

Veränderung und Chancen

Gemeinsam Stärken stärken

GESCHÄFTSBERICHT 2015



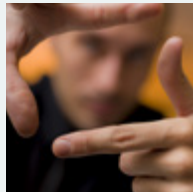
Services und Projekte mit Perspektive

2016

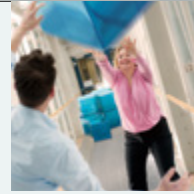


Stahlkonfigurator

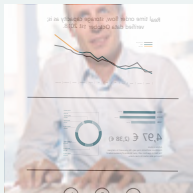
Katalog-Konfigurator



Elektronisches Daten-Center eDC



2018



Digitale Geschäftsprozesse

Toolineo



2020



Industrieservice



PROMIS App

2017

2019

ZUKUNFT GEMEINSAM GESTALTEN

Das E/D/E entwickelt in Zeiten der Digitalisierung neue Geschäftsmodelle und Produkte mit Perspektive. Wie diese Perspektiven aussehen können, zeigen wir in der Bilderstrecke dieses Geschäftsberichts. Wir möchten dazu anregen, weiterzudenken und Zukunft aktiv zu gestalten. Die Jahreszahlen in unseren Beispielen zeigen, was aktuell möglich ist und was zukünftig möglich sein kann. Gemeinsam mit Ihnen möchten wir die Chancen, die sich jetzt und zukünftig bieten, ergreifen.

Inhaltsverzeichnis

BERICHTE

- 4 Bericht des Beiratsvorsitzenden
- 6 Bericht der Geschäftsführung

BERICHTE AUS DEN GESCHÄFTSBEREICHEN

Warenbereiche

- 18 PVH-Geschäftsbereich I
- 22 PVH-Geschäftsbereich II
- 28 PVH-Geschäftsbereich III
- 32 PVH-Geschäftsbereich IV
- 38 PVH-Geschäftsbereich Haustechnik
- 42 PVH-Geschäftsbereich UNION STAHL-HANDEL

Dienstleistungen

- 44 Geschäftsbereich Mitgliederentwicklung
- 48 Geschäftsbereich PVH-Vertriebssysteme
- 50 Geschäftsbereich Marketing
- 52 Geschäftsbereich Logistik
- 54 Geschäftsbereich eBusiness
- 58 Geschäftsbereich Personal
- 60 Geschäftsbereich Organisation/IT
- 62 Zentralbereich Services/Mitgliederbetreuung

Tochterfirmen

- 66 EDE International
- 70 ETRIS BANK
- 72 Toolineo
- 74 EURO-DIY

VERANTWORTUNG

- 76 Gesellschaftliche Verantwortung

AUSZUG AUS DEM KONZERNABSCHLUSS

- 82 Konzernbilanz
- 84 Konzern-Gewinn-und-Verlustrechnung
- 85 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 85 Konzernrechnungslegung und Konsolidierungskreis
- 87 Entwicklung Handelsvolumen
- 88 Allgemeine Geschäftsentwicklung und Erläuterungen zur Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage
- 96 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Beiratsvorsitzender
Hans-Jürgen Adorf.



Veränderungen brauchen Mut und Vertrauen

2015 war in vielfältiger Hinsicht ein unruhiges Jahr. Die geopolitischen Krisenherde haben eher zugenommen, die Terroranschläge in aller Welt eine neue Dimension erreicht, und die Situation der Flüchtlinge aus Syrien und anderen Kriegsregionen ist fast unbeschreiblich. Konzepte und Lösungen zu diesen Problemen sind nicht in Sicht. Die Suche danach wird uns noch einige Zeit begleiten. Die politische und wirtschaftliche Situation in Deutschland hingegen ragt erneut in glänzenden Farben aus diesem düsteren Umfeld hervor. Die Wirtschaft wächst stetig, die Beschäftigung boomt, und die verfügbaren Einkommen sind aufgrund steigender Tarifvereinbarungen und sinkender Energiekosten spürbar gestiegen. Der Konsum erweist sich erneut als wesentliche Stütze des BIP im Jahre 2015. In unserer Branche ist von den Wachstumsimpulsen nur wenig angekommen. Der Produktionsverbindungshandel hat in etwa seine guten Vorjahresergebnisse halten können. Die Kundenzielgruppen des PVH aus Handwerk und Industrie waren gut ausgelastet.

Die E/D/E Gruppe hat über alle Gesellschaften hinweg ein Wachstum um rund 180 Millionen Euro auf etwa 5,5 Milliarden Euro Gesamtumsatz erreichen können. Dieses resultiert kaum aus der allgemeinen Branchenentwicklung. Es ist das Ergebnis eigener Initiativen und Aktivitäten. Der Geschäftsführung sowie den Teams gebührt Respekt und Anerkennung für dieses Resultat.

Dank gebührt auch den Mitgliedern des Partner-Beirats. Das Gremium hat 2015 planmäßig getagt und wurde von der Geschäftsführung über alle operativen und strategischen Entwicklungen umfassend informiert. Im Rahmen der Sitzungen war der Rat der Partner-Beiräte beim Strategieprojekt Toolineo besonders wertvoll und gefragt. So konnte bei Entwicklung und Umsetzung des Marktplatzkonzeptes und des Geschäftsmodells die Interessenlage von Herstellern und Händlern optimal verarbeitet werden.

Mit dem Start von Toolineo im Dezember 2015 wurde ein wesentlicher Eckpfeiler der Zukunftsstrategie CHALLENGE 2020 verankert. Weitere Meilensteine stellen die schrittweise Umsetzung des Datenkonzeptes eDC mit Ausgründung einer eigenständigen Gesellschaft sowie der Ausbau der Logistikfunktion auf den Geschäftsbereich Haustechnik dar.

4 Bericht des Beiratsvorsitzenden

6 Bericht der Geschäftsführung

Mut und Vertrauen in die Zukunft erforderte die von der Geschäftsführung verabschiedete Investitionsplanung für die Jahre 2015 bis 2018. Die Investitionstätigkeit konzentriert sich im Wesentlichen auf drei Bereiche: interne Effizienzsteigerung, Leistungsverbesserung für die Mitglieder und Realisierung strategischer Zukunftsprojekte. Das Investitionsbudget 2015 wurde gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt. Die belastenden Auswirkungen auf das Geschäftsergebnis wurden bewusst in Kauf genommen und vom Partner-Beirat bestätigt. Auch für 2016 sind vergleichbare Größenordnungen zur konsequenten Umsetzung der CHALLENGE Projekte erforderlich und budgetiert.

Ein bedeutender Eckpfeiler der Europa-Strategie war die zum 1. Januar 2015 realisierte Übernahme der erfolgreichen Gesellschaft e + h Services AG, Däniken. Die e + h als führende Einkaufs- und Marketingorganisation unserer Branche in der Schweiz bietet beste Grundlagen zur Konsolidierung und zum Ausbau der E/D/E Aktivitäten in unserem Nachbarland.

Veränderungen in den Märkten und teilweise völlig neue Aufgabenfelder in der Zentrale erforderten eine Anpassung der Mitarbeiter- und Führungsstruktur. Dieser Prozess konnte von der Geschäftsführung 2015 ebenfalls erfolgreich bewältigt werden. Neben dem Aufbau einer komplett neuen Mannschaft mit umfassender Online-Expertise für Toolineo konnte die Geschäftsführung von EDE International ebenso kompetent neu besetzt werden wie mehrere Führungspositionen in den Warenbereichen, im Marketing und in der Organisation.

