau im Fachbereich wird vorangetrieben

Für das Geschäftsjahr 2011 planen wir mit einem Wachstum von rund 5 Prozent. Die Rahmenbedingungen leiten sich aus der guten Stimmung auf allen Ebenen der Wertschöpfungskette ab. Der systematische Ausbau des Fachbereichs wird weiter vorangetrieben. Dabei stehen interessante, angrenzende Geschäftsfelder im Vordergrund unserer Aktivitäten.

Der neue Fachkreiskatalog Baugeräte soll spätestens Anfang 2012 erscheinen. Die umfangreichen Sortimentsanalysen und Entscheidungen, gemeinsam mit unseren Fachkreishändlern, stehen dabei im Mittelpunkt der Tätigkeiten 2011.



Rückenwind für Bau- und Möbelbeschläge

Fachbereich Bau- und Möbelbeschläge

Ein Großteil der 2009 nicht realisierten Aus- und Umbauten sowie zahlreiche gestoppte Renovationsarbeiten wurden in 2010 nachgeholt. Zusätzliche Impulse gingen vom Konjunkturpaket II der Bundesregierung auch im Jahr 2010 aus. Mit diesem Rückenwind konnten wir unseren Umsatz erstmals auf rund 800 Millionen Euro steigern, was einem Wachstum von 5,4 Prozent entspricht.

Die EBH AG konnte erneut ihr Vorjahresergebnis übertreffen. Der Umsatz ist circa um 3,5 Prozent gestiegen. Ebenso haben die Rückvergütungen nochmals einen neuen Höchststand erreicht. 2010 konnten die Projekte „Wohnen und Bauen mit Komfort“ sowie „Aus- und Weiterbildung“ vorangebracht werden.

Unter anderem bildet die EBH in den nächsten beiden Jahren 40 Mitarbeiter zu Vertriebsleitern aus. 2011 wird ein neues Konzept mit dem Namen „Montage aktuell“ umgesetzt. Wir erwarten für 2011 ein leichtes Wachstum, in der das erste Halbjahr stärker eingestuft wird als das zweite. Im Ausland aktiviert die EBH AG schwerpunktmäßig in Frankreich und der Schweiz die Bemühungen, durch Kooperationen weiter zu expandieren.

Expansion in Frankreich
und in der Schweiz

Im Berichtszeitraum fand die Fachmesse fensterbau/frontale in Nürnberg statt, ebenso wie die Fachmesse Holz-Handwerk. Über 100000 Fachbesucher kamen zu den Messen. Die Stimmungslagen waren optimistisch, die Erwartungen an den weiteren Jahresverlauf positiv.

Im E/D/E planen wir im Fachbereich Bau- und Möbelbeschläge für das laufende Jahr einen Umsatzzuwachs von 33 Millionen Euro auf 836 Millionen Euro. Das entspricht einer Steigerung von 4,2 Prozent.

Mitglieder haben
Umsatz gesteigert

Fachbereich Arbeitsschutz

Die Marktentwicklung im Berichtszeitraum liegt im mittleren Wert bei 8 bis 10 Prozent über allen Sortimentsbereichen. Unsere Mitglieder konnten diese positive Marktsituation überproportional nutzen und haben den Umsatz deutlich stärker gesteigert. Im Berichtszeitraum haben wir ein Wachstum von 43 Millionen Euro oder 17,7 Prozent auf 283 Millionen Euro erreicht. Der Zuwachs verteilt sich gleichmäßig auf die Zentralregulierung und auf das Lagergeschäft.

Neben dem weiteren Ausbau der Handelsmarke FORTIS stand die Einführung der neuen Dienstleistung „Patsch-Service für Berufsbekleidung“ im Mittelpunkt. Wir sind sicher, unseren Händlern hiermit neben den Produkten eine wichtige Dienstleistung zu bieten.

Erstmals haben wir im Berichtszeitraum Regionaltagungen für unsere Fachkreismitglieder durchgeführt. Die Handelsmarke FORMAT stand im Mittelpunkt unserer Fachkreisarbeit. Sie ist überarbeitet worden und hat viele neue, innovative Produkte hinzubekommen. Das Sortiment umfasst inzwischen etwa 400 Artikel.



Arbeitsschutz: neue Dienstleistungen

Rekord auf Branchentreff total

Am Branchentreff total in Leipzig haben sich unsere Händler und Lieferanten mit neuen Rekordzahlen beteiligt. Ebenso wurde zum Branchentreff der neue Fachkreiskatalog Arbeitsschutz herausgebracht, der von 42 Mitgliedern mit einer Gesamtauflage von über 80 000 Exemplaren im Markt verteilt wird.

Für die Händler der FAVORIT Gruppe war das FAVORIT Forum in Garmisch-Partenkirchen im Februar 2010 ein herausragendes Ereignis. Dort haben sich ausgesuchte Partner aus Handel und Industrie mit den Branchenthemen der Zukunft auseinandergesetzt. Im September folgte der erste gemeinsame FAVORIT Messestand auf der IFAT in München, der Weltleitmesse für Abfall-, Abwasser- und Entsorgungswirtschaft.

Im Mai 2011 planen wir in Warnemünde das zweite FAVORIT Forum. 2011 wird eine Beteiligung an der Messe A+A in Düsseldorf gemeinsam mit dem Fachkreis Arbeitsschutz erfolgen.

Der Umsatzentwicklung im laufenden Jahr sehen wir mit Optimismus entgegen und setzen alles daran, unser Ziel von 306 Millionen Euro (plus 7,9 Prozent) zu erreichen. Damit würden wir erstmals über 300 Millionen Euro Gesamtumsatz erreichen.

Fachbereich Technischer Handel

2010 konnten wir unseren Umsatz um 28 Millionen Euro oder 17,7 Prozent auf 186 Millionen Euro steigern. Dieses Ergebnis ist auch angesichts der guten gesamtwirtschaftlichen Branchenentwicklung von 8 bis 10 Prozent herausragend.

Der Fachbereich Technischer Handel zeichnet sich schon seit Jahren durch die intensive Zusammenarbeit mit seinen spezialisierten Händlern aus. Beispielhaft ist zu nennen, dass sich die Kompetenzgruppe Dichtungen und Profile mit einem Fachkompendium beschäftigt.

Zusammenarbeit mit spezialisierten Händlern

Ebenso haben wir im Berichtszeitraum unter der Rubrik „Bewegungstechnik“ die Kompetenzgruppe Pneumatik gegründet. Sie ist intensiv mit den Vorbereitungen eines spezialisierten Katalogs beschäftigt. Um den weitreichenden Anforderungen dieses Markts gerecht zu werden, haben wir den Fachbereich personell mit einem erfahrenen Sortimentsspezialisten aufgestockt.

Der Katalog Industrietechnik 2011/2012 ist termingerecht für 31 Händler mit einer Gesamtauflage von 80 000 Exemplaren erschienen. In der Kommunikation zwischen Handel und Industrie sind wir neue Wege gegangen.

2011 wollen wir erstmals die Hürde von 200 Millionen Euro überspringen und planen ein ambitioniertes Wachstum von 12,4 Prozent oder 23 Millionen Euro auf 210 Millionen Euro. Dabei gehen wir von weiterhin guten Auftragslagen bei den industriellen Kunden sowie stabilen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen aus. Wichtige Stützen für die Zielerreichung sind der geplante Start des Pneumatikkatalogs im Frühjahr 2011 und der weitere Ausbau im Sortimentsbereich Hydraulik.

**Erfolgreicher Start
des Pneumatikkatalogs**

Um die Kompetenz der einzelnen Händler weiter auszubauen, werden wir für die Spezialisten der Kompetenzgruppe Schlauch & Armaturen eine neue Trinkwasserbroschüre und für die Spezialisten der Kompetenzgruppe Dichtungen und Profile das Kompendium Dichtungstechnik pünktlich auf den Markt bringen. Darüber hinaus haben wir uns als Ziel vorgenommen, die Handelsmarke FORMAT Industrietechnik auszubauen und mit neuen, innovativen Produkten noch erfolgreicher zu gestalten.

Fachbereich Befestigungstechnik

Auch die Befestigungstechnik blickt auf ein sehr gutes Geschäftsjahr 2010 zurück und konnte den Umsatz um 7 Millionen Euro oder 5,4 Prozent auf 144 Millionen Euro ausbauen. Im Berichtszeitraum haben wir mit den Spezialisten in der Befestigungs- und Montagetechnik eine erste Strategietagung durchgeführt. Im Ergebnis wurden die weiteren Schritte für 2011 definiert. Unter anderem wurde die Neuauflage des Fachkreiskatalogs Befestigungstechnik beschlossen. Der neue Katalog wird erheblich an Sortimentsbreite und -tiefe gewinnen. Für 2011 planen wir ein Umsatzwachstum von annähernd 10 Millionen Euro und wollen damit ein Umsatzvolumen von insgesamt 153 Millionen Euro erreichen. Dabei kommt dem systematischen Ausbau unseres Lagergeschäfts eine besondere Rolle zu.

**Umsatzsteigerung auf
144 Millionen Euro**



Martin Meesenburg, Geschäftsführer der gb Meesenburg OHG, Flensburg

»Das E/D/E ist selbst ein mittelständisches Familienunternehmen. Daher versteht das E/D/E wie kein anderer Einkaufsverband die Probleme und Belange der mittelständischen Mitgliedsfirmen. Wir haben den deutlichen Unterschied kennen und schätzen gelernt. Zudem passt die Internationalisierung des E/D/E zu unseren eigenen strategischen Überlegungen.«

Neue Mitglieder sorgen für Umsatzwachstum

PVH-Geschäftsbereich Stahl

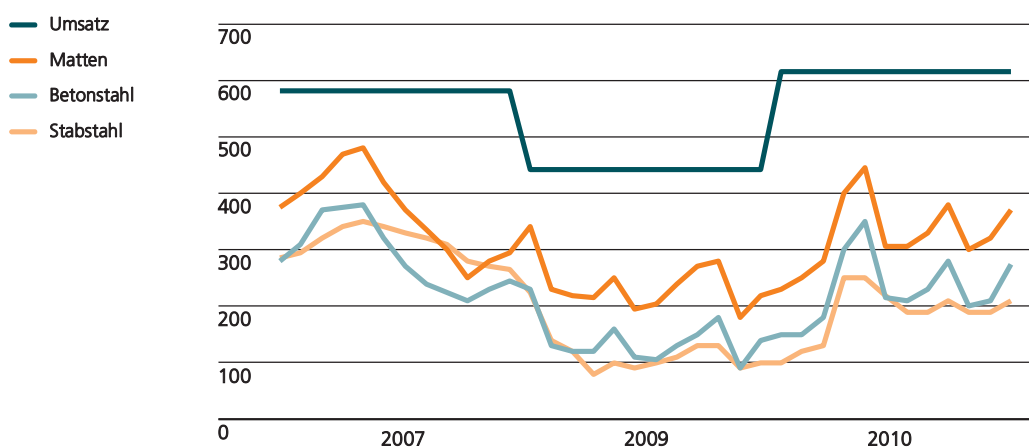
Umsatzentwicklung (in Millionen Euro)

2006	2007	2008	2009	2010	Plan 2011
473	582	845	442	616	651

3 neue Mitglieder bereits zu Jahresbeginn

Aufgrund der volatilen Preisentwicklung in den vergangenen beiden Jahren gestalteten sich Prognosen für 2010 eher als Wünsche für das neue Jahr. Nach den tiefen Preisen 2009 rechneten wir allerdings mit einer gewissen Erholung, die wir mit 8 Prozent ansetzten. Weitere 5 Prozent sollten durch neue Mitglieder zugeführt werden. 3 dieser neuen Mitglieder hatten sich uns bereits zu Jahresbeginn angeschlossen, weitere wurden gesucht. Da alle Wirtschaftsexperten die Jahre 2010 und 2011 zu Übergangsjahren erklärten, weil sich vor 2012 konjunkturell nichts entwickeln würde, hatten wir auf einen Zuschlag aufgrund des Wirtschaftswachstums verzichtet und unsere Zielvorstellung mit 518 Millionen Euro angegeben.

Preis-/Umsatzverlauf 2007, 2009 und 2010 für Stabstahl, Betonstahl und Matten Euro/Tonne



Nicht zuletzt aufgrund des langen Winters, aber auch wegen der tiefen Preise für Baustahl im November 2009 (circa 90 Euro/Tonne für Betonstahl und circa 180 Euro/Tonne für Baustahlmatten), fiel der Umsatz im ersten Quartal 2010 nochmals um 9 Prozent unter den schon sehr niedrigen Umsatz von 2009.