Als Fazit kann bestätigt werden, dass 2015 zwar ein anstrengendes, aber dennoch ein erfolgreiches Jahr war. Es stellt eine solide Basis für weitere Wachstumschancen in den nächsten Jahren dar. 2016 wird ähnlich anstrengend werden. Die Wettbewerbsintensität und die Konsolidierung werden auf allen Ebenen der Wertschöpfungskette unserer Branche nochmals zunehmen, auch unter den etablierten Verbundgruppen und zusätzlich mit völlig neuen Wettbewerbern von außerhalb unserer Branche. Die Gewinnung weiterer Händler im Inland und in Europa wird daher 2016 den angestrebten Wachstumskurs der E/D/E Gruppe ebenso unterstützen wie die planmäßige Markteinführung neuer Konzepte und CHALLENGE Projekte.

Geschäftsführung, Führungskräfte und Teams sind gut gerüstet. Mut und Vertrauen in die Zukunft sind weiterhin gegeben.



Hans-Jürgen Adorf
Vorsitzender des Beirats



E/D/E Geschäftsführung (von links):
 Dr. Christoph Grote,
 Dr. Andreas Trautwein (Vorsitzender),
 Joachim Hiemeyer,
 Dr. Ferdinand von Alvensleben.

Wachstumskurs bestätigt, Digitalisierung vorangetrieben

2015 war ein erfolgreiches Jahr für unser Unternehmen. Gemeinsam mit unseren Mitgliedsunternehmen und Vertragslieferanten haben wir den eingeschlagenen Wachstumskurs erfolgreich bestätigt. Mit einem Handelsvolumen von 5,5 Milliarden Euro konnten wir das Vorjahresergebnis um 3,4 Prozent übertreffen und erneut eine Höchstmarke erreichen. Dass wir unser ambitioniertes Ziel von gut 5,6 Milliarden Euro in einem andauernd herausfordernden Marktumfeld nicht ganz erreicht haben, spornt uns für die Zukunft weiter an. Einen entscheidenden Beitrag zu der insgesamt positiven Entwicklung steuerte das internationale Geschäft bei. Es legte um mehr als 24 Prozent zu, was im Wesentlichen auf die erfolgreiche Integration der Schweizer Beteiligung e + h Services AG und den Wachstumskurs des Partners VGH International GmbH zurückzuführen ist.

Strategische Investition: Toolineo ist live

Wir haben im Berichtszeitraum wichtige, vor allem digitale Kernprojekte der CHALLENGE 2020 vorangetrieben und verschiedene Meilensteine erreicht. Der planmäßige Go-Live unseres Online-Marktplatzes Toolineo, der den Mitgliedsunternehmen einen zukunftsorientierten zusätzlichen Vertriebsweg eröffnet, zeigt, wie wir gemeinsam die Chancen der Digitalisierung nutzen können und die Zukunft gestalten. Ein weiterer strategischer Fokus lag 2015 unverändert auf der Internationalisierung. Meilensteine waren die bereits erwähnte Beteiligung an der e + h Services AG und insbesondere die organisatorische und personelle Neuaufstellung unserer Tochtergesellschaft EDE International AG. Nicht zuletzt hat auch das Kernprojekt eDC (elektronisches Daten-Center) große Fortschritte erzielt und in den Fachbereichen

Entwicklung E/D/E Gruppe in Prozent

Geschäftsart	2013	2014	2015*	Plan 2015**
Lagergeschäft	-7,6	+3,4	+42,6	+16,0
Zentralregulierung/Reihengeschäft	-2,1	+2,4	+2,0	+5,3
Gesamt	-2,3	+2,5	+3,4	+5,7

* erstmalig inklusive e+h Services AG, ** ohne e+h Services AG

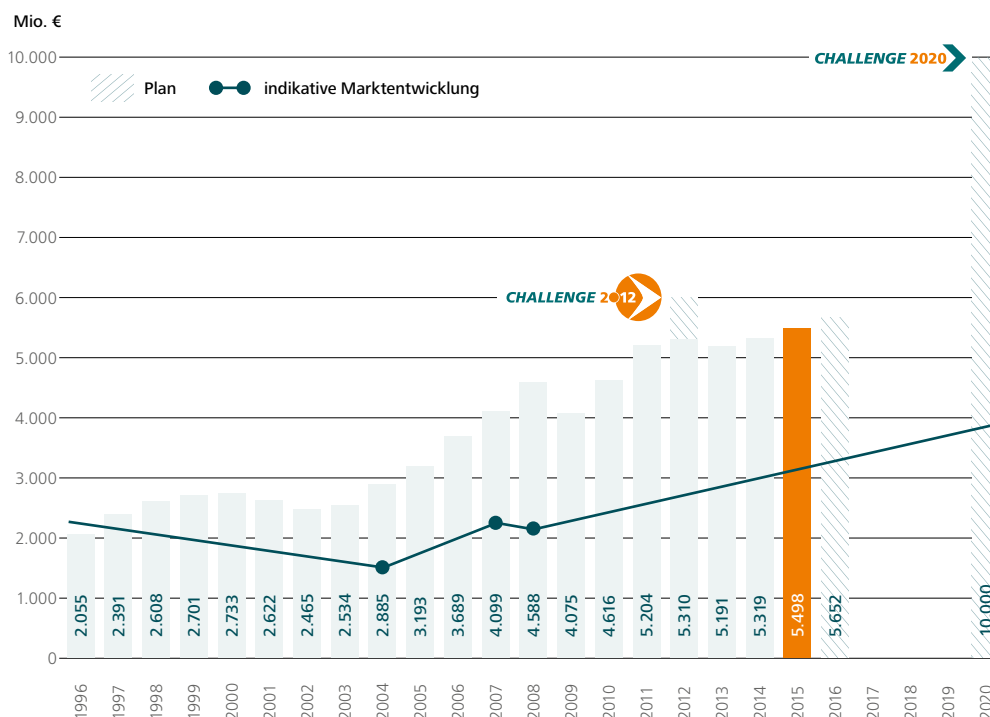
Beschläge und Arbeitsschutz das Stadium der Marktreife erreicht. Erste Daten sind ausgeliefert worden und bereits in der Anwendung bei den Händlern. Die ETRIS BANK hat im vergangenen Geschäftsjahr zum einen das bewährte Geschäftsmodell der klassischen Zahlungsabwicklung und -absicherung in die E-Commerce-Welt transformiert. Sie wickelt aber nicht nur auf Basis einer skalierbaren und modernen Infrastruktur die Zahlungen auf Toolineo ab, sondern hat parallel auch die Zentralregulierung für eine branchenfremde Verbundgruppe übernommen. Somit ist zum anderen auch die Basis für profitables Wachstum in neuen Geschäftsfeldern gelegt worden.

Lage deutsche und europäische Wirtschaft

Die deutsche Wirtschaft präsentierte sich im Jahresverlauf stabil und wuchs moderat. Das Statistische Bundesamt wies ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts um 1,7 Prozent aus. Stütze der Konjunktur war aufgrund kräftiger Lohnsteigerungen und niedriger Ölpreise der private Konsum. Auch in der Eurozone ging es moderat aufwärts. Verschiedene Länder wie Frankreich, Italien oder Österreich wuchsen minimal, während die Niederlande und Spanien Fahrt aufnahmen. Insgesamt fördern der schwache Euro, der niedrige Ölpreis und die expansive Geldpolitik das Wachstum. Welche Zweitrundeneffekte diese Einflüsse haben werden, ist derzeit offen. Externe Faktoren wie Probleme in den Schwellenländern und China, gedämpfter Welthandel und geopolitische Unsicherheiten bergen ebenfalls Risiken.