Ab April änderte sich das, die Nachfrage zog spürbar an, die Preise stiegen und bis zur Jahresmitte zeigte der Halbjahresvergleich 25 Prozent Umsatzsteigerung. Spätestens Mitte des Geschäftsjahres setzte der Aufschwung in vielen Bereichen mit voller Kraft ein. Die Wachstumsprognose für die deutsche Wirtschaft (BIP) wurde wieder erhöht, diesmal von 2,1 auf 2,5 Prozent. Inzwischen hat sich alles so positiv weiterentwickelt, dass wir von 3,7 Prozent Wachstum ausgehen können.

Nachfrage zog spürbar an,
die Preise stiegen

Das Jahr mit dem stärksten Wirtschaftswachstum seit der Wiedervereinigung hat sich auch auf den Stahlhandel ausgewirkt. Die Industrie, vor allem Maschinenbau und Automotive sowie Handwerk und Dienstleistung, meldeten gute Daten. Die Nachfrage nach Stahl stieg und sorgte zunehmend unter unseren Mitgliedern für zufriedenstellende bis gute Geschäftszahlen. Am Ende war fast übereinstimmend eine große Zufriedenheit über den Verlauf des Jahres festzustellen.

Der wertmäßige Umsatz in der Union Stahl-Handel wurde kräftig unterstützt vom Aufschwung bei unseren Mitgliedern. Er erreichte 616 Millionen Euro und damit ein Plus von 174 Millionen Euro (plus 39 Prozent). Einen erheblichen Anteil (8 Prozent) daran hatten 10 neue Mitgliedsunternehmen, die sich uns 2010 angeschlossen haben. Wir gehen auch 2011 davon aus, dass wir weitere Mitgliedsunternehmen hinzugewinnen werden. Die Leistungen der Union Stahl-Handel sind in der Stahlhandelsbranche inzwischen anerkannt.

10 neue Mitglieder brachten
weiteren Umsatzzuwachs

Die Preise waren teilweise auf einem deutlich höheren Niveau als 2009. Die Volatilität ist jedoch aus der Stahlpreisentwicklung nicht mehr wegzudenken und war 2010 ein riskanter Faktor, besonders bei den auf Schrottbasis produzierten Produkten. Die Auf und Abs lagen bei Formstahl/Breitflanschträgern zwischen 450 und 600 Euro/Tonne, bei Stabstahl zwischen 100 und 250 Euro/Tonne ab Italien, bei Betonstahl zwischen 150 und 350 Euro/Tonne sowie bei Baustahlmatten zwischen 230 und 440 Euro/Tonne.

Bei Flachprodukten und Röhren stiegen die Preise seit Jahresanfang kontinuierlich und erreichten ihren Höhepunkt zur Jahresmitte. Die Preisschwankungen können in Zukunft auch hier zunehmen, da die 3 größten Erzanbieter neue Bedingungen durchgesetzt haben: anstatt Jahreskontrakte nur noch Vierteljahresverträge.

Konjunktur in China ist ungebrochen

Ohne die Konjunktur in Asien, vor allem in China, wäre diese Entwicklung 2010 nicht möglich gewesen, denn die Konjunktur dort ist ungebrochen. Die Weltrohstahlproduktion hat nach einem Rückgang um 97,8 Millionen Tonnen (minus 7,4 Prozent) 2009 wieder Fuß gefasst und erzielte 2010 das höchste Produktionsergebnis aller Zeiten mit 1,414 Milliarden Tonnen (plus 15 Prozent). 2010 hat China wieder einen neuen Produktionsrekord mit 627 Millionen Tonnen (plus 9,2 Prozent) erreicht. Innerhalb von 10 Jahren stieg die Produktion in China von 151 Millionen Tonnen auf 627 Millionen Tonnen (plus 315 Prozent).

Ausblick 2011

Wir gehen davon aus, dass besonders China auch 2011 Treiber der Branche sein wird und unterstellen vorerst eine weiter hohe Nachfrage nach Stahl. Die Rohstoffpreise, besonders Erz und Koks, werden sich auf hohem Niveau einpendeln und schwankungsfreudiger bleiben, aber wohl nicht so sehr, wie das nach unserer Einschätzung bei Schrott einkalkuliert werden muss. Anders als bei Erzen und Koks bleibt Schrott ein Spotmarktprodukt mit möglichen, teilweise erheblichen, monatlichen Schwankungen. Das wird die Langproduktpreise in Europa immer wieder beeinflussen.

Deutschlands Binnenkonjunktur sollte weiter wachsen und die weniger exportabhängigen Bereiche beleben. Die Weltwirtschaft wird ebenfalls wachsen, besonders getrieben von Asien, aber auch von Brasilien. Insgesamt blicken wir einem guten Jahr entgegen. Wir sind optimistisch, dass die Rahmenbedingungen erfolgreiche Geschäfte ermöglichen werden. In der Union Stahl-Handel rechnen wir darum mit einem Umsatzplus von etwa 5,6 Prozent auf dann rund 651 Millionen Euro.



Stahl – ein begehrtes Gut

Überraschend positiver Markt

PVH-Geschäftsbereich Haustechnik

Umsatzentwicklung (in Millionen Euro)

2006	2007	2008	2009	2010	Plan 2011
657	614	651	800	916	957

Der Großhandel für Sanitär und Heizung hat entgegen den ursprünglichen Erwartungen mit einem positiven Umsatzergebnis abgeschlossen. Die Prognosen für 2010 gingen bestenfalls von einer Stagnation aus, eher von einem leichten Rückgang zwischen 2 Prozent und 5 Prozent. Erreicht wurde im Markt ein Wachstum von etwa 3 Prozent.

Die Witterungssituation zu Jahresbeginn hatte der Branche zunächst einen schlechten Start bereitet. Ab dem zweiten Quartal entwickelte sich der Markt von Monat zu Monat besser.

Die Sanitärsparte entwickelte sich 2010 deutlich besser als der Heizungssektor. Die spürbare Belebung der Sanitärausstellungen hat zu einem Wachstum von etwa 4,8 Prozent beigetragen. Der Heizungssektor konnte das Vorjahresergebnis nur knapp halten (plus 0,7 Prozent). Der Grund ist vor allem im Rückgang regenerativer Sortimente wie Solarthermie, Wärmepumpen oder Biomasse-Wärmeerzeuger zu sehen.

Spürbare Belebung der Sanitärausstellungen

WUPPER-RING

Umsatzentwicklung (in Millionen Euro)

2006	2007	2008	2009	2010	Plan 2011
406	376	386	344	363	376

Der deutsche Sanitär- und Heizungsgroßhandel schloss das Jahr 2010 mit einem Umsatzwachstum von 3 Prozent zum Vorjahr ab. Dabei entwickelte sich die Sanitärsparte mit den Produkten vor der Wand mit 4,8 Prozent deutlich besser als der Heizungsbereich mit 0,7 Prozent. Durch den starken Winter konnte auch der WUPPER-RING im Januar und Februar 2010 die Vorjahresumsätze nicht erreichen. Im weiteren Verlauf

Marktwachstum vorhanden – WUPPER-RING über Plan

**Verbesserte Wettbewerbssituation
durch innovative Ideen für Mitglieder**

des Jahres verbesserte sich die Situation kontinuierlich. Insbesondere der Besuch in den Sanitärausstellungen unserer Mitgliedsfirmen belebte sich nachhaltig. Im Ergebnis haben wir uns mit einem Umsatzwachstum von 6,2 Prozent bei Sanitär und 3,6 Prozent bei Heizung gut im Markt behauptet. Damit liegt der WUPPER-RING deutlich über der Planung.

Auch 2010 haben wir unseren Mitgliedern innovative Ideen an die Hand gegeben. Diese Ideen trugen dazu bei, die Wettbewerbssituation unserer Mitglieder zu verbessern. Die Gesamtstrategie schafft dabei die Verbindung zwischen einem aktiven Marketing bei den Handelsmarken und der ausgeprägten Hinwendung zu den Markenprodukten der Branche.

Daher wurde das Upluskonzept im Geschäftsjahr 2010 in Details neu abgestimmt, die bewährte und erfolgreiche Grundausrichtung der Konzentration jedoch konsequent beibehalten. Ergänzt wird dieses Konzept mit verschiedenen Einkaufsaktionen, in denen zentral aus Wuppertal große Aufträge in Armaturen, Keramik, Umwälzpumpen und Heizungsarmaturen an die Hersteller vergeben wurden.

Neben den beiden Produktfeldern stehen als dritte Säule der Strategie die intensive Absatzförderung im Fokus und darüber hinaus Dienstleistungen, die der WUPPER-RING seinen Mitgliedern zur Verfügung stellt.

So haben wir im WUPPER-RING einen vollständig neuen und für alle Produkte durchgängigen Werbeauftritt für alle Aktivitäten in den Markenprodukten erstellt, der den Kunden unserer Händler einen hohen Wiedererkennungswert bietet. Es wurden Zeitungsbeileger konzipiert, die mit einer Gesamtauflage von mehr als 5,3 Millionen Exemplaren an den Standorten unserer Mitglieder verteilt wurden. Ziel ist die Erhöhung der Besuchsfrequenz in den Ausstellungen und die Gewinnung neuer Kunden. Wir haben damit etwa 13 Millionen Kundenkontakte initiiert und unsere WUPPER-RING Händler und die Produkte der beteiligten Lieferanten in den Blickpunkt gerückt.



Armatur: elegantes Design und erfolgreiche Vertriebskonzepte

Um parallel die Mitarbeiter im Ausstellungsverkauf weiter zu qualifizieren, haben wir im WUPPER-RING Promis® ins Leben gerufen. Promis® ist ein umfassendes Qualifizierungskonzept, exklusiv für die WUPPER-RING Mitgliedsfirmen. Schulungen, Trainingsmaßnahmen vor Ort, Ausstellungschecks und ein Überprüfen der Leistungen durch ein sogenanntes Mystery Shopping sind einige der Bestandteile von Promis®.

Anfang des Jahres sind wir im WUPPER-RING mit unserem neuen FORMAT Acrylwan- nensortiment gestartet. Um die ehrgeizigen Umsatzziele zu erreichen, begann eine breit angelegte Vermarktungsaktion: Neues Prospektmaterial, Anzeigen in Fachzeit- schriften, ein Gewinnspiel und vom WUPPER-RING zentral abgewickelte Kundenmai- lings für die Mitglieder mit hoher Rücklaufquote sind Beispiele, die die Marke FORMAT noch bekannter gemacht und die Nachfrage nachhaltig beeinflusst haben. Auf der Heizungs- und Installationsseite hat der WUPPER-RING mit großem Erfolg über eine konzentrierte Verkaufsaktion mit Sicherheitsventilen den zweistufig oder im Versand- handel kaufenden Kunden wieder auf sich und seine Leistungsfähigkeit aufmerksam gemacht.

**WUPPER-RING mit FORMAT
Wannen erfolgreich**

Zum Branchentreff total in Leipzig haben wir die neuen FORMAT Armaturen Sinus 35 und Delta 35 vorgestellt. Wir sind überzeugt, hiermit zum Liefereinsatz 2011 neue Ak- zente im Armaturenmarkt zu setzen. Gleichfalls wurde auf dem Branchentreff total die neue FORMAT Intro vorgestellt, eine Glasdusche im Topsegment mit einzigartigen Merkmalen in der Handelsmarke.

Auf der Heizungsseite starteten wir Anfang 2010 mit unserem neuen FORUM Bad- heizkörper. 40 Prozent Mehrumsatz zu den bereits sehr guten Absatzzahlen des Vor- gängermodells zeigen, dass wir auch hiermit die richtige Wahl getroffen haben.

Im Projektstatus haben wir ein Vertriebskonzept als „100 Prozent Offensive“ für Dusch- abtrennungen gestartet, das zu einem durchschlagenden Erfolg geführt hat. Die Um- sätze der Pilotkunden sind in diesem Segment deutlich gestiegen.

Durch den großen Zuspruch der Haustechnik-Händler, haben wir unser Personal im Datenmanagement deutlich aufgestockt. Die neuen Mitarbeiter sind alle Insider aus dem SHK-Großhandel – vertraut mit unseren Produkten und den Gegebenheiten un- serer Branche.

**Artikelbestand im Datenmanagement
wächst beständig**

Die tägliche Verfügbarkeit von stets aktuellen elektronischen Informationen ist für alle Prozesse im Handel unverzichtbar geworden. Aus diesem Grund wurde auch unserer neuer Online-Datenservice 2010 von den Händlern bestens angenommen. Dieser Datenpool enthält mittlerweile mit etwa 2 Millionen Grunddaten und einigen Hunderttausend verknüpften Einkaufskonditionen eine Fülle von Informationen im schnellen Zugriff online verfügbar.

Überarbeitete Kompaktpreisliste erscheint 2011

Die Kompaktpreisliste wurde im Mitgliederkreis vom WUPPER-RING den aktuellen Anforderungen angepasst und wird in 2011 in der überarbeiteten Version erscheinen.

Ausblick 2011

Wir werden 2011 den Auftrag für die neue FORMAT Keramik vergeben und bringen damit das letzte Sortiment der Handelsmarke auf den neuesten Stand.

Wir werden die Konzentrationskäufe vertiefen. Wir werden in die verstärkte Vermarktung in der Wasserbehandlung und bei Duschrinnen einsteigen, das FORMAT Badbuch im Frühjahr neu auflegen, zum Branchentreff unser Herbstjournal mit den Markenprodukten präsentieren und unsere Maßnahme der Zeitungsbeileger fortsetzen.

Wir arbeiten 2011 an Konzepten, den zweistufigen Wettbewerbern zu begegnen, und haben mit den Armaturen, Duschen und Wannen weitere Wachstumsfelder definiert.

In der Dienstleistung werden wir in Ergänzung zu Promis® mit unserer Gemeinschaftsmarke starten, die ebenfalls dazu beitragen wird, die Besuchsfrequenz in unseren Ausstellungen nachhaltig zu erhöhen. Dieses Konzept wird gemeinsam mit den beteiligten Händlern konzipiert und umgesetzt.

Wir erwarten für das Jahr 2011 einen positiven Geschäftsverlauf und planen mit 3,7 Prozent auf dann 376 Millionen Euro im WUPPER-RING.



Isolierung: innovative Produkte
und Lieferanten

Kooperationspartner VGH und mah**Umsatzentwicklung (in Millionen Euro)**

	2006	2007	2008	2009	2010	Plan 2011
VGH	251	238	265	296	347	360
mah	–	–	–	160	206	220

Die Zusammenarbeit mit den Händlergruppen VGH und mah verläuft vertrauensvoll und erfolgreich. Neben der Funktion der Zentralregulierung, einschließlich Delkredere, steht das E/D/E auch mit den Dienstleistungen aus den Bereichen Organisation/IT, eBusiness, Datenmanagement und Marketing projektbezogen zur Verfügung.

Auch in den weiteren E/D/E Fachbereichen ergeben sich Ansatzpunkte für zusätzliche, gemeinsame Aktivitäten. Dies gilt insbesondere für die Fachbereiche Werkzeuge, Betriebseinrichtungen und Arbeitsschutz.

Der über das E/D/E zentralregulierte Umsatz der VGH konnte um 17,1 Prozent gesteigert werden, die mah erhöhte den E/D/E Umsatz im zweiten Jahr der Zusammenarbeit um 29,2 Prozent. Beide Ergebnisse liegen deutlich oberhalb der Planwerte. Für 2011 ist weiteres Wachstum geplant.

VGH steigert Umsatz um 17,1 Prozent, mah um 29,2 Prozent

Ausblick 2011 Geschäftsbereich Haustechnik

Angesichts der guten Beschäftigungslage des Handwerks im Renovierungsmarkt und steigender Baugenehmigungen im Wohnungsbau dürfte sich der Markt auch im Jahr 2011 positiv entwickeln. Im Allgemeinen liegt die Erwartungshaltung bei einem Wachstum zwischen 4 und 6 Prozent.

Insbesondere bei den Kooperationspartnern VGH und mah sind weitere Mitgliederzugänge im Inland und in Europa zu erwarten.

Die vorsichtigen Planungen für 2011 sehen ein E/D/E Wachstum im gesamten Geschäftsbereich Haustechnik von 4,5 Prozent auf 957 Millionen Euro vor.

Der Start ins neue Jahr ist besser gelungen als geplant. Die Planwerte des ersten Quartals wurden beim WUPPER-RING, bei der VGH und auch bei der mah deutlich übertroffen. Damit bestehen gute Aussichten, dass sich der Geschäftsbereich Haustechnik im E/D/E dem angestrebten Meilenstein von einer Milliarde Euro bereits 2011 sehr nähert.

Planwerte bei WUPPER-RING, VGH und mah im ersten Quartal übertroffen

Carola Nüßing, Inhaberin und Geschäftsführerin Nüßing GmbH, Verl

»Wenn es das E/D/E nicht gäbe, müsste man es neu erfinden. Wir brauchen einen verlässlichen Partner an unserer Seite. Wir stützen uns nicht nur auf die fachlichen Leistungen, sondern auch auf das große Angebot der Dienstleistungen. ZR-Online, digitale Signatur, Mitgliederrating und der Betriebsvergleich des E/D/E sind einmalig in der Branche.«



Mehr als 1000 PVH-Mitglieder

Geschäftsbereich Mitgliederentwicklung/Systeme

21 neue Fachgroßhändler im E/D/E

Im wirtschaftlich erfolgreichen Jahr 2010 konnten erneut Fachgroßhändler für die Zusammenarbeit mit dem E/D/E gewonnen werden. Insgesamt haben 21 PVH-Unternehmen (Fachgroßhändler) im E/D/E ihre neue Verbandsheimat gefunden – davon 10 Unternehmen mit Sitz im europäischen Ausland. Die Sortimentsschwerpunkte der neuen Mitglieder liegen überwiegend in den Bereichen Stahl, Haustechnik, Arbeitsschutz, Werkzeuge und Bauelemente.

Der größte Umsatzzuwachs entfällt auf neue Händler der Union Stahl-Handel sowie auf neue Mitglieder der Haustechnik-Kooperationen mah und VGH. Das eingebrachte Umsatzvolumen der 21 neuen Mitglieder beträgt insgesamt etwa 120 Millionen Euro – davon entfallen auf neue ausländische Mitgliedsunternehmen gut 30 Millionen Euro Umsatzpotenzial. Das durchschnittliche E/D/E Umsatzvolumen der neu gewonnenen Mitglieder liegt bei etwa 6 Millionen Euro jährlich.

Im Berichtszeitraum ist ein PVH-Mitgliederverlust von 11 Unternehmen mit einem Umsatzvolumen von insgesamt 21 Millionen Euro zu verzeichnen. Hauptgründe für die Mitgliederverluste sind Unternehmensverkäufe und, wie schon in der Vergangenheit, Rentabilitäts- und Finanzprobleme sowie Geschäftsaufgaben aufgrund fehlender Nachfolger.

Insgesamt hat sich der positive Trend der vergangenen Jahre fortgesetzt: Die Mitgliederanzahl im PVH Bereich ist von 994 auf nun 1004 gestiegen und hat somit die Grenze von 1000 PVH-Mitgliedsunternehmen übersprungen.

Im Einzelhandel (ZEUS) hat sich die strukturbedingte Marktberreinigung weiter fortgesetzt. Als Ergebnis verzeichnen wir per Saldo einen erneuten Rückgang um 16 Händler in diesem Bereich. Die Gründe für Mitgliederverluste sind wie in den vergangenen Jahren in erster Linie auf Nachfolge- und Rentabilitätsprobleme zurückzuführen. Entsprechend hat sich die Zahl der Einzelhandelsmitglieder von 392 auf nunmehr 376 reduziert.



E/D/E Mitgliederanzahl gestiegen

PVH-Vertriebssysteme

Kennzeichnend für 2010 war neben der sehr positiven Umsatzentwicklung (plus 10 Prozent) das gestiegene Interesse von Mitgliedsunternehmen aus dem Baubeschlaghandel an den PVH-Vertriebssystemen. Besonders die Erfahrungen mit dem Beschaffungsverhalten einzelner Handwerkszielgruppen im Hinblick auf Werkzeuge, Arbeitsschutz und Befestigungstechnik sowie mit dem neuen Katalog im System HANDWERKSTADT haben Mitgliedsunternehmen zusätzliche Absatzchancen eröffnet.

Anzahl nach Vertriebstypen

	2009	2010	Plan 2011
HANDWERKSTADT	64	68	73
PLUS 1	45	46	50
PROFI-Fachmarkt	67	70	72
Anzahl Systempartner	176	184	195

HANDWERKSTADT

2010 war ein bedeutendes Jahr für HANDWERKSTADT: Das Vertriebskonzept feierte sein zehnjähriges Jubiläum. Dieser Anlass wurde für eine Vielzahl unterschiedlicher Maßnahmen zur Absatzförderung genutzt und in insgesamt 14 Prospektaktionen umgesetzt. Wichtige Vertragslieferanten haben die HANDWERKSTADT Partner zwischen April und Oktober mit exklusiven Sonderaktionen unterstützt.

HANDWERKSTADT feiert zehnjähriges Jubiläum

Der im Jubiläumsjahr neu aufgelegte Fachkatalog mit 1400 Seiten und mehr als 27 000 Artikeln verlieh vor allem in Verbindung mit dem neuen eLC-Zentrallager weitere wichtige Impulse. Begleitend zur Einführung des Katalogs fand erstmalig eine Informationsveranstaltung statt. Ziel war es, den über 80 Vertriebsmitarbeitern die Besonderheiten des neuen Katalogs vorzustellen, Marktneuheiten in den Sortimenten aufzuzeigen und den gezielten Einsatz des Katalogs als Werbeinstrument zu vermitteln. Die Auflage des Katalogs lag bei 42 500 Exemplaren.

So war es eine logische Konsequenz, dass die Mitgliedsunternehmen die gute Auftragslage im Handwerk nutzten und in den Warenbereichen Hand-/Messwerkzeuge ein Wachstum von 11 Prozent sowie im Arbeitsschutz von 16 Prozent Umsatzsteigerungen erzielen konnten. Besondere Erfolge konnten auch mit der Handelsmarke FORUM erreicht werden. Mit deren Sortimenten wurde ein Wachstum von 23 Prozent realisiert. Damit konnten doppelt so hohe Steigerungsraten wie in anderen Sortiments-

Handelsmarke FORUM erreicht besondere Erfolge

bereichen erzielt werden. Auch der Bereich Elektrowerkzeuge konnte mit einer Steigerung von 9 Prozent gegenüber dem Vorjahr überproportional wachsen.

Höhepunkt der Jubiläumsaktivitäten war eine gemeinsame Reise nach Rom, die zu einem intensiven Dialog zwischen Mitgliedern und Vertragslieferanten genutzt wurde. Anknüpfend an diese Gespräche wurden bei Regionalkonferenzen im Frühjahr 2011 weitere Schwerpunkte für die erfolgreiche Entwicklung des Vertriebssystems HANDWERKSTADT erarbeitet. Für 2011 gehen wir davon aus, dass weitere 4 bis 6 Mitglieder das Konzept übernehmen werden.

Synergien innerhalb der Vertriebssysteme ausgebaut

PLUS 1

Das Geschäftsjahr 2010 wurde genutzt, um die Synergien innerhalb der Vertriebssysteme weiter auszubauen. Insbesondere Konzentrationsprozesse auf der Lieferantenseite, zielgerichtete Marketingmaßnahmen und der Ausbau von Zentrallager-Aktivitäten standen im Fokus.

Die Auswahl neuer Vertragslieferanten in den Bereichen Betriebseinrichtungen, Messwerkzeuge und Schweißtechnik haben mit Blick auf den neuen Fachkatalog, der Anfang 2011 erschien, bereits eine positive Wirkung entfalten können. Ungebrochen ist die Dynamik bei der Handelsmarke FORTIS für Arbeitsschutz und Werkzeuge. Beide Warenbereiche verzeichneten durch die Handelsmarke insgesamt ein Wachstum von 11 Prozent. Der Katalog umfasst 15 000 Produkte, hat 900 Seiten Inhalt und ist mit einer Auflage von 16 000 Exemplaren erschienen.

Die Gruppe hat dadurch eine deutliche Profilierung erfahren und an Attraktivität für gewerbliche Kundenzielgruppen gewonnen.

Zielsetzung für 2011 ist es, die Anzahl der Partner des Vertriebssystems PLUS 1 auf mindestens 50 Mitgliedsunternehmen zu steigern und mit neuen, umfangreicheren Werbeaktivitäten zusätzliche Marktanteile zu erschließen.

Dynamische Entwicklung mit Umsatzwachstum von 13 Prozent

PROFI-Fachmarkt

Das Vertriebssystem PROFIFachmarkt orientiert sich am Bedarf der Kundenzielgruppe des Baustoffhandels in den Warenbereichen Werkzeuge, Arbeitsschutz oder auch Befestigungstechnik. Nach dem eher verhaltenen Start der Bauwirtschaft im abgelaufenen Geschäftsjahr folgte ab März eine beeindruckend dynamische Entwicklung. Insgesamt erreichten die PROFIFachmärkte ein Umsatzwachstum von plus 13 Prozent.