Moderates Wachstum
in Deutschland

Entwicklung Handelsvolumen CHALLENGE 2020 – Abkopplung vom Markt



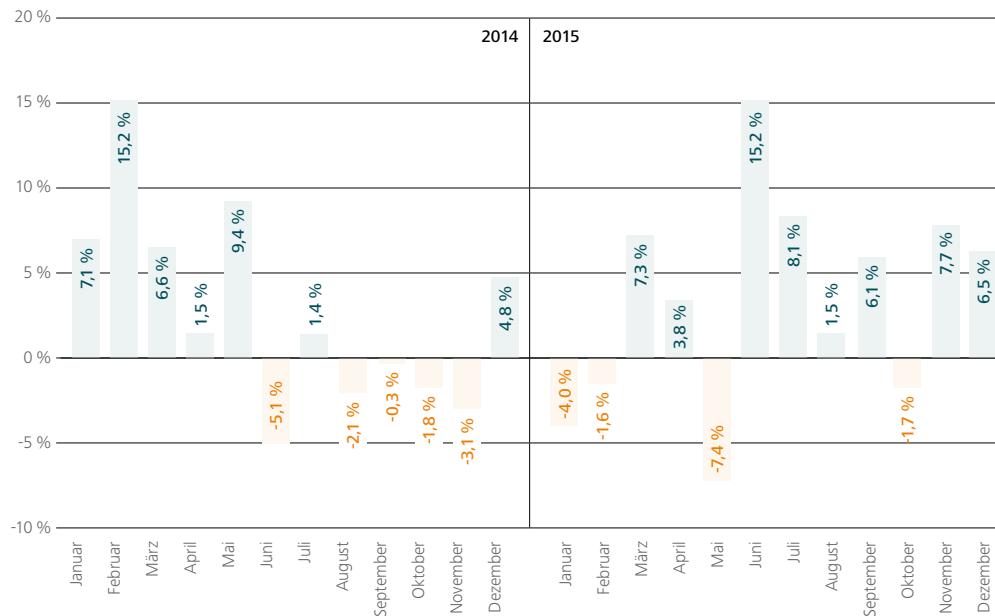
Entwicklung der Branche

Wie beschrieben fußen die günstigen konjunkturellen Rahmenbedingungen vor allem auf dem privaten Konsum, sie sind aber nicht vollständig in der Branche angekommen. Insgesamt profitierte das Handwerk stärker als die Industrie. Der Baubereich bewegte sich im vergangenen Jahr in günstigem Umfeld weiter auf hohem Niveau. Das Statistische Bundesamt meldete ein leichtes Umsatzplus von 1,6 Prozent im Bauhauptgewerbe. Der Haustechnik-Großhandel hat 2015 marktseitig nur geringen Rückenwind gespürt. Die ifo-Konjunkturumfragen spiegelten im Jahresverlauf für dieses Segment eine verhaltene Stimmung wider. Der Deutsche Großhandelsverband Haustechnik e. V. (DG Haustechnik) meldet für das Jahr 2015 ein Umsatzwachstum von 2,1 Prozent. Die Auslastung des Handwerks war laut des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) über das Jahr hinweg gut. Im Gegensatz dazu erfüllten sich die Erwartungen an eine Belebung der Industrie nicht vollumfänglich. Die Nachfrage in diesem Sektor entwickelte sich seitwärts und generierte kaum Impulse. Der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) verzeichnete 2015 eine stagnierende Produktion. Der Stahlhandel litt 2015 unter einem verschärften Marktpreisverfall, der u.a. aus Überkapazitäten auf Produzentenseite resultierte. Unsere eigenen Branchendaten zeigen, dass sich die PVH-Unternehmen ein Stück weit von der Branchenentwicklung abkoppeln konnten und die eigene Situation im Durchschnitt positiv einschätzten. Die Ertragssituation unserer Mitgliedsunternehmen war in jedem Quartal des vergangenen Jahres bei nahezu 70 Prozent gleich oder besser. Und auch die Auftragslage war über alle Segmente und Quartale hinweg bei mindestens jeweils drei Viertel der Befragten gleich gut oder besser als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Rückblickend eine sehr erfreuliche Entwicklung für unsere Mitglieder und natürlich auch für uns.

Entwicklung der E/D/E Gruppe 2015

Im Vergleich zum Vorjahr entwickelte sich die E/D/E Gruppe 2015 zunächst verhalten. Nicht bereinigt um Saisoneffekte oder Arbeitstage hatten insbesondere der Januar und Februar 2014 wegen der sehr milden Witterung mit ungewöhnlich hohen Monatsvolumina für einen äußerst starken Vorlauf gesorgt. Ein starkes Handelsvolumen im März 2015 führte zu einem Quartalsvolumen von 1,35 Milliarden Euro in etwa auf Vorjahresniveau (plus 0,6 Prozent). Im Jahresverlauf verzeichneten wir eine insgesamt ansteigende Entwicklung mit einigen herausragenden Monaten, wie etwa dem Juni, in dem das Handelsvolumen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 15,2 Prozent anstieg. Die Quartalsbetrachtung zeigt ein Volumen von 1,37 Milliarden Euro von April bis Juni (plus 3,7 Prozent) und von 1,46 Milliarden von Juli bis September (plus 5,5 Prozent). Gute Ergebnisse brachten noch einmal der November sowie erneut der Dezember. Im vierten Quartal erzielten wir mit den Mitgliedsunternehmen insgesamt ein Volumen von 1,33 Milliarden Euro, was gegenüber dem Vorjahreszeitraum ein Plus von 3,6 Prozent bedeutete. Die positiven Entwicklungen konnten wir durch neue Vertriebskonzepte und digitale Angebote für unsere Mitglieder nachhaltig stützen.

Entwicklung der einzelnen Monatswerte



Im Zusammenhang mit Leistungsausbau, Beteiligungen und Investitionen in strategische Zukunftsprojekte haben wir neue Arbeitsplätze geschaffen. Per Ende Dezember 2015 beschäftigte die E/D/E Gruppe europaweit 1085 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

**E/D/E schafft
Arbeitsplätze**

Entwicklung der Warenbereiche

In der gruppenweiten Betrachtung verzeichneten mit Ausnahme des Stahls alle Warenbereiche ein Wachstum. Der Werkzeugbereich, als unsere traditionelle Kernkompetenz im Geschäftsbereich I zusammengefasst (Warenbereiche Präzisionswerkzeuge, Handwerkzeuge, Werkzeuge/Maschinen für die Holzbearbeitung), wuchs im Vergleich zum Vorjahr um 4,4 Prozent auf 555 Millionen Euro Handelsvolumen. Der Bereich Befestigungstechnik, Bauelemente, Bau- und Möbelbeschläge sowie Sicherheitstechnik (E/D/E Geschäftsbereich II) setzte seinen positiven Trend fort und erreichte ein Handelsvolumen von 1,23 Milliarden Euro (plus 4,7 Prozent). Das Handelsvolumen im E/D/E Geschäftsbereich III (Elektrowerkzeuge, Baugeräte und Bauwerkzeuge, Betriebseinrichtungen und Schweißtechnik) stieg um 5,2 Prozent auf 911 Millionen Euro. Arbeitsschutz und Technischer Handel (E/D/E Geschäftsbereich IV) verzeichneten ein Plus von 4,8 Prozent auf 597 Millionen Euro. Der E/D/E Geschäftsbereich Haustechnik wuchs, getragen von der guten Entwicklung des Kooperationspartners VGH International, um 7,1 Prozent auf 1,23 Milliarden Euro. Im Stahlhandel hat sich im vergangenen Jahr der andauernde Preisverfall noch verschärft. Das Handelsvolumen der UNION STAHL-HANDEL ging daher nach einer langen Phase des Wachstums um 103 Millionen auf 816 Millionen Euro