Schwerpunkt 2010 war die Optimierung der Abholsortimente in den Standorten, bezogen auf den Bedarf der jeweiligen Zielgruppen wie Bauhandwerk, Garten- und Landschaftsbauer, Trockenbauer oder Dachdecker. Das Ergebnis dieser Optimierung ist an der starken Konzentration auf E/D/E Lagersortimente und veränderten Sortimenten an den Abholstandorten der PROFI-Fachmärkte zu erkennen. Entsprechend ungebrochen war die hohe Investitionsbereitschaft in verbesserte Ausstellungs- und Verkaufsf lächen an den Standorten, sodass hiervon auch 2011 weitere Wachstumsimpulse zu erwarten sind.

In Zusammenarbeit mit E/D/E Spezialisten aus dem Bereich Fliesenlegerwerkzeug konnte zum Jahresende 2010 ein neuer Sortimentsbaustein für PROFI-Fachmärkte vorgestellt werden. Das aus 275 Artikeln bestehende Sortiment Fliesenlegerwerkzeuge ist komplett vom E/D/E Zentrallager zu beziehen und wird 2011 zur weiteren Erschließung dieser wichtigen Kundenzielgruppe beitragen.

Neuer Sortimentsbaustein
für Fliesenlegerwerkzeuge

Unterstützt werden diese zusätzlichen Maßnahmen 2011 durch die neue, überarbeitete Auflage des PROFI-Fachmarkt-Katalogs mit nochmals erweiterten Sortimenten. Der Katalog wird 13000 Artikel beinhalten, 700 Seiten umfassen und eine Auflage von 15000 Exemplaren haben. Entsprechend sind die Zukunftserwartungen auch bei diesem Vertriebssystem sehr positiv.

Deutliche Erholung bei Industrieunternehmen

Materialwirtschaft und Industrie-Service

Nach der Wirtschafts- und Finanzkrise 2009 haben sich die Industrieunternehmen im Frühjahr 2010 eindrucksvoll erholt. Entsprechend standen bei den Verantwortlichen im industriellen Einkauf Versorgungssicherheit und weitere Konditionsvorteile im Fokus. Letzteres beinhaltet vermehrt auch das Thema Zahlungsziele bei Auftragsvergaben und Ausschreibungen.

Versorgungssicherheit und
Konditionsvorteile im Fokus

Auswertungen über Katalogsortimente waren gefragt

Die elektronischen Beschaffungssysteme (eProcurement) orientierten sich in den vergangenen Jahren vor allem an den Möglichkeiten der Prozessverschlan­kung. 2010 waren Controllingmöglichkeiten stärker gefragt, wie zum Beispiel Auswertungen über Katalogsortimente. Mit der vom E/D/E unterstützten Procurement-Lösung eproc III konnte den geänderten Anforderungen ohne Einschränkungen entsprochen werden.

Weitere Erfolge im Bereich BPO (Business Prozess-Outsourcing), in dem alle C-Teile und MRO-Artikel in die Verantwortung von Lieferanten übergeben werden, konnten bei Projekten im Maschinenbau und in der Nahrungsmittelindustrie realisiert werden. Die Leistungen des E/D/E haben zu den Projekterfolgen und zu deutlichen Umsatzsteigerungen bei mehreren beteiligten Mitgliedsunternehmen beigetragen.

Auch dem Trend zur Optimierung unternehmensinterner Logistikabläufe und Materialflüsse konnte das E/D/E im vergangenen Geschäftsjahr bei 7 größeren Industriekundenprojekten entsprechen. Eingerichtet wurden hier insgesamt 8 Warenausgabeautomaten, die sogenannten Electronic Tool Terminals (ETT). Die E/D/E Mitglieder profitieren von deutlichen Umsatzsteigerungen und stabilen Lieferbeziehungen zu den Industriekunden, die diese ETT-Systeme erfolgreich nutzen. Mit der Gründung einer Kompetenzgruppe ETT aus Mitgliedsunternehmen der Bereiche Werkzeuge, Arbeitsschutz und Technischer Handel wird das E/D/E diese Entwicklung weiter fördern, sodass auch in den nächsten Jahren Umsatzsteigerungen durch den verstärkten Einsatz von ETT-Systemen erwartet werden können.



Optimierte Logistik bei Industriekunden

Der Trend im mittelständischen Industrie­einkauf zur Nutzung regionaler Anbieter oder Spezialisten für die Materialversorgung hat sich auch 2010 fortgesetzt. Dieser Entwicklung hat das E/D/E mit Gründung der 13. regionalen Kooperation aus verschiedenen Fachgroßhändlern entsprochen. Erste Absatzerfolge konnten mit dieser Kooperation erreicht werden, sodass 2011 eine anhaltend positive Entwicklung zu erwarten ist.

Internationalisierung ausgebaut, ZEDEV AG erfolgreich gegründet

Geschäftsbereich Europa

Umsatzentwicklung (in Millionen Euro)

Umsatzentwicklung (in Millionen Euro)

2006	2007	2008	2009	2010	Plan 2011
417	490	516	458	518	544

Unserer Strategie folgend, erfolgreiche Konzepte an lokale Marktgegebenheiten anzupassen und zusammen mit unseren lokalen Partnern maßgeschneiderte Wachstumskonzepte zu entwickeln, konnten wir 2010 einen weiteren wichtigen Schritt zur Internationalisierung des E/D/E gehen. Da wir die Nähe zum Markt als entscheidenden Erfolgsfaktor betrachten, ist es unser langfristiges Ziel, durch die Gründung von Tochtergesellschaften und den weiteren Ausbau des E/D/E Repräsentantennetzes vor Ort lokal präsent zu sein.

Mit der ZEDEV Einkauf und Service AG in der Schweiz nahm die erste ausländische Tochtergesellschaft ihre Geschäftstätigkeit auf, weitere werden folgen. Die ZEDEV Einkauf und Service AG, ein Gemeinschaftsunternehmen mit unserem langjährigen Schweizer Kooperationspartner ZEEV, hat die Belieferungen der Schweizer Händler mit einem marktgerechten Sortiment von circa 15000 Lagerartikeln planmäßig im August 2010 gestartet und zeigt eine stetig steigende Akzeptanz auf dem Schweizer Markt.

In ganz Europa hat die Intensivierung der Zusammenarbeit mit unseren bestehenden Mitgliedern und Kooperationspartnern sowie die Gewinnung neuer Mitglieder zu einem Umsatz von 518 Millionen Euro geführt. Somit konnte bereits zum zweiten Mal die Marke von einer halben Milliarde Euro Umsatz übersprungen werden.

Das Gesamtumsatzwachstum von 13,1 Prozent setzt sich wie folgt zusammen: Mit unseren Direktmitgliedern konnten wir über 8 Prozent wachsen, das Geschäftsvolumen mit den schnell expandierenden Kooperationen wie der VGH (Vereinigung von Großhändlern für Haustechnik, Marketing und Vertrieb GmbH) zeigten ein Umsatzwachstum von mehr als 30 Prozent.

Wichtiger Schritt zur
Internationalisierung des E/D/E



E/D/E in Europa: Konzepte für lokale Märkte

Erfreuliche Geschäftsentwicklungen in unseren Schwerpunktländern

Auch wenn die wirtschaftliche Entwicklung in den einzelnen Ländern unterschiedlich verlief, konnten wir in allen europäischen Märkten unseren Umsatz ausbauen. Einzige Ausnahme stellt Ungarn dar, hier konnten wir das Umsatzvolumen knapp halten.

Besonders erfreulich waren die Geschäftsentwicklungen in unseren Schwerpunktländern. Teilweise gegen den Markttrend konnten wir unseren Umsatz mit Direktmitgliedern auch in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld wie etwa in Spanien (plus 47 Prozent) erzielen. In Polen war es plus 34 Prozent, in Italien plus 32 Prozent und in Frankreich plus 31 Prozent.

In Europa schlossen sich 2010 insgesamt 36 neue PVH-Mitglieder indirekt dem E/D/E an, davon entfallen 10 Neumitglieder auf die Menouquin Gruppe (Belgien), 9 auf unseren neuen italienischen Kooperationspartner Griffer, 4 auf die Ferney (Niederlande) und 2 auf die VGH. Wichtige neue Direktmitglieder konnten unter anderem in Österreich, Belgien, in der Slowakei und in Spanien gewonnen werden.

Auch in diesem Jahr hatten wir keine Mitgliederverluste zu verzeichnen. Es ist ein Indiz dafür, dass unser Einsatz zur Unterstützung unserer Mitglieder bei den Händlern entsprechend ankommt und einen klaren Mehrwert darstellt.

Im Bemühen, neben dem traditionell starken Werkzeugbereich weitere E/D/E Warenbereiche in einzelnen Ländern auszubauen, starteten wir in Frankreich im Bereich Betriebseinrichtung. Bereits im ersten Jahr ist es uns gelungen, ein Netzwerk mit 25 französischen Händlern mit eigenem Katalog von unserem Konzept zu überzeugen. Ebenfalls ein eigener Betriebseinrichtungskatalog wurde für den Markt in den Beneluxländern erstellt. Im Bereich Arbeitsschutz ist in Italien ein eigener Katalog erschienen, in Frankreich wurde dieser Bereich in den Werkzeugkatalog integriert.

Kataloge verhalfen Handelsmarke FORMAT zu Umsatzsteigerungen

Unsere Handelsmarke FORMAT erzielt durch Kataloge in der jeweiligen Landessprache und durch entsprechende Marketingunterstützung in den relevanten Ländern kontinuierlich Umsatzsteigerungen. 2010 stieg der Umsatz mit der Handelsmarke FORMAT um fast 17 Prozent. Seit Anfang 2011 gibt es erstmals auch FORMAT Partner im Baltikum. Unsere zweite Handelsmarke FORUM konnten wir erfolgreich auf dem Schweizer Markt einführen. In Belgien werden im Verlauf der nächsten Monate weitere 21 Werkzeughändler-Niederlassungen auf FORUM umgestellt.

In vielen europäischen Ländern geht es nur sehr zäh aus der Krise. Daher kann man nicht von einer Eurokonjunktur sprechen, sondern eher von 2 oder gar 3 Konjunkturren. Als Wachstumstreiber liegen Deutschland und Finnland weit vorn, deutlich dahinter liegen Großbritannien, Frankreich, Italien und die Beneluxländer. Griechenland, Irland, Spanien und Portugal werden nach Angaben der Ratingagentur Standard & Poor's vermutlich sogar in der Rezession verharren.

Während die deutsche Wirtschaft 2010 um 3,6 Prozent gewachsen ist und damit fast 4 Fünftel des Einbruchs der vorangegangenen Rezession wieder aufgeholt hat, kam der Euroraum insgesamt nach Schätzung der EU-Kommission 2010 nur auf 1,7 Prozent. Ohne den deutschen Beitrag läge dieser Wert nur bei knapp einem Prozent.

Die deutsche Wirtschaft wird nach Schätzung des Markit-Instituts 2011 um 2,5 bis 3 Prozent wachsen. Damit wächst Deutschland vermutlich auch 2011 fast doppelt so schnell wie das Eurogebiet, das um etwa 1,5 Prozent zulegen wird.

**Wachstum der deutschen Wirtschaft
um 2,5 bis 3 Prozent vorausgesagt**

Ausblick 2011

In den nächsten Monaten wird der Geschäftsbereich Europa organisatorisch und juristisch in eine eigenständige Gesellschaft ausgegliedert (hundertprozentige Tochter der E/D/E GmbH). Ziel dieser internationalen Gesellschaft ist die Koordination und Steuerung aller Geschäftsaktivitäten außerhalb Deutschlands. Darüber hinaus sind weitere Tochtergesellschaften im Ausland in Planung.

Ulrich Herrmann, Geschäftsführender Gesellschafter
Julius Friedr. Krönlein Stahlhandel GmbH & Co. KG, Schweinfurt

»Im E/D/E herrscht eine ganz besondere Kultur, die sich von denen in anderen Verbundgruppen deutlich unterscheidet. Die Verantwortlichen sprechen auf Augenhöhe mit ihren Mitgliedern und Lieferanten. Der Geist eines mittelständischen und inhabergeführten Familienunternehmens ist hier auf allen Ebenen präsent.«



Professionelle Konzepte und neue Strategien

Geschäftsbereich Marketing, Dienstleistungen

Vielfältige Leistungen für die Mitglieder

Mit einem breiten Angebot vielfältiger Leistungen unterstützen wir mit unseren Fachteams die Kommunikationsaufgaben unserer Mitglieder. Alle Anforderungen an effiziente Marketingmaßnahmen werden abgebildet und durch entsprechende Instrumente und Aktivitäten erfüllt. Auch die internen Marketing- und Kommunikationsaufgaben des E/D/E werden im Geschäftsbereich Marketing bearbeitet. Die Aufgaben lagen im Berichtsjahr schwerpunktmäßig in den Themen PVH-Werbung, Kataloge und Produktion, Marketing-Services und Mitgliederqualifizierung.