**Fast alle E/D/E Warenbereiche
verzeichnen Wachstum**

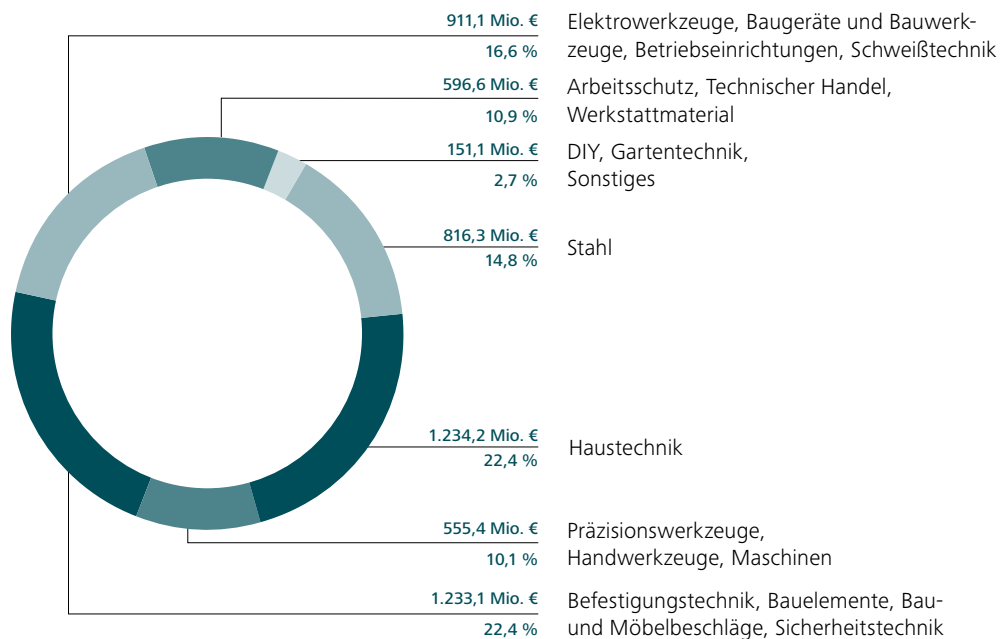
zurück. Der Bereich DIY, Gartentechnik, Sonstiges entwickelte sich mit plus 48,8 Prozent und einem Volumen von 151 Millionen Euro insbesondere aufgrund des Sondereffektes durch die Integration der e + h Services AG sehr positiv.

Handelsvolumenanteile der Geschäftsbereiche

Innerhalb der E/D/E Gruppe war die Haustechnik mit einem Handelsvolumen von 1.234 Millionen Euro 2015 der volumenstärkste Bereich. Nahezu gleichauf mit 1.233 Millionen Euro folgten die im Geschäftsbereich II zusammengefassten Fachbereiche Befestigungstechnik, Bau- und Möbelbeschläge und Sicherheitstechnik. Beide Geschäftsbereiche kamen somit jeweils auf einen Anteil von 22,4 Prozent am Gesamtvolumen unseres Unternehmens. Elektrowerkzeuge, Baugeräte und Bauwerkzeuge, Betriebseinrichtungen sowie Schweißtechnik (E/D/E Geschäftsbereich III) folgten mit einem Volumen von 911 Millionen Euro, entsprechend einem Anteil von 16,6 Prozent. Der Stahlhandel hielt mit 816 Millionen einen Anteil von 14,8 Prozent. Arbeitsschutz, Technischer Handel, Werkstattmaterial (GB IV: 10,9 Prozent Anteil) und Präzisionswerkzeuge, Handwerkzeuge, Maschinen (GB I: 10,1 Prozent) vervollständigen das Bild. Bezogen auf die Hauptkundenzielgruppen der Mitgliedsunternehmen entfallen auf den Baubereich (Geschäftsbereiche II, III, Stahl, Haustechnik) 4.195 Millionen Euro (76,2 Prozent) und auf den Industriebereich (Geschäftsbereiche I, IV) 1.152 Millionen Euro (21 Prozent). Insgesamt erreicht die E/D/E Gruppe eine stabile und ausgewogene Verteilung der in den verschiedenen Geschäftsbereichen erzielten Handelsvolumina.

Stabile und ausgewogene
Verteilung der Handelsvolumina

Handelsvolumen E/D/E Gruppe nach Geschäftsbereichen 2015 (5.497,9 Millionen Euro)



Internationale und nationale Entwicklung

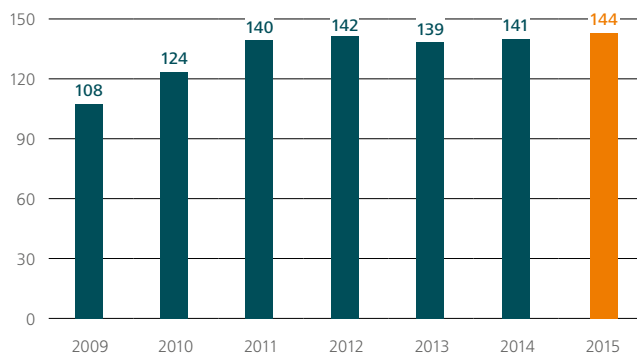
Unser in der E/D/E Gruppe im Ausland erzielted Handelsvolumen belief sich 2015 auf 1,18 Milliarden Euro. Dies entspricht einem Wachstum von 24,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Die Integration der Schweizer Beteiligung e + h Services AG hat hierzu einen wichtigen Beitrag geleistet. Der Heimatmarkt Deutschland entwickelte sich mit 4,32 Milliarden Euro (minus 1,2 Prozent) leicht rückläufig, was allerdings ausschließlich auf den preisbedingten Rückgang im Stahlbereich zurückzuführen ist. Alle übrigen Geschäftsbereiche entwickelten sich positiv.

Rückvergütungen 2015

Die E/D/E Mitgliedsunternehmen erhalten für das Geschäftsjahr 2015 Rückvergütungen in Höhe von 144 Millionen Euro. Sie bewegen sich somit auf einem Höchstniveau, was uns sehr freut. Damit fließen wieder erhebliche Bonuszahlungen in die Jahresergebnisse der Händler ein und erzielen dort einen positiven Effekt. Das ist ein wesentlicher Anreifer für unsere Arbeit!

Rückvergütungen
auf Höchstniveau

Ausschüttung an die Mitglieder in Millionen Euro



Unternehmensergebnisse 2015

Das Strategieprogramm CHALLENGE 2020 erfordert erhebliche Investitionen in die gemeinsame erfolgreiche Zukunft des E/D/E und seiner Mitglieder. Das hohe Investitionsniveau schmälert das Ergebnis. Der konsolidierte Jahresüberschuss der E/D/E Gruppe lag 2015 bei 16,5 Millionen Euro, nach 20,3 Millionen im Vorjahr. Der Cashflow erreichte 27,5 Millionen Euro (2014: 29,6 Millionen). Das Eigenkapital wurde per Stichtag 31.12. weiter gestärkt und wuchs um 16,3 Millionen auf 352 Millionen Euro. Diese grundsolide Finanzlage bildet auch weiterhin die Basis für unser umfangreiches Investitionsprogramm mit einem Budget von rund 10 Millionen Euro für 2016.

Grundsolide Finanzlage für
weitere Investitionen

Meilensteine 2015



CHALLENGE 2020

Im Rahmen unseres Strategieprogramms CHALLENGE 2020 haben wir anspruchsvolle Ziele identifiziert und konkret projiziert. Um die Wettbewerbsfähigkeit der Mitglieder und Vertragslieferanten auch in der Zukunft zu stärken, investieren wir erhebliche Mittel. Dabei konnten 2015 wesentliche Meilensteine erreicht werden, insbesondere bei Projekten, die die Chancen der Digitalisierung für den PVH greifbar machen.



Toolineo ist online

Der zentrale Online-Marktplatz für die E/D/E PVH-Unternehmen ist planmäßig in der zweiten Jahreshälfte 2015 live gegangen und befindet sich in der Pilotphase. Ziel ist die nahtlose Verzahnung des flächendeckenden stationären und des Online-Handels. 2016 werden sowohl das Händlernetz als auch das Sortiment deutlich ausgeweitet werden. Wir stellen unseren Mitgliedsunternehmen damit für alle Vertriebswege zukunftsfähige Lösungen zur Verfügung und unterstützen den stationären Fachhandel bei der Etablierung von tragfähigen Multikanal-Strategien, damit er sich auch in Zukunft vom Wettbewerb abheben kann.