Das Geschäftsjahr 2010 war geprägt von einer Vielzahl unterschiedlicher Projekte und Aufträge. Die Auslastung der Teams lag teilweise deutlich höher als in den Vorjahren.

PVH-Werbung

Im Berichtsjahr verantwortete das Team PVH-Werbung erstmals in vollem Umfang alle Werbemaßnahmen des Geschäftsbereichs Haustechnik. Für den WUPPER-RING wurde eine Vielzahl von Einzelmaßnahmen entwickelt und umgesetzt. Besondere Beachtung verdient die Aktion „Zeitungsbeileger“. Über 50 Mitgliedsunternehmen beteiligten sich daran und streuten insgesamt je 6 Zeitungsbeileger mit einer Gesamtauflage von über 5 Millionen Exemplaren in ihren regionalen Tageszeitungen. Die Auflage der einzelnen Mitglieder lag im Durchschnitt bei 15 000 Exemplaren.

Umfassende Betreuung für Kooperationspartner mah

Auch unserem Kooperationspartner mah standen wir beratend und unterstützend für verschiedene Marketingaufgaben zur Verfügung. Im Fokus liegt hier die ständige Begleitung mit Werbemitteln für die mah-Handelsmarke take. So wurde das Spektrum der take-Prospekte um 5 neue und 8 veränderte Ausgaben auf inzwischen 19 Prospekte erweitert.

Die neu gegründete Gesellschaft PREMIUM Maschinen Handel GmbH wurde vom Team PVH Werbung ganzheitlich betreut. Hauptaufgaben waren die Gestaltung des Firmenlogos einschließlich der Geschäftsausstattung, die Entwicklung der Prospekt- und Kommunikationslinie und die Kreation einer Handelsmarke.

Firmenlogo für PREMIUM Maschinen Handel GmbH entwickelt

Für die mit der Schweizer ZEEV und dem E/D/E gegründete Gesellschaft ZEDEV AG entwickelten wir das Erscheinungsbild und eine Reihe von Informationsbroschüren, die maßgeblich dazu beitrugen, die Mitglieder von der Leistungsstärke der ZEDEV AG zu überzeugen. Gleiches gilt für den ersten Lagerkatalog der ZEDEV AG mit 15 000 Artikeln.

Team PVH-Kataloge und Produktion

Dieses Team bearbeitete im Berichtsjahr 70 verschiedene Katalogprojekte mit insgesamt über 51 000 Katalogseiten für E/D/E Fachkreise, die EBH AG, einzelne Mitglieder und Kooperationspartner. Fertiggestellt wurden 43 Kataloge mit 30 000 Seiten. Weitere 24 Katalogprojekte starteten im Berichtsjahr und werden 2011 fertiggestellt.

70 verschiedene Katalogprojekte mit über 51 000 Seiten

Für unsere europäischen Partner wurden 8 Kataloge erarbeitet und in die jeweiligen Landessprachen wie Niederländisch, Französisch und Italienisch übersetzt. 7 davon wurden auch 2010 fertiggestellt. Die gedruckte Auflage aller Kataloge betrug etwa eine Million Exemplare.

Anfang 2010 wurde dieses Team grundlegend neu strukturiert. Die Redakteure der Kataloge, die bisher den jeweiligen Fachbereichen zugeordnet waren, wurden in das Katalogteam integriert. Damit sollen in erster Linie die pünktlichen Erscheinungstermine der Kataloge sichergestellt, Kommunikationsbrüche verhindert und die inhaltliche und konzeptionelle Qualität spürbar verbessert werden. Bereits nach wenigen Monaten hat sich diese organisatorische Neuaufstellung bewährt.



Kataloge auch für europäische Partner

**Betreuung von 5 ERFA-Gruppen
mit jährlich 2 Tagungen**

Team Marketing-Services und Mitgliederqualifizierung

In diesem Team werden unterschiedliche Aufgaben und Themen bearbeitet. Neben der Planung und Betreuung von Messen und Veranstaltungen werden hier alle Seminare und ERFA-Gruppen geplant, organisiert und Rahmenabkommen geschlossen.

Im Berichtsjahr wurden 5 verschiedene ERFA-Gruppen mit jährlich 2 Tagungen betreut. Diese Gruppen bestehen in der Regel aus 10 bis 12 Mitgliedsunternehmen, die im Rahmen der Veranstaltungen ihre Geschäftsergebnisse und Prozesse besprechen und vergleichen. Das Lernen von Kollegen und die gegenseitige konstruktive Kritik stehen dabei im Vordergrund.

Aktive Juniorengruppe

Um den jungen Unternehmerinnen und Unternehmern der Mitgliedshäuser den Einstieg in ihre Führungskarriere zu erleichtern, wurde vor vielen Jahren die Gruppe der E/D/E Junioren gegründet. Seither treffen sich jeweils zwischen 30 und 40 Teilnehmer zu den viermal jährlich angebotenen Juniorentagungen. Der Veranstaltungsschwerpunkt liegt im Bereich Qualifizierung und Weiterbildung. Aktuell haben sich knapp 50 künftige Führungskräfte den Junioren angeschlossen.

Alle Messen und Veranstaltungen, an denen das E/D/E selbst oder aber einzelne Mitgliedergruppen und Fachkreise als Aussteller teilnehmen, werden ebenfalls von diesem Team organisiert, geplant und begleitet. Hervorzuheben ist der alle 2 Jahre durchgeführte Branchentreff total, der 2010 zum 10. Mal stattfand und unter dem Motto „Jubiläums-Branchentreff“ durchgeführt wurde. Das Leipziger Messegelände ist seit 2006 Austragungsort des Branchentreff total. Mit mehr als 450 Vertragslieferanten und 350 Mitgliedsfirmen aus den Bereichen Werkzeuge, Betriebseinrichtungen, Baugeräte und Baubeschläge sowie Bauelemente, Haustechnik, Werkzeuge, Arbeitsschutz und Technischer Handel erreichte die Teilnehmerzahl beim Jubiläums-Branchentreff 2010 einen neuen Rekord. Sie ist damit die größte Kommunikationsplattform im Produktionsverbindungshandel. Mehr als 2000 Entscheider der ersten und zweiten Ebene führten an 2 Tagen über 20000 Gespräche – so viele wie noch nie.



Branchentreff total 2010 in Leipzig

Ausblick 2011

Für 2011 sind viele unterschiedliche Projekte geplant. So wird zu den Hauptaufgaben des Teams PVH-Werbung neben der aktiven Begleitung der Werbemaßnahmen für die Haustechnik und für den Kooperationspartner mah die Betreuung der individuellen Projekte für Fachkreise und einzelne Mitglieder gehören.

Das Team Kataloge plant 62 neue Katalogausgaben aus unterschiedlichen Bereichen. Zu den Abnehmern zählen neben den E/D/E Mitgliedern auch verschiedene Kooperationspartner. Das bedeutet, dass rund 40000 Katalogseiten zu gestalten und voraussichtlich über eine Million Exemplare zu drucken sind. Dazu gehören auch der PREMIUM Werkzeugkatalog und der Werkzeugkatalog für den UNION Werkzeughandel sowie ein neuer Katalog mit Präzisionswerkzeugen für die entsprechende Fachgruppe.

62 neue Katalogausgaben für Mitglieder und Kooperationspartner geplant

Das Team Marketing-Services wird die Messen Hardware 2010 in Luzern, Branchentreff spezial in Nürnberg, BAU 2010 in München, A & A in Düsseldorf, Branchentag Holz und die ZEUS-Messe jeweils in Köln betreuen.

Beratungsservice für Mitglieder weiter gesteigert

Geschäftsbereich Finanzen

Mitglieder reagierten robust auf Wirtschaftseinbruch

Die meisten unserer Mitgliedsunternehmen haben sehr robust auf den dramatischen Wirtschaftseinbruch 2009 reagiert und 2010 in diesem Ausmaß auch für uns überraschend bei Umsatz und Ertrag zugelegt. Bei aller berechtigten Freude darüber darf jedoch nicht übersehen werden, dass bei der Wirtschaftsleistung in einigen Branchen noch nicht wieder das Niveau des Jahres 2008 erreicht wurde. Ob die Gesamtheit unserer Mitglieder einen nachhaltigen Aufschwung erleben wird, kann derzeit niemand vorhersehen. Fest steht, dass unsere Mitgliedsunternehmen alles unternehmen, um gestärkt aus der Krise herauszukommen.

Die zumeist ab Ende des ersten Quartals 2010 stark ansteigenden Umsätze hätten die Befürchtung aufkommen lassen können, dass die daraus resultierenden zusätzlichen Bindungen in Vorräte und Forderungen die durch die Krise zum Teil bereits angespannten Liquiditäten auf eine ernste Belastungsprobe stellen würden. Bis auf sehr wenige Ausnahmen zeigten sich unsere Mitgliedsunternehmen gut darauf vorbereitet und meisterten die Anforderungen ohne größere Probleme. Da sich aus heutiger Sicht für 2011 eine eher moderate Konjunktorentwicklung abzeichnet, gehen wir aufgrund der guten Erfahrungen im Geschäftsjahr 2010 davon aus, dass von dieser Seite keine ernsthaften Liquiditätsprobleme für unsere Mitglieder zu erwarten sind.



E/D/E Mitglieder: gut vorbereitet

Eine weitere Bedrohung wurde 2010 in der Verknappung der Kreditkontingente der Hausbanken unserer Mitgliedsunternehmen gesehen. Es wäre die Folge schlechterer Bilanzkennzahlen und Ratings gewesen. Allenfalls verspürten wir aber eine leichte Zurückhaltung bei Neuengagements und Ausweitungen, bei den bestehenden Kreditengagements wurde auf Bankenseite in den meisten Fällen trotz des Absinkens um ein bis 2 Ratingstufen mit Besonnenheit reagiert. Unterstützt wurde dies durch die bereits ab dem Ende des ersten Quartals deutlich gestiegenen Umsätze und Erträge und den darauf basierenden Prognosen für das Gesamtjahr 2010.

Begünstigend hat sich auch ausgewirkt, dass der Preisdruck bis heute abgenommen hat. Ohne die volatilen Preise von Energie und Nahrungsmitteln liegt die Teuerungsrate auch in Deutschland unter einem Prozent. Darum haben bisher nur wenige Zentralbanken ihre Leitzinsen angehoben. Unsere Mitglieder konnten die Zinskosten für das Fremdkapital auch 2010 auf einem sehr niedrigen Niveau halten. Obwohl sich derzeit noch keine massiven Zinssteigerungen abzeichnen, sprechen wir die starke Empfehlung aus, bei einem hohen, kurzfristigen Fremdkapital langfristige Zinssicherungsmaßnahmen durchzuführen, um sich dieses niedrige Zinsniveau für die nächsten Jahre in möglichst vollem Umfang zu sichern.

Niedriges Zinsniveau

Wie in den Vorjahren stehen wir unseren Mitgliedern auch 2011 ergänzend zu deren Hausbanken bei besonderen finanziellen Problemstellungen gern mit Rat und Tat zur Verfügung. Einen eventuellen Schwerpunkt sehen wir in der näheren Zukunft bei altersbedingten Übernahmen von Unternehmen, wo wir bereits in der jüngeren Vergangenheit in verstärktem Umfang in Anspruch genommen worden sind.

Das Geschäftsjahr 2010 stand im Bereich Finanzen und Kontokorrent auch stark im Zeichen der Einführung des E/D/E Betriebsvergleichs. Das neu entwickelte Berichts- und Statistikmodul, als Ergänzung zum Mitgliederrating, wurde im ersten Quartal 2010 fertiggestellt, die Berichte konnten bereits in der ersten Stufe einer Vielzahl von Unternehmen ausgehändigt werden. Insgesamt partizipieren mehr als 110 Mitglieder von der übersichtlich aufbereiteten Gegenüberstellung ihrer Unternehmenskennzahlen mit den anonymisierten Werten vergleichbarer Handelsunternehmen aus dem E/D/E Mitgliederkreis. Mit jeder neu definierten Betriebsvergleichsbranche kommen weitere Unternehmen hinzu.