Weiterentwicklung der ETRIS BANK

Mit der Übernahme der Zahlungsabwicklung für den Online-Marktplatz Toolineo hat sich die Bank perspektivisch ein komplett neues Geschäftsfeld im Bereich E-Payment erschlossen. Einen Meilenstein bedeutet die Aufnahme der Zentralregulierung für eine Verbundgruppe aus der Getränkebranche. Im Rahmen des Strategieprojektes ZR 2020 wird die Zentralregulierung noch zukunftsfester aufgestellt, unter anderem mit der erfolgten Modernisierung der SAP-Umgebung.



Marktstart für das eDC

Unser elektronisches Daten-Center eDC hat 2015 wesentliche Fortschritte erzielt. Im Sortimentsbereich Beschlüge beschafften und veredelten die Produktexperten beispielsweise bis Ende 2015 rund 145 000 Artikeldatensätze von über 20 Lieferanten; im Arbeitsschutz/Technischer Handel waren es 220 000 Artikeldatensätze von rund 70 Lieferanten. 2016 werden diese nun ausgeliefert und die Pakete erweitert. Der Fachbereich Elektrowerkzeuge hat im März 2015 die Klassifikation abgeschlossen und mit der Datenpflege begonnen. In den Bereichen Betriebseinrichtung, Hand- und Präzisionswerkzeuge haben die E/D/E Marktexperten mittlerweile die Klassifizierung abgeschlossen.

Ausbau der internationalen Strukturen

Mit der strategischen Beteiligung an dem Schweizer Einkaufsverband e + h Services AG hat die E/D/E Gruppe weitere Marktpotenziale im internationalen Geschäft erschlossen. Darüber hinaus hat sich die E/D/E Tochtergesellschaft EDE International 2015 organisatorisch und strukturell neu ausgerichtet. Weitere Vertriebskonzepte wurden erfolgreich auf europäische Märkte übertragen. Es ist weiterhin gelungen, die Katalogproduktion zu optimieren und zu vereinheitlichen, um Vorteile für die Händler zu generieren. Auf diesem Weg konnten 2015 Kataloge in sechs Sprachen in einer Auflage von mehr als 100 000 Exemplaren gleichzeitig veröffentlicht werden.



Gründung der EHH

Als Reaktion auf den anhaltenden Konzentrationsprozess in der Haustechnik haben der WUPPER-RING und die mah ihre Kräfte gebündelt und im Februar 2015 die gemeinsame Gesellschaft EHH EURO HAUSTECHNIK-HANDEL GmbH gegründet. Neben gemeinsamen Lieferantengesprächen werden über die Harmonisierung der Schwerpunktlieferanten Vorteile bereits im ersten Jahr für die Mitglieder generiert. 2015 wurden beispielsweise Maßnahmen wie das gemeinsam verhandelte Speichersortiment umgesetzt.



Ausbau des Lagergeschäfts

Die Möglichkeit, auf ein zuverlässig und schnell arbeitendes Zentrallager zuzugreifen, wird für den mittelständischen PVH wichtiger werden. Wir haben daher in der CHALLENGE 2020 die Ausweitung des Lagersortimentes in Wuppertal auf perspektivisch 150 000 Artikel festgelegt. Mit mehr als 93 000 Artikeln per Ende 2015 ist dieses Projekt einen guten Schritt vorangekommen. Gleichzeitig werden die Prozesse dank elektronischer Datenverarbeitung für die Händler immer komfortabler. So werden mittlerweile über 90 Prozent der Aufträge im elektronischen Logistik-Center eLC digital abgewickelt. Seit Sommer 2015 hält das E/D/E auch für seine Haustechnik-Händler ein spezialisiertes Lagersortiment bereit. Der weitere Ausbau dieses Haustechnik-Lagers befindet sich in der Umsetzung.



Qualifizierung für den PVH

Um die Zukunftsfähigkeit des Produktionsverbindungshandels zu sichern, sind Investitionen in Köpfe notwendig. Wir haben daher ein Leistungsangebot für systematische Qualifikationsmaßnahmen im PVH entwickelt. Nachdem 2015 wesentliche konzeptionelle und organisatorische Vorbereitungen abgeschlossen worden sind, geht die Akademie als zentrale Plattform für Weiterbildungsmaßnahmen des E/D/E und seiner Vertragslieferanten nun in die Umsetzungsphase.

E/D/E Gruppe Planzahlen 2016 je Geschäftsbereich*

Warengruppe	Ist 2015 in Mio. €	Plan 2016 in Mio. €	Differenz in Mio. €	Steigerung in %	Erwartete Marktent- wicklung in %
Stahl	816	883	67	8,2	k. A.
Haustechnik	1.234	1.212	-22	-1,8	1,9
Präzisionswerkzeuge, Handwerkzeuge, Maschinen	555	574	18	3,3	2,8
Befestigungstechnik, Bau- elemente, Bau- und Möbel- beschläge, Sicherheitstechnik	1.233	1.262	29	2,4	2,7
Elektrowerkzeuge, Baugeräte und Bauwerkzeuge, Betriebs- einrichtungen, Schweißtechnik	911	932	21	2,2	2,8
Arbeitsschutz, Technischer Handel, Werkstattmaterial	597	628	32	5,3	3,3
DIY, Gartentechnik, Sonstiges	151	161	10	6,7	2,7
Gesamt	5.498	5.652	154	2,8	

* Aus rechentechnischen Gründen können in den Tabellen Rundungsdifferenzen in Höhe von ± einer Einheit (€, %) auftreten.

Ausblick auf das Jahr 2016

Die Konjunktur in Deutschland entwickelt sich nach den Einschätzungen der Wirtschaftsforschungsinstitute auch in diesem Jahr stabil. Die Prognosen für das Bruttoinlandsprodukt (BIP) belaufen sich auf 1,6 bis 2,0 Prozent Wachstum, das wiederum von der Binnennachfrage getragen wird. Die konjunkturelle Entwicklung in China, der Ölpreis und die Börsenturbulenzen sorgen für eine Eintrübung des Geschäftsklimas. Hinzu kommen vielfältige geopolitische Unsicherheiten und die jüngsten europäischen Herausforderungen. Während sich das Baugewerbe im laufenden Jahr voraussichtlich auf hohem Niveau in einem unverändert günstigen Umfeld bewegen wird, wird das Industriegeschäft insgesamt verhalten eingeschätzt.

Wir erwarten in diesem gesamtwirtschaftlichen Kontext eine Fortführung unseres Wachstumskurses und planen für 2016 mit einem Gesamthandelsvolumen von 5,65 Milliarden Euro. Dies entspricht einer Steigerung um 2,8 Prozent zu 2015. Neben den kurzfristig umsatz-

**BIP-Prognosen belaufen sich auf
1,6 bis 2,0 Prozent Wachstum**

relevanten Aktivitäten liegt ein Schwerpunkt unserer Arbeit auf der CHALLENGE 2020 mit einem weiterhin hohen Investitionsniveau. Im Fokus stehen unter anderem die Kernprojekte Toolineo, eDC sowie ZR 2020, aber auch der weitere Leistungsausbau für unsere Mitgliedsunternehmen und Vertragslieferanten im In- und Ausland. Die Digitalisierung des PVH wird bei all unseren Aktivitäten auch 2016 – und darüber hinaus – eine elementare Rolle einnehmen. Wir sind weiterhin davon überzeugt, dass die Chancen dieser unumkehrbaren Entwicklung die Herausforderungen weit übertreffen und werden uns auch als Organisation darauf einstellen.

Toolineo, eDC und ZR 2020 als Kernprojekte weiter im Fokus

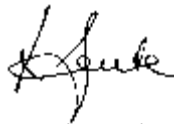
In den ersten Monaten dieses Jahres befinden wir uns auf dem hohen Niveau des Vorjahres. Wir werden weiter hart arbeiten, um unseren definierten Zielkorridor zu erreichen.