Einführung des E/D/E Betriebsvergleichs erfolgreich

Neuer Betriebsvergleich hat in der Branche Alleinstellungsmerkmal

Die Gewährleistung der Vergleichbarkeit der zu gruppierenden Unternehmen, oftmals ein großes Manko bei den bekannten Vergleichsprodukten, ist in diesem Zusammenhang einer der größten Vorteile des E/D/E Betriebsvergleichs. Unsere Erkenntnisse aus dem Mitgliederrating, in dem die Sortimentsschwerpunkte, anhand derer die Zuordnung eines Händlers zu einer Vergleichsbranche erfolgt, detailliert aufgenommen werden, ermöglichen uns eine besonders treffsichere Einteilung der Vergleichsgruppen. Die einheitliche Recherche und Erfassung der Daten durch unser geschultes Personal erhöht zudem die Aussagekraft der Ergebnisse und unterstreicht das hohe Qualitätsniveau unseres Betriebsvergleichs. Der neu eingeführte Betriebsvergleich ist in der Branche ein Alleinstellungsmerkmal.

380 Ratingteilnehmer erhalten neu gestalteten Ratingbericht

Bedeutende Neuerungen haben sich 2010 auch beim Mitgliederrating ergeben, für das wir über 50 neue Handelshäuser gewinnen konnten. Damit können wir inzwischen auf eine stattliche Gesamtanzahl von rund 380 Unternehmen verweisen. Diese Unternehmen erhalten einen neu gestalteten Ratingbericht, der dem modernen Layout des Betriebsvergleichsberichts angeglichen und um weitere wichtige Bonitätsinformationen ergänzt wurde. Darüber hinaus erfolgte eine Anpassung der Berechnungsalgorithmen zur Ermittlung des Ratingergebnisses als Folge neuer Erkenntnisse zur Bonitätsentwicklung von Handelsunternehmen.

Liquiditätsvorteile für Ratingteilnehmer

Wie schon 2009, dem Jahr der Wirtschaftskrise, stand auch 2010 das Thema Liquidität im Fokus unserer Beratungsdienstleistungen. Jetzt allerdings aus erfreulicherem Anlass: Die rasante Belebung der Wirtschaft bescherte unseren Mitgliedsunternehmen teils beträchtliche Umsatzzuwächse mit entsprechenden liquiditätswirksamen Auswirkungen auf deren Forderungsvolumen und deren Warenbestand. In diesem Zusammenhang profitieren die Teilnehmer unseres Mitgliederratings auch von den durch das E/D/E ausgelobten Liquiditätsvorteilen.

Damit zeigte sich auch 2010, dass das E/D/E mit der Kombination aus Betriebsvergleich, Mitgliederrating und Beratung ein Paket überwiegend kostenloser betriebswirtschaftlicher Dienstleistungen für seine Mitglieder schnürt, wie es bislang durch keinen weiteren Anbieter für den Produktionsverbindungshandel bereitgestellt wird.

Mit dem Projekt ZR-Online, dem Portal zur Gewährleistung eines maximal effizienten Abrechnungssystems, befinden wir uns in der Umsetzung auf der Zielgeraden. In einem ersten Schritt wurden unseren Mitgliedern im März 2007 die Daten der OP-Liste und des Tagesjournals im Extranet zur Verfügung gestellt. Ab April 2008 konnten sie unser System aktiv als Abrechnungssystem nutzen, womit durch eine genau definierte Freigabe von Benutzerrechten die Sicherheit ihrer Daten erhöht wurde. Sie erhielten auch die Möglichkeit einer Rücksendung von Avisen und Reklamationsanzeigen. Von Januar 2009 an konnten wir die Versendung unserer Tagesjournale in Papierform einstellen.

**Abrechnungsportal ZR-Online
auf der Zielgeraden**

Da durch die auch 2010 stetig gestiegenen Zuwächse mittlerweile die überwiegende Zahl unserer Mitgliedsunternehmen die Vorteile von ZR-Online bereits in vollem Umfang nutzt, wurde die Einstellung des Drucks aller Papier-OP-Listen und die Bereitstellung der Papierbuchungsanzeigen veranlasst. Wir alle leisten damit auch einen Beitrag zur Schonung unserer natürlichen Ressourcen.



Udo Roth, Gesellschafter F. Walter Roth KG, Salzgitter

»Ich bin seit 45 Jahren in der Sanitärbranche tätig. Den größten Teil davon habe ich Seite an Seite mit dem E/D/E verbracht. Hier zählen bis heute Werte wie Vertrauen und Respekt, und es zählt die Zusammenarbeit von Mensch zu Mensch.«

Qualifikation der Mitarbeiter weiter ausgebaut

Geschäftsbereich Personal

Personalbestand qualitativ und quantitativ ausgebaut

Mit Blick auf seine strategischen Ziele hat das E/D/E 2010 seinen Personalbestand qualitativ und quantitativ ausgebaut. Am Ende des Geschäftsjahres hatte das E/D/E 769 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Hiervon waren 40 Personen Auszubildende oder Studenten an einer Berufsakademie.

2010 haben wir den Fokus auf die Suche nach weiteren qualifizierten Mitarbeitern gerichtet. Den Geschäftsbereich Personal des E/D/E erreichten im vergangenen Geschäftsjahr insgesamt rund 2700 Bewerbungen.

58 ehemalige Leihmitarbeiter fest eingestellt

Unter den Neueintritten 2010 waren 58 Mitarbeiter, die zuvor als Leiharbeiter im Unternehmen eingesetzt waren. Die Geschäftsführung konnte sich von den sehr guten Arbeitsleistungen dieser Mitarbeiter überzeugen lassen und hat mit den Einstellungen in ein festes Arbeitsverhältnis signalisiert, dass sie auch in Zukunft auf diese Mitarbeiter setzt. Zu den Neuzugängen 2010 zählten auch 15 neue Auszubildende und Studenten an Berufsakademien, die ihren Start ins Berufsleben im E/D/E vollzogen haben.

Unser Einarbeitungsprozess für neue Mitarbeiter richtet sich nach einem vom Geschäftsbereich Personal entwickelten Prozess. Dieser beinhaltet die Einarbeitungsschritte, die für das Kennenlernen der E/D/E Partner, der Abläufe und der Kollegen erforderlich sind. Er standardisiert die Schritte, die für alle neuen Mitarbeiter gleich sind. Dennoch lassen die entwickelten Abläufe genügend Raum für die individuelle Anpassung an die Besonderheiten des jeweiligen Fachbereichs. Im Rahmen der Einarbeitung bieten wir interne Einführungsschulungen zu den Themen E/D/E Organisationswissen, Arbeits- und Gesundheitsschutz sowie EDV an.

Unsere Personalsuchprozesse haben wir vor einigen Jahren zertifizieren lassen. Die einmal jährlich stattfindende Rezertifizierung nutzen wir, um diese Prozesse zu analysieren und zu optimieren. Oberstes Ziel bei der Personalsuche ist es, zeitnah den geeigneten Mitarbeiter zu finden und für das E/D/E zu gewinnen.

Zwischen Januar und Dezember 2010 hat eine Vielzahl unserer Mitarbeiter an internen und externen Schulungen teilgenommen. Mehrere Mitarbeiter haben ein berufsbegleitendes Studium mit Erfolg abgeschlossen.

Das Geschäftsjahr 2010 war auch aus Sicht des Geschäftsbereichs Personal davon geprägt, den Geschäftsbereich Logistik nach der Umsetzung des Logistikneubaus zu unterstützen. So gab es ein umfangreiches Schulungs- und Qualifizierungsprogramm für Logistikmitarbeiter aller Hierarchiestufen.

Umfangreiches Schulungsprogramm für Logistikmitarbeiter

2010 haben wir erneut auf Veranstaltungen im E/D/E und in Schulen zahlreichen Schülern aus Wuppertal und der Region das E/D/E als Ausbildungsunternehmen vorgestellt. An diesen Veranstaltungen ist neben dem Geschäftsbereich Personal teilweise auch die Logistik beteiligt. Immer dabei sind Auszubildende und Studenten an Berufsakademien, die von ihren Erfahrungen berichten und Fragen beantworten. Im Berichtszeitraum erhielten wir rund 700 Bewerbungen auf unsere Ausbildungsplätze und unsere Studienplätze an Berufsakademien.

Bislang bilden wir in den Ausbildungsberufen Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel, Kaufmann/-frau für Marketingkommunikation, Mediengestalter/in und Fachkraft (m/w) für Lagerlogistik aus. Die duale Ausbildung in den Fachrichtungen Handel, Medien- und Kommunikationswirtschaft sowie Wirtschaftsinformatik können unsere Studenten an den Berufsakademien Eisenach, Gera und Ravensburg absolvieren.

Unserem Selbstverständnis als Ausbildungsunternehmen folgend haben wir 2010 3 erfolgreiche Absolventen der Abschlussprüfung als Groß- und Außenhandelskaufleute, eine Mediengestalterin und einen Informatikkaufmann sowie 4 Absolventen des Studiengangs Handel (Bachelor of Arts) in ein Arbeitsverhältnis übernommen. Einer der Kaufleute im Groß- und Außenhandel konnte aufgrund seiner sehr guten Leistungen die Abschlussprüfung um 4 Monate vorziehen. Die Einsatzbereiche dieser jungen Mitarbeiter ziehen sich von den Warenbereichen über das Controlling bis zur Projektbetreuung in SAP und dem Katalogsatz.

Ausbildung erfolgreich beendet

Neue Ausbildungsberufe und Studienplätze eingeführt

Ausblick 2011

Für 2011 planen wir die Einstellung von 13 Auszubildenden und 7 Studenten an verschiedenen Berufsakademien, die im E/D/E eine duale Ausbildung absolvieren werden. Zusätzlich zu unseren bisherigen Lehrberufen bilden wir ab 2011 auch Fachinformatiker (m/w) der Fachrichtung Systemintegration aus. Des Weiteren bieten wir 2011 erstmalig einen Studienplatz Praktische Informatik mit dem Abschluss Bachelor of Science sowie einen Studienplatz Logistik mit dem Abschluss Bachelor of Arts an einer Berufsakademie an. Damit entsprechen wir dem ständig wachsenden Bedarf des E/D/E an qualifiziertem Nachwuchs in den Bereichen Informationstechnologie und Logistik.

Unsere Mitarbeiter sind auch in Zukunft gefordert, sich stetig weiterzuentwickeln, um der geschäftlichen und technischen Entwicklung immer einen Schritt voraus zu sein. 2011 werden wir daher die internen Weiterqualifizierungsmöglichkeiten für unsere Mitarbeiter völlig neu konzipieren. Hierbei planen wir eine interne Kompetenzentwicklung für Mitarbeiter, ein Talentmanagement für Mitarbeiter auf dem Sprung zum nächsten Karriereschritt und ein Führungskräfte-Entwicklungsprogramm sowohl für neu eingestiegene als auch für erfahrene Führungskräfte. Ziel ist es, den Fach- und Führungskräften von morgen das Rüstzeug für die Zukunft zu geben.



E/D/E: Entwicklungsmöglichkeiten für Mitarbeiter

Vielseitiger IT-Dienstleister der E/D/E Gruppe

Geschäftsbereich Organisation/IT

Der Geschäftsbereich Organisation/IT war 2010 geprägt vom Aufbruch nach Europa. Mit der ZEDEV wurde die erste operative Tochtergesellschaft in der Schweiz in Betrieb genommen. Die kompletten IT-Dienstleistungen für die ZEDEV, von der Warenwirtschaft über die Anbindung des externen Logistikpartners bis hin zur Telekommunikation und Büroinfrastruktur, werden zentral von Wuppertal aus konzipiert, betreut und zur Verfügung gestellt.

ZEDEV in Prozesse und Strukturen eingebunden

Neben der reinen Technik lag die besondere Herausforderung in diesem Projekt darin, die neue Tochterfirma ZEDEV dauerhaft in die bestehenden Prozesse und Strukturen des E/D/E einzubinden. Diese Einbindung erfolgte immer unter dem Fokus, in der Schweiz und in Deutschland einen exzellenten Kundenservice und eine exzellente Qualität sicherzustellen.

Mit dem erfolgreichen Start der ZEDEV hat sich auch der Geschäftsbereich Organisation/IT als Dienstleister innerhalb des E/D/E positioniert und alle Voraussetzungen für den planmäßigen Aufbau weiterer Tochtergesellschaften geschaffen.

Als nächste Gesellschaft des E/D/E wird im Geschäftsjahr 2011 der Aufbau der Tochtergesellschaft E/D/E International durch den Geschäftsbereich Organisation/IT unterstützt.