Ihre Geschäftsführung
Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH

Im April 2016



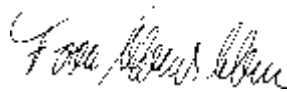
Dr. Andreas Trautwein
Vorsitzender der Geschäftsführung



Dr. Christoph Grote
Geschäftsführer



Joachim Hiemeyer
Geschäftsführer



Dr. Ferdinand von Alvensleben
Geschäftsführer

JAHR

2016

MONAT

6

TAG

23

ZEIT

12:30

eDC

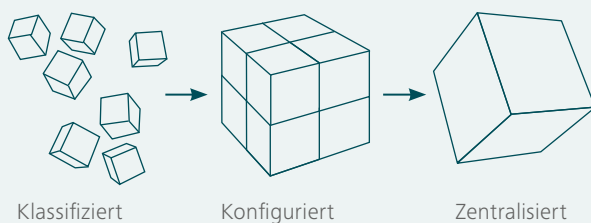
PRODUKTDATEN IN NEUER QUALITÄT

Kunden kaufen mehr und mehr im Internet. Soweit nichts Neues. Kunden entwickeln sich aber auch mehr und mehr zu Produktexperten – sie informieren sich im Netz und wissen ganz genau, was sie suchen. Das gilt für Privat-, aber auch für professionelle Endkunden. Die Herausforderung für den Fachhandel: Er muss das eigene Warenwissen online optimal aufbereitet – in Anmutung und für Suchmaschinen – sowie transparent präsentieren. Den Unterschied macht dabei die Detailtiefe und die intelligente Zusammensetzung beziehungsweise Klassifikation der Daten.

Diese Erfolgskriterien hat sich das elektronische Daten-Center, kurz eDC, des E/D/E zu eigen gemacht. Bislang arbeiteten Händler und Lieferanten in der Regel jeweils mit individuellen Datenqualitäten. Im Endeffekt mussten sich die Händler also mit verschiedensten Datenstrukturen beschäftigen, sie händisch aufbereiten, ergänzen und pflegen. Ein immenser Aufwand, der keinen Mehrwert brachte, sondern häufig nur Mindestanforderungen genügte.

Die Situation im Jahr 2016: Das eDC übernimmt für die Händler nun diese mühselige Prozedur und reichert die Produktdaten der Hersteller-Sortimente in bislang nicht gekannter Detailtiefe nach dem Standard eDC Cl@ss an. Die Vorteile: Der Handel bekommt einheitliche Daten, die nahezu alle Informationen abdecken. Er nutzt sie für neue Kanäle im wachsenden Online-Geschäft und zur digitalen Unterstützung der klassischen Vertriebsaktivitäten, etwa via Tablet. Im Beschaffungsprozess ist die elektronische Vernetzung von Industrie, Handwerk und Handel auf eDC Basis ein neuer und wichtiger Wettbewerbsfaktor.

Digitale Daten, intelligent zusammengesetzt



Vorjahresniveau bestätigt

PVH-Geschäftsbereich I: Werkzeuge, Maschinen

Entwicklung Handelsvolumen PVH-Geschäftsbereich I (in Millionen Euro)

	2011	2012	2013	2014	2015	Plan 2016
Handwerkzeuge	277	269	237	245	265	276
Präzisionswerkzeuge	136	131	123	128	110	113
Werkzeuge/Maschinen für die Holzbearbeitung	104	100	100	131	130	130
Stationäre Maschinen Metall	16	17	15	16	14	15
Gesamt	533	517	475	520	519	534

In einem relativ stabilen Umfeld ohne klare Impulse konnte der E/D/E Geschäftsbereich I das Niveau des Vorjahres bestätigen. In 2015 wurden die Mitgliedsunternehmen mit Angeboten zur Weiterentwicklung der Vertriebssysteme und zur Digitalisierung gezielt unterstützt. Der PVH insgesamt ist gefordert, seinen Kunden Mehrwerte zu bieten. In diesem Kontext werden die Konzepte des Fachbereichs Materialwirtschaft und Industrieservice stark nachgefragt.

Kaum Impulse aus dem Markt

Der Maschinenbau und die Bauwirtschaft, zwei wichtige Schlüsselbranchen für die im Geschäftsbereich I gebündelten E/D/E Fachbereiche, konnten 2015 kaum Impulse geben. Der VDMA stellte für das abgelaufene Geschäftsjahr eine stagnierende Produktion fest. Die Baubranche wuchs laut Zentralverband des Deutschen Baugewerbes um 1,6 Prozent. Das Handwerk verzeichnete nach Angaben des Zentralverbands des deutschen Handwerks hingegen ein Allzeithoch hinsichtlich seiner Auslastung. Die Investitionsneigung insgesamt blieb zurückhaltend.

10 Jahre
forum

Zehn Jahre Handelsmarke
FORUM: Lagergeschäft beflügelt.

In diesem Umfeld erreichte das E/D/E mit seinen Mitgliedern in den Sortimentsbereichen Werkzeuge und Maschinen das Handelsniveau des Vorjahres. Im Kontext dieser Seitwärtsentwicklung gelang es, mit gezielten Maßnahmen das Lagergeschäft auszuweiten. Hier wurde ein Plus von 5,4 Prozent realisiert, bei einem überdurchschnittlichen Wachstum im Ausland. Unter anderem haben neue Vertriebskonzepte, Partnerschaften im Ausland sowie vielfältige Verkaufsfördermaßnahmen anlässlich des zehnjährigen Bestehens der Handelsmarke FORUM das Lagergeschäft stimuliert. Die Dienstleistung des E/D/E Beschaffungsservice entwickelt sich qualitativ und quantitativ sehr positiv.

18 Warenbereiche

44 Dienstleistungen

66 Tochterfirmen

E/D/E hat 2015 mit neuen Konzepten die Grundlagen für weiteres Wachstum im Geschäftsbereich I gelegt. So wird Anfang 2016 die spezialisierte Vertriebsgruppe für Präzisionswerkzeuge, AVATECH, starten. Die Gruppe wird exklusiv Produkte der neuen Handelsmarke ForFine vertreiben. Im Zusammenhang mit der Gründung von AVATECH konnte das E/D/E neue Mitgliedsunternehmen gewinnen sowie sein Lieferantenportfolio erweitern. Das Konzept WERKZEUG PROFIS SHK wurde 2015 gestartet, begleitet von einem speziellen Katalog.

Ein wichtiges Werkzeug für die Vertriebsgruppe PREMIUM WERKZEUG HANDEL ist der im Mai 2015 in achter Auflage erschienene Katalog. Das E/D/E unterstützte die Markteinführung mit intensiven Schulungen für die Vertriebsmitarbeiter der Händler. Im Fokus stand außerdem die Sortimentsbearbeitung für den 2016 erscheinenden Katalog der UNION WERKZEUG-HANDEL, in dem schwerpunktmäßig der Warenbereich Präzisionswerkzeuge ausgebaut wird.

Hochwertige Produktdaten sind ein wichtiger Schlüssel, um den vertrieblichen Anforderungen im digitalen Zeitalter gerecht werden zu können. Das E/D/E hat daher das elektronische Daten-Center eDC entwickelt, das sukzessive in allen relevanten Warenbereichen umgesetzt wird. Die Fachbereiche Handwerkzeuge und Präzisionswerkzeuge haben 2015 mit den Arbeiten zur Klassifizierung begonnen. Die Pflege der Artikeldaten startet in beiden Fachbereichen im Geschäftsjahr 2016.

Fachbereich Handwerkzeuge

Der Fachbereich Handwerkzeuge erzielte 2015 ein Handelsvolumen von 265 Millionen Euro. Die deutliche Steigerung um 8,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr ergibt sich im Wesentlichen durch die Zuordnung verschiedener Vertragslieferanten aus dem Fachbereich Präzisionswerkzeuge in den Fachbereich Handwerkzeuge. Ohne diesen Effekt verzeichneten Handwerkzeuge ein Plus von knapp über 2 Prozent.