Daneben sind im E/D/E für das Geschäftsjahr 2011 über 50 Projekte mit einem Investitionsvolumen von mehr als 2 Millionen Euro geplant. Hauptfokus dieser Projekte ist die Steigerung der Mitgliederzufriedenheit, der operativen Qualität und der Effizienz.

Alle Projekte werden durch das unternehmensweite Projektmanagement koordiniert und begleitet.



IT für europäische Partner

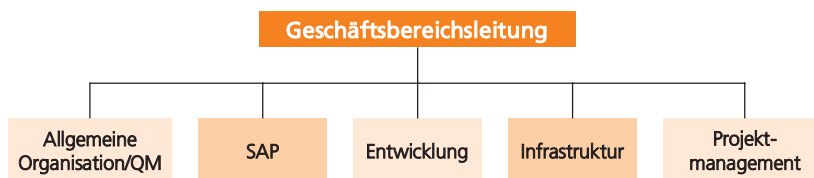
Im Geschäftsjahr 2010 wurde zusätzlich mit einer weitreichenden Modernisierung der Serversysteme begonnen. Bei der Auswahl der Systeme wurde insbesondere auf den Einsatz umweltschonender und stromsparender Techniken wie Virtualisierung und Blade-systeme geachtet. Seit April stehen alle Systeme produktiv zur Verfügung. Mit den neuen IT-Systemen stehen dem E/D/E damit die notwendigen technischen Ressourcen für das geplante Wachstum der nächsten Jahre zur Verfügung.

Modernisierung der Serversysteme

Im Geschäftsjahr 2011 wird die Erneuerung der IT-Infrastruktur durch den unternehmensweiten Umstieg auf Windows Server 2008, Windows 7 und Office 2010 konsequent weitergeführt.

Auch im Geschäftsjahr 2010 wurde durch das unabhängige Zertifizierungsunternehmen AGQS die gute Qualität der internen Prozessabläufe im E/D/E bestätigt. Dieses Gütesiegel wurde dem E/D/E zum 14. Mal in Folge überreicht.

Exzellent funktionierende Prozesse und IT-Infrastrukturen sind eine Grundlage für den dauerhaften Unternehmenserfolg. Um das Wachstum und den Erfolg des E/D/E optimal unterstützen zu können, hat sich der Geschäftsbereich Organisation/IT in einer klaren Teamstruktur aufgestellt.



Mit 39 Experten wird täglich in enger Abstimmung mit den Fachbereichen an der Umsetzung neuer Geschäftsideen und Prozessverbesserungen für unsere Mitglieder gearbeitet. Durch die enge Verknüpfung des Qualitätsmanagements mit dem Prozessmanagement wird sichergestellt, dass alle Veränderungen den Qualitätszielen des E/D/E folgen.

Ständige Prozessverbesserungen für Mitglieder

Stabile, ausfallsichere IT-Systeme und Applikationen sowie eine kostenoptimierte Abwicklung der primären IT-Prozesse sind dabei eine selbstverständliche Grundlage.

Die weitere Strukturentwicklung des Geschäftsbereichs Organisation/IT für die nächsten Jahre ist im Rahmen der mittel- und langfristigen Strategie des E/D/E verankert und der gesamte Geschäftsbereich zukunftssicher aufgestellt.

Verbesserte Wettbewerbsfähigkeit durch eBusiness-Lösungen

Geschäftsbereich eBusiness

Integrierte eBusiness-Lösungen wurden weiterentwickelt

Die Informations- und Kommunikationstechnologien können einen entscheidenden Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und damit zum Wirtschaftswachstum beitragen. Die Tendenz hin zu den höherwertigeren und integrierten eBusiness-Lösungen setzte sich im Geschäftsjahr 2010 fort.

Im Bereich eCommerce setzen bereits über 150 Mitglieder der PVH-Branche auf den E/D/E Multishop. Die Kommunikation mit zahlreichen Schnittstellen macht den E/D/E Multishop zur Universallösung für nahezu jede Aufgabenstellung. Er informiert Kunden umfassend und schnell über Sortimente, Produkteigenschaften, Preise und Lieferfähigkeit.

Haustechnik stellt über 450 000 Produktstammdaten bereit

Neben der Beratungstätigkeit und der Sicherstellung von technischen Infrastrukturen ist die Bereitstellung von umfangreichen Produktstammdaten die Basis für einen erfolgreichen Onlineshop. So stellten wir neben den Produktdaten für verschiedene Kataloge der E/D/E Fachkreise, der EBH AG und der einzelnen Mitglieder zusätzlich im Bereich der Haustechnik über 450 000 gepflegte Produktstammdaten zur Verfügung.

Die Motivation unserer Partner eBusiness-Lösungen einzuführen, lag überwiegend darin, neue Wettbewerbschancen mit Blick auf Kundengewinnung und Kundenbindung nutzen zu können. Des Weiteren standen die Verbesserung von Geschäftsprozessen, die Reduzierung der Unternehmenskosten und die Steigerung der Mitarbeitereffektivität im Fokus.

In diesem Zusammenhang hat auch der elektronische Rechnungsservice des E/D/E zugenommen. Führende Lieferanten und Mitglieder aus den jeweiligen Branchen vereinbarten eine enge Zusammenarbeit beim papierlosen Rechnungsdatenaustausch. Von dieser Dienstleistung profitieren Lieferanten und Händler gleichermaßen, da ausgedruckte Rechnungen überflüssig werden. Bei dem Prozessdatenfluss vom Lieferanten zu den Händlern über das E/D/E gewährleisten die Prozessdaten (Edifact), dass keine Eingangsrechnungen mehr manuell erfasst werden müssen. Durch die elektronische Signatur auf den PDF-Rechnungen (zur elektronischen Archivierung) müssen außerdem keine Papierrechnungen mehr händisch bearbeitet werden.

Im Oktober 2010 wurde im Geschäftsbereich eBusiness das neue Projekt E/D/E Katalogportal gestartet. Das E/D/E Katalogportal soll eine wichtige Informationsquelle für unsere PVH-Partner darstellen, indem alle Kataloge unserer Branche online abrufbar sind.

Neues Katalogportal als wichtige Informationsquelle

Fachkundige Kundenberatung ist nur mit umfassender und aktueller Produktinformation möglich. Die Vielzahl der von Lieferanten zur Verfügung gestellten Kataloge und Broschüren macht es Verkäufern heute nahezu unmöglich, sich schnell und detailliert zu informieren. Dieses große Informationsangebot führt dazu, dass Produktrecherchen für Kundenberater zum Teil mit großem Aufwand verbunden sind, da ein übergreifendes Informationssystem bislang nicht existierte.

Das E/D/E Katalogportal vereint PDF-Versionen aller Kataloge und sonstiger Verkaufsunterlagen unserer Branche in einem Onlinesystem, das unseren Mitgliedern seit Anfang 2011 zur Verfügung steht. Es ist übersichtlich und mit zahlreichen Suchfunktionen ausgestattet. Zur Nutzung des Systems genügt ein Computer mit Internetzugang mit einem Standardbrowser. Selbstverständlich unterstützen wir auch neue Technologien wie das iPad. Lieferanten stellen ihre Kataloge, Prospekte oder Preislisten in das E/D/E Katalogportal ein, damit ihre Verkaufsunterlagen den Händlern immer aktuell zur Verfügung stehen.



iPad als Vertriebsunterstützung

Umstrukturierung des neuen Logistikcenters abgeschlossen

Geschäftsbereich Logistik

Lagererweiterung und Umstrukturierung abgeschlossen

Das Geschäftsjahr 2010 war für die Logistik im Wesentlichen davon bestimmt, die Integration der zuvor unabhängigen Lagerorganisationen Standardlager und eLC in das neue elektronische Logistikcenter abzuschließen. Die noch nicht in das neue eLC integrierten Abwicklungsformen und Warenbereiche wurden eingegliedert und noch bestehende Außenlager aufgelöst. Das Großprojekt Lagererweiterung mit einer Gesamtinvestition von rund 40 Millionen Euro und die mit dem Projekt verbundene Umstrukturierung konnte somit im Jahr 2010 abgeschlossen werden.

Mit Abschluss des Logistikprojekts können über 80 000 Artikel in den Versandstrukturen Tour- (Sammelbestellung), Stückgut oder Paketversand über einheitliche und optimierte Prozesse mit verkürzter Durchlaufzeit zur Verfügung gestellt werden. Die moderne, durchgehend elektronische Steuerung aller Prozesse bietet somit die Grundlage zur Ausweitung der logistischen Leistungen bei verbessertem Service.

Die Zusammenführung der beiden ursprünglichen Lagerorganisationen ab Juli 2010 war eine besondere Herausforderung. Zur Sicherstellung einer präzisen Versorgung unserer Mitglieder wurde die Zahl der Mitarbeiter in der Logistik erheblich aufgestockt. Flexibler Personalbedarf wurde über den Einsatz von Leihmitarbeitern gedeckt. Zusätzlich zum 2-Schicht-Betrieb wurde für mehrere Monate eine Nachtschicht eingeführt.

Die Herausforderung der organisatorischen Zusammenführung beider Lager wurde verstärkt durch erfreuliche Zuwachsraten im Lagergeschäft im zweistelligen Wachstumsbereich. Seit Herbst 2010 wurde durch Bildung von 8 Projektgruppen mit der weiteren Optimierung der internen Prozesse gestartet. Bisherige Verfahren vom Bestelleingang bis zur Auslieferung, von der eigenen Bestellung bis zum Wareneingang, wurden analysiert und auf Effizienzverbesserung hinterfragt. Ziel sind schlankere, fehlerfreie und effizientere Abläufe.

Für die Mitglieder wurden noch schnellere und einfachere Abläufe im Lagergeschäft angestrebt, die im ersten Quartal 2011 realisiert werden.



Verbesserte Prozesse in der E/D/E Logistik

Mit der Zusammenführung der beiden Lager ist es für die Logistik nun möglich, bis zu 35 000 Auftragspositionen in über 5 000 Paketen und 500 Paletten pro Tag zu versenden. Das sind rund 10 000 Positionen mehr als früher. Dafür stehen 22 neue und 13 alte Warenausgangsrampen für Lkw zur Verfügung. Die dabei über viele Jahre entwickelten Versandrouten sind den Bedürfnissen unserer Mitglieder angepasst. Artikel, die der Lagerbevorratung dienen, werden über eine Sammelbestellung einmal pro Woche kostengünstig an das Lager unserer Mitglieder geliefert. Schneller benötigte Waren kommen per Stückgut oder Paketdienst in weniger als 24 Stunden beziehungsweise noch am selben Tag in den Versand. Alle Artikel können dabei wahlweise auch direkt an den Endkunden versendet werden.

Zusammengeführte Lager schaffen pro Tag 10 000 Auftragspositionen mehr

Mit knapp einer Million versendeter Pakete im vergangenen Geschäftsjahr war der Paketversand die treibende Kraft für die zweistelligen Zuwachsraten im Lagergeschäft. Diese Entwicklung zeigt, dass die Logistikerweiterung am Standort Wuppertal und der Betrieb in Eigenregie die richtigen Entscheidungen waren. Die schnelle, zuverlässige und wirtschaftliche Bevorratung und Lieferung von Produkten sind für unsere Fachhändler entscheidende Leistungsmerkmale. Der Versand durch den Paketdienst als schnellste und wirtschaftlichste Versandart nimmt dabei immer mehr an Bedeutung zu. Mit der Möglichkeit komplett papierloser Prozesse, von der Bestellung bis zur Rechnungslegung auf rein elektronischem Wege, der Lagerung von kompletten Sortimenten und der kurzfristigen Beschaffung von Lagerbesorgungsartikeln wurde im neuen eLC der Grundstein für weiteres Wachstum gelegt.

Eine Million Pakete im Jahr 2010

Die Nutzung des eLC durch die europäischen Partner hat nach einem leichten Rückgang 2009 im vergangenen Jahr wieder deutlich zugenommen. Die im Einsatz befindlichen Katalogwerke des E/D/E verhelfen den Mitgliedern zu neuen Marktanteilen. Inzwischen verlassen täglich rund 30 Prozent der Sendungen das eLC in Richtung Europa. In Teilbereichen erfolgt die Belieferung binnen 24 Stunden, der übrige Teil binnen 48 Stunden.

30 Prozent der Sendungen des eLC gehen zu europäischen Partnern

Ausblick 2011

Für 2011 wird mit einer weiteren Zunahme der täglichen Positionen gerechnet. Zusätzliche Investitionen in Mitarbeiter und Technik, nicht zuletzt aufgrund der Ergebnisse der Projektgruppen, sind verabschiedet und budgetiert worden. Für die Mitglieder sind diverse Leistungsverbesserungen im Lagergeschäft in Vorbereitung.