Neben den Sortimentsarbeiten entwickelte der Fachbereich intensiv die Konzeptionen WERKZEUG PROFIS SHK, UNION WERKZEUG-HANDEL sowie UNION WERKZEUG-HANDEL pro weiter. Dabei standen Verkaufsförderungsmaßnahmen rund um das zehnjährige Bestehen der Handelsmarke FORUM für die Vertriebsgruppe UNION WERKZEUG-HANDEL im Fokus. Die Etablierung von weiteren Konzepten ist 2016 priorisiert. Hinsichtlich des Handelsvolumens plant der Fachbereich mit einem Wachstum oberhalb der erwarteten Marktentwicklung von 3,0 Prozent auf knapp 276 Millionen Euro (plus 3,9 Prozent).



PREMIUM Werkzeug-Katalog in achter Auflage erschienen.

Werkzeug-Konzepte gezielt weiterentwickelt



Start der AVATECH GROUP.

Lagerumsatz um
13 Prozent gestiegen

Fachbereich Präzisionswerkzeuge

Der Markt für Präzisionswerkzeuge im Produktionsverbundhandel entwickelte sich 2015 relativ stabil. Der E/D/E Fachbereich realisierte mit den Mitgliedsunternehmen ein Handelsvolumen von 110 Millionen Euro. Dies bedeutet im Vergleich zum Vorjahr ein Minus von 14,1 Prozent, das hauptsächlich durch die Zuordnung von Vertragslieferanten aus dem Fachbereich Präzisionswerkzeuge in den Fachbereich Handwerkzeuge zu erklären ist. Bereinigt um diesen Effekt verzeichneten Präzisionswerkzeuge ein Minus von 2,7 Prozent. Das Ergebnis bildet eine insgesamt gebremste Entwicklung im Industriegeschäft des Maschinenbau- und Automobilsegments ab.

Das E/D/E gibt auch 2016 Antworten auf die Herausforderung durch das intensive Wettbewerbsumfeld, beispielsweise durch die Gründung der AVATECH GROUP oder den Ausbau des Präzisionswerkzeugprogramms in den bestehenden Vertriebskonzepten. Die Etablierung der neuen Gruppe und die Einführung der Handelsmarke ForFine sowie des Katalogs stehen 2016 im Vordergrund. Bei einer erwarteten Marktentwicklung von 2,0 Prozent plant E/D/E für 2016 einen Zuwachs des Handelsvolumens mit Präzisionswerkzeugen um 2,8 Prozent auf dann 113 Millionen Euro.

Fachbereich Werkzeuge/Maschinen für die Holzbearbeitung

Der Fachbereich hat mit einem Handelsvolumen von knapp 130 Millionen Euro das hohe Niveau des Vorjahres nahezu bestätigt. Wachstumsimpulse gehen nach wie vor von CNC- und Kantenanleim-Maschinen sowie der Sägetechnik aus. 2014 hatte der Fachbereich erstmals eine separate Lagerliste erstellt. Diese und weitere Maßnahmen haben sich in Form eines um 13 Prozent gestiegenen Lagerumsatzes ausgezahlt. Mit einer Erweiterung der Lagerliste Holz wird dieser Weg weiterverfolgt. Erstmals wird im Herbst 2016 zudem der Katalog Holzwelten erscheinen. Ebenfalls vorgesehen ist, das spezifische Sortiment der Handelsmarke FORTIS für die Holzbearbeitung weiter auszubauen. Somit ist eine solide Grundlage für ein Wachstum in den Folgejahren gegeben. Der Fachbereich plant für 2016 mit einer Stabilisierung des Handelsvolumens auf Vorjahresniveau.

Fachbereich Werkzeugmaschinen Metall

Marktseitig hemmt eine spürbare Investitionszurückhaltung das Wachstum in der Metallbranche. Der E/D/E Fachbereich Werkzeugmaschinen Metall realisierte in diesem Umfeld ein Handelsvolumen von gut 14 Millionen Euro. Das Minus von umgerechnet 8,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr ist bedingt durch Werkzeugmaschinen im Segment Bohren. Der Fachbereich arbeitete

18 Warenbereiche

44 Dienstleistungen

66 Tochterfirmen

2015 erfolgreich an einem Ausbau der Lieferantenbeziehungen. Ebenso wurde ein Fachkatalog vorbereitet, der 2016 erscheinen wird. Begleitend werden Aktions- und Neuheiten-Prospekte veröffentlicht. Für 2016 wird mit einer Steigerung des Handelsvolumens um 6,8 Prozent geplant.

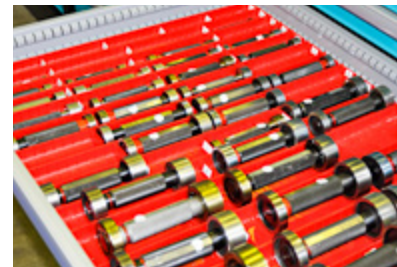
Fachbereich Materialwirtschaft und Industrieservice

Im Geschäft mit Industriekunden stehen neben dem Produkt zunehmend Dienstleistungen im Fokus, die die Wertschöpfung verbreitern. Der PVH ist als Systemlieferant und Problemlöser für die Herausforderungen der Industrie 4.0 gefordert. Das E/D/E hat mit dem Fachbereich Materialwirtschaft seine Leistungen und Systeme zu marktführenden Konzepten entwickelt. Diese haben im Jahr 2015 eine dynamische Nachfrage erfahren. Im Vergleich zum Vorjahr implementierte das E/D/E mit seinen Mitgliedsunternehmen 45 Prozent mehr Systemkonzepte als im Jahr zuvor. Der über die eProcurement- und eLogistik-Systeme getätigte Umsatz wuchs im gleichen Zeitraum um knapp 30 Prozent.

Zu erwarten ist, dass sich die Digitalisierung von Geschäftsprozessen dynamisch fortsetzen wird. Rahmenvereinbarungen werden immer mehr über wertschöpfende Leistungen parallel zum Produkt vergeben. Gleichzeitig werden die Ansprüche der Kunden komplexer. Vor diesem Hintergrund investiert E/D/E im Fachbereich Materialwirtschaft und Industrieservice weiterhin konsequent in die permanente Weiterentwicklung der Systeminfrastruktur und der Konzepte.

Ausblick

Der VDMA prognostiziert für den Maschinenbau 2016 keinen Umsatzsprung, während die Baubranche zuversichtlich von Zuwächsen insbesondere im Wohnungs- und Wirtschaftsbau ausgeht. Zu erwarten ist eine weiterhin gute Auslastung des Handwerks. E/D/E plant in diesem Umfeld für den Geschäftsbereich mit einem Handelsvolumenzuwachs von 2,9 Prozent auf dann 534 Millionen Euro. Die Fachbereiche im Geschäftsbereich I werden die neuen Vertriebsgruppen und -konzepte 2016 konsequent fördern und weiterentwickeln und so eigene Wachstumsimpulse setzen.



Industrieservices erfahren eine starke Nachfrage.

Impulse aus dem Wohnungs- und Wirtschaftsbau erwartet

Erhöhte Anforderungen an den PVH

PVH-Geschäftsbereich II: Bau- und Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik, Bauelemente, Befestigungstechnik

Entwicklung Handelsvolumen PVH-Geschäftsbereich II (in Millionen Euro)

	2011	2012	2013	2014	2015	Plan 2016
Befestigungstechnik	158	147	132	135	135	138
Baubeschläge, Sicherheitstechnik	771	769	726	738	773	794
Möbelbeschläge	60	57	49	48	48	50
Bauelemente	232	231	219	224	220	227
Gesamt	1.221	1.204	1.126	1.145	1.176	1.209

Die im E/D/E Geschäftsbereich II zusammengefassten Fachbereiche erzielten mit den Mitgliedsunternehmen ein Gesamthandelsvolumen von 1.176 Millionen Euro. Der Trend zu einer abnehmenden Wertschöpfungstiefe im Handwerk sowie ein verändertes Bestellverhalten stellen erhöhte Anforderungen an die mittelständischen PVH-Unternehmen. E/D/E hat die Mitgliedsfirmen 2015 mit Vertriebs- und Logistikkonzepten sowie insbesondere dem Kernprojekt eDC gezielt unterstützt.