Joachim Stricker, Geschäftsführender Gesellschafter Stricker GmbH, Münster

»Unser Unternehmen verbindet mit dem E/D/E eine sehr intensive Partnerschaft. Diese Partnerschaft wird von beiden Unternehmen gelebt, im Beirat, in Fachkreisen, in Kompetenzgruppen und in der FAVORIT Gruppe. Gemeinsamkeit macht stark – das ist unser Unternehmensstil.«



Position im Systemgeschäft gehalten

ZEUS

**2,15 Milliarden Euro Nettoumsatz
in Deutschland und Österreich**

Die 765 Systemgeschäfte der ZEUS Zentrale für Einkauf und Service GmbH & Co. KG, Soltau, knüpfen 2010 nahtlos an das Rekord-Vorjahresniveau an und erreichen einen Nettoumsatz von 2,19 Milliarden Euro in Deutschland und Österreich. Allen voran tragen die hagebaumärkte diese gute Entwicklung, aber auch die Werkmärkte und die Floraland Garten-Fachmarkt-Center verzeichnen stabile Verkaufserlöse.

Die hagebaumärkte steigerten 2010 ihre Nettoverkaufsumsätze in Deutschland und Österreich flächenbereinigt um 0,2 Prozent. Dabei erreichten die 292 deutschen Standorte einen Nettoverkaufsumsatz von 1,38 Milliarden Euro, die 44 österreichischen hagebaumärkte erzielten 185 Millionen Euro.

Einen stetig wachsenden Beitrag zum Jahresumsatz der ZEUS leistet das Joint Venture baumarkt direkt, Hamburg, über das die hagebaumärkte seit Mitte 2007 und die Werkmärkte seit Frühjahr 2009 im Multichannel-Vertrieb über Katalog und Internetshop tätig sind.

Ebenfalls ein Erfolgsfaktor waren 2010 der Ausbau und die Modernisierung des Standortnetzes. So haben 45 hagebaumärkte, Werkmärkte und Floraland GartenFachmarkt-Center in Deutschland und Österreich mit Unterstützung der Zentrale umgebaut beziehungsweise erweitert, 64 hagebaumärkte in Deutschland und Österreich haben die neuen Abteilungen für Farben/Innendekoration und Holz umgesetzt. Außerdem wurden 4 neue Standorte in Deutschland eröffnet: 2 neue hagebaumärkte in Ostrhauderfehn und Peißenberg sowie 2 neue Werkmärkte in Bischofswiesen und Erding.



Positive Entwicklung bei Werkmarkt

Ausblick 2011

Für das laufende Jahr rechnet die ZEUS in Deutschland und in Österreich mit einer Umsatzsteigerung von etwa 2,5 Prozent – vor allem durch einen neuen Partner im Ausland, aber auch durch die Eröffnung neuer Standorte in Deutschland und Flächenerweiterungen sowie -optimierungen. So werden 2011 3 neue hagebaumärkte, 2 neue Werkmärkte und ein neues Floraland Garten-Fachmarkt-Center eröffnet. Weitere 5 Gartencenter werden im Frühjahr auf das Floraland-Konzept umgerüstet. Außerdem eröffnen 2011 4 Werkmarkt-Konzeptmärkte mit der neuen Sortimentsstrategie und einem optimierten Store Design.

Nachhaltiges Wirtschaften und soziales Handeln

Gesellschaftliche Verantwortung

Wir sind mit unserer 80-jährigen Firmengeschichte in wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Bereichen fester Bestandteil der Stadt Wuppertal und der Region geworden. Daraus erwächst eine gesellschaftliche Verantwortung, die ein wichtiger Baustein unserer Unternehmensphilosophie ist. Unter dem Dach des E/D/E und der E/D/E Stiftung bündeln wir zahlreiche, über unsere Geschäftstätigkeit hinausgehende, gesellschaftliche und soziale Engagements. Dabei legen wir in vielen Projekten den Fokus auf die Förderung von langfristigen Partnerschaften zwischen dem E/D/E und gesellschaftlichen Einrichtungen.

Hilfe für Kinder und Jugendliche in Notsituationen

Diese aus sozialen Motiven heraus entwickelte Tradition der Hilfe unterstützt vor allem Benachteiligte in unserer Gesellschaft. Kindern und Jugendlichen in schwierigen Lebenslagen gilt unsere besondere Aufmerksamkeit. Unterstützt werden Einzelprojekte in Schule und Bildung sowie im sozialen, karitativen und humanitären Bereich. Das E/D/E und die E/D/E Stiftung, die 2002 als gemeinnützige, selbstständige Stiftung von Dr. Eugen Trautwein errichtet wurde, haben 2010 eine Reihe von sorgfältig ausgewählten Projekten in Wuppertal unterstützt. Die E/D/E Stiftung engagiert sich darüber hinaus in hohem Maße in der Aus- und Weiterbildung.

Seit 7 Jahren vergibt die E/D/E Stiftung Stipendien an begabte und engagierte Nachwuchskräfte aus Unternehmen des Produktionsverbundhandels. Durch diese Stipendien sollen sie in die Lage versetzt werden, ihre Kenntnisse und Fähigkeiten durch spezielle Weiterbildungsmaßnahmen zu vertiefen und ihre dabei erworbenen fachlichen Kompetenzen in die Unternehmen einzubringen. Die Stiftung förderte in Zusammenarbeit mit dem ZHH-Bildungswerk im vergangenen Jahr 4 Lehrgänge mit je 10 Stipendien. Die Lehrgänge zum Technischen Fachkaufmann für Beschläge oder für Werkzeuge sind seit Jahren beliebt. Die Stiftung finanzierte außerdem den Lehrgang zum Fachkaufmann Arbeitssicherheit und Industriebedarf und den Fachberater im Außendienst. Im vergangenen Jahr konnten erneut 40 Stipendiaten ihre berufliche Fortbildung beim ZHH-Bildungswerk aufnehmen.



Kinder im Einsatz an der Junior Uni

**Station Natur und Umwelt:
feierliche Einweihung**

Ein besonderes, langfristiges Engagement verbindet das E/D/E mit dem Förderverein der Station Natur und Umwelt e. V. Anlässlich des 75-jährigen Firmenjubiläums 2006 haben wir die Einrichtung mit der Summe von einer Million Euro, verteilt auf mehrere Jahre, bedacht. Mit dieser Fördersumme verhalf das E/D/E der Station zur Kernfinanzierung der neuen Betriebs-, Schulungs- und Präsentationsräume. Nach dem symbolischen Spatenstich im Mai 2009 fand im Juni 2010 die feierliche Einweihung statt. Die Station ist die größte kommunale Einrichtung für Umweltbildung und Umwelterziehung im Bergischen Land. Im Gründungsjahr 1984 kamen insgesamt 500 Besucher. Mittlerweile ist jährlich ein neuer Besucherrekord zu vermelden – 2010 waren es 26 000. Das Naturlehrgebiet misst 7 Hektar. Hinzu kommen das benachbarte Landschaftsschutzgebiet Gelpetal und das Stationsgebäude, in dem Pflanzen und Tiere hautnah erlebbar sind. Die neuen Betriebs-, Schulungs- und Präsentationsräume der Station Natur und Umwelt erstrecken sich auf einer Fläche von mehr als 800 Quadratmetern.

Der Kindergarten Zwergenland auf dem Betriebsgelände des E/D/E benötigt ein speziell ausgebildetes Pony für eine Reittherapie mit seinen behinderten Kindern. Das E/D/E übernimmt die Anschaffungskosten für das Pony und in der Folge die Kosten für Verpflegung, Tierarzt und Unterstand für die nächsten 3 Jahre.

**E/D/E Mitarbeiter: Geschenkaktion
für Kinder in Not**

Die E/D/E Mitarbeiter veranstalteten wieder eine Weihnachtsgeschenkaktion, dieses Mal für 2 soziale Einrichtungen, die sich um Kinder und Jugendliche in Notsituationen kümmern: die Kinder und Jugendnothilfe Wuppertal und die Evangelische Kinder-, Jugend- und Familienhilfe Wuppertal. E/D/E Mitarbeiter erwarben Gutscheine und ließen den Kindern ihre Weihnachtsgeschenke zukommen.

Die Wichlinghauser Kinderstube bietet Kindern in ihrem Bezirk eine warme Mahlzeit am Mittag, hilft bei Hausaufgaben und leistet soziale Unterstützung. Jeden Tag wird für bis zu 20 Kinder gekocht. Mit der Unterstützung des E/D/E konnte eine neue Küche eingebaut werden, die die Anforderungen des Gesundheitsamts erfüllt.



Entdeckungstour: Station Natur und Umwelt

Die Kindertagesstätte „Baumhaus“ erhielt durch Spenden des E/D/E eine neue Rutsche und einen Erkundungsturm für ihre Kinder, da die aktuellen Geräte veraltet waren und ein Sicherheitsrisiko für die fast 50 Kinder darstellten. Zum Dank für die Spende überreichten die Kinder und Betreuer der Tagesstätte dem E/D/E bei einem Besuch in unserem Haus im März 2011 ein selbst gestaltetes Geschenk.

Die Kindertagesstätte „Die kleinen Strolche e. V.“, eine multikulturelle Elterninitiative, kann mit Spenden des E/D/E neue Geräte für sportliche Aktivitäten in ihrem Bewegungsraum anschaffen. Außerdem können die rund 20 Kinder im Alter zwischen 3 und 6 Jahren mit musikalischer Früherziehung ihr Rhythmusgefühl verbessern.

Große Sportgeräte für
kleine Strolche

Der Förderverein Schulmittagessen e. V. gibt Kindern an Wuppertaler Schulen ein Mittagessen, deren Eltern sich dies nicht leisten können. Das E/D/E sorgt dafür, dass 50 betroffene Kinder der Fritz-Harkort-Schule ein Jahr lang an jedem Schultag ein gesundes Mittagessen erhalten.

Das E/D/E unterstützt erneut das „Soziale Hilfswerk Wuppertal-Langerfeld e. V.“, das unverschuldet in Not geratenen Langerfelder Mitbürgern hilft.

Seit einigen Jahren fördert das E/D/E die Wuppertaler Hilfe für Kinder von Tschernobyl e. V. Der gemeinnützige Verein sorgt für Erholungsaufenthalte in Wuppertal, betreut Waisenhäuser und Schulen und richtet Werkstätten für Jugendliche ein, die mit den E/D/E Spenden in umfangreichem Rahmen weiter unterstützt werden können.

E/D/E hilft Kindern
in Tschernobyl

Im Palliativ Netzwerk Wuppertal haben sich Menschen verschiedener Berufsgruppen unter dem Leitgedanken zusammengeschlossen „lindern, wo Heilung nicht mehr möglich ist“. Für eine 24-Stunden-Rufbereitschaft, die Erstellung einer Patientenmappe für den Notfall und die Weiterbildung von Ärzten stellte die E/D/E Stiftung eine Spende zur Verfügung.

Eine Dauerausstellung zur jüdischen Geschichte wurde im April 2011 in Wuppertal eröffnet. Die E/D/E Stiftung unterstützt diese Ausstellung der Begegnungsstätte Alte Synagoge Wuppertal, die unter anderem die Erinnerung an die jüdische Gemeinde in Wuppertal und in der Region bewahrt und Humanität sowie Toleranz fördern soll.

Das Kommunikationszentrum für behinderte und nicht behinderte Menschen „Die Färberei“ benötigt für seine Sozialarbeit ein neues Fahrzeug. Das E/D/E übernahm die Kosten für die Anschaffung des Fahrzeugs.

Der historische Märchenbrunnen am Wuppertaler Zoo soll wieder sprudeln. Das E/D/E trägt wesentlich dazu bei, dass das Projekt realisiert wird.

Im Wuppertaler Von der Heydt-Museum wurden die international beachteten Ausstellungen der Künstler Monet und Bonnard gezeigt. Das E/D/E förderte beide Ausstellungen und leistete damit im Vorfeld einen wichtigen Beitrag zur Umsetzung.



Selbstportraits von geförderten Kindern



Günther Stober, Geschäftsführer Willi STOBER GmbH & Co. KG, Karlsruhe

»Wir bei Stober setzen auf gute Serviceleistungen und auf eine hohe Beratungskompetenz. Wir sind PVH-Vollsortimenter und können als Einzelkämpfer nicht überleben. Die vielfältigen Leistungen des E/D/E im Einkauf, im Marketing und in der Logistik sind für uns unverzichtbar.«