Mitgliedsfirmen gezielt mit eDC und Konzepten unterstützt

Das Bauhauptgewerbe verzeichnete laut Zentralverband Deutsches Baugewerbe 2015 einen Umsatzzuwachs von 1,6 Prozent. Der Wohnungsbau wuchs um 2,9 Prozent, während der öffentliche Bau und der Wirtschaftsbau um 1,0 Prozent und 0,6 Prozent wuchsen. Die Handwerksunternehmen verzeichneten eine gute Geschäftslage. In diesem Umfeld realisierte der E/D/E Geschäftsbereich II eine Steigerung zu 2014 um 2,8 Prozent. Die Planung wurde um 1,4 Prozent verfehlt. Die Handelsvolumina lagen im ersten Halbjahr deutlich unter dem Vorjahresergebnis, in den Monaten Juni bis September jedoch darüber.



Bietet Mehrwert: Neuer Multishop Befestigungstechnik.

Aufgrund unterschiedlicher Entwicklungen im Handwerk verändert sich das Wettbewerbsumfeld, mit konkreten Auswirkungen auf den PVH: Das Bestellverhalten verändert sich und der Wettbewerb um Kunden wird schärfer. Diese erwarten heute komfortable digitale Prozesse bei der Auswahl, Bestellung und Bezahlung der Waren sowie die schnelle Verfügbarkeit eines umfangreichen Sortimentes. PVH-Unternehmen müssen vor diesem Hintergrund weiterhin verstärkt zusätzliche Mehrwert-Dienstleistungen rund um die Ware schaffen.

18 Warenbereiche

44 Dienstleistungen

66 Tochterfirmen

Hochwertige Produktdaten sind ein Schlüssel, um den vertrieblichen Anforderungen im digitalen Zeitalter gerecht werden zu können. E/D/E hat daher das elektronische Daten-Center eDC entwickelt. Im Sortimentsbereich Beschläge hat das Kernprojekt im Jahr 2015 die Marktreife erreicht. An verschiedene E/D/E Beschlaghändler wurden Datenpakete ausgeliefert. Gleichzeitig unterstützt E/D/E die Implementierung der Daten in die IT-Systeme der Händler. Besonders wichtig ist zudem der reibungslose Datenaustausch mit den Planungsprogrammen der Handwerker. Hierfür entwickelte E/D/E mit seinen Partnern 2015 verschiedene Lösungen.

**Kernprojekt eDC
erreicht Marktreife**

Fachbereich Bau- und Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik

Der Fachbereich verbuchte 2015 ein Handelsvolumen von 821 Millionen Euro und steigerte das Vorjahresergebnis um 4,4 Prozent. Das Planziel von 817 Millionen Euro wurde somit knapp übertroffen. Bei Türbeschlägen wurde eine Steigerung um 4,9 Prozent erzielt, Fensterbeschläge verzeichneten ebenfalls ein Plus von 5,8 Prozent. Der Warenbereich der Sicherheitstechnik wuchs mit 14,2 Prozent wiederum überdurchschnittlich stark. Das Handelsvolumen mit Möbelbeschlägen ging um 0,8 Prozent zurück.

Sehr positiv hat sich das Lagerkonzept „LogistikService“ entwickelt, das der Fachbereich 2014 gestartet hat. Kernsortimente verschiedener strategischer Lieferanten wurden in das elektronische Logistik-Center (eLC) aufgenommen und werden von dort aus versendet. Der Umsatz mit diesen Artikeln stieg um 14 Prozent und belief sich 2015 auf knapp 8,6 Millionen Euro.

Die EURO Baubeschlag-Handel AG (EBH) steigerte ihren Umsatz mit Vertragslieferanten im Vergleich zum Vorjahr um 3,65 Prozent. Nach einem verhaltenen Start entwickelte sich das Geschäftsjahr immer besser. Besonders stark wuchs erneut die Sicherheitstechnik. Die EBH unterstützt ihre Mitglieder auch beim Trendthema „Smart Home“ und qualifiziert die Handelsunternehmen. Darüber hinaus hat die EBH auch im Jahr 2015 ihr Dienstleistungspaket zur Unterstützung der Händler ausgeweitet. Beispiele sind Systemprüfungen nach EN 14351 sowie der Einsatz des Türen-Konfigurators. Darüber hinaus erarbeitet die EBH gemeinsam mit ihren Mitgliedern Vertriebskonzepte, die dann durch die Händler in ihren regionalen Märkten umgesetzt werden. Die Etablierung eines Zentrallagerkonzeptes „Licht im Möbel“ war eine weitere Schwerpunktaktivität des Jahres 2015. Es konnten zudem neue Partner in den Niederlanden und in Dänemark gewonnen werden. Die Maßnahmen in der Aus- und Weiterbildung bildeten auch im Jahr 2015 eine Kernkompetenz der EBH.



Sicherheitstechnik mit zweistelliger Wachstumsrate.

**Kooperationspartner EBH
wächst um 3,65 Prozent**

Zweistelliges Wachstum im Lagerumsatz

Für 2016 wird im Bereich Beschläge ein Marktwachstum von circa 3 Prozent erwartet, wovon 1 Prozent aus Preissteigerungen resultieren. E/D/E plant ein Wachstum des Handelsvolumens von 2,8 Prozent auf 844 Millionen Euro. Durch bereits vorgenommene und geplante Erweiterungen des Sortimentes wird auch 2016 mit einem zweistelligen Wachstum im Lagerumsatz gerechnet. Mit einem Komplettsortiment von 500 Artikeln wird das Thema „Licht im Möbel“ in der E/D/E Logistik abgebildet.

Fachbereich Bauelemente

Der E/D/E Fachbereich Bauelemente erzielte mit den Mitgliedsunternehmen 2015 ein Handelsvolumen von 220 Millionen Euro, das damit leicht unter dem Vorjahresniveau lag. Gegenüber der Planung von 234 Millionen verbleibt eine Lücke von 5,9 Prozent. Dazu geführt hat insbesondere eine vergleichsweise normale Entwicklung im ersten Halbjahr, in dem durchschnittlich 10 Prozent weniger Volumen erzielt wurde als im außergewöhnlich starken Vorjahreszeitraum. Das im Vergleich dann wieder etwas stärkere zweite Halbjahr konnte diesen Vorlauf nicht mehr ausgleichen.

Nach Segmenten betrachtet, haben die E/D/E Mitglieder bei Holz-Innentüren einen Rückgang um 5,7 Prozent zu verzeichnen. Das Volumen bei Stahlbauelementen ging um 0,8 Prozent zurück. Grund waren starke Umsatzrückgänge im Ausland, die durch Zuwächse in Deutschland nicht vollständig aufgefangen werden konnten. Im Segment Wohndachfenster wurde eine Steigerung um 5,3 Prozent erreicht. In dieser Verteilung drückt sich aus, dass die Mitgliedsunternehmen vorwiegend im Objektgeschäft und im Einfamilienhausbau tätig sind und weniger im Mehrgeschosswohnungsbau.



Aufmerksamkeitsstarkes
Marketing für ELEMENTARES.

Der Fachbereich, der nach außen unter dem Namen PRO.ELEMENT auftritt, hat 2015 das Vertriebs- und Marketingkonzept ELEMENTARES in den Markt eingeführt. Ziel ist die Etablierung einer Vertriebskonzeptmarke für Türen, Tore und weitere den Bauelementen nahe Produkte, um Endkunden, aber auch gewerbliche Abnehmer gezielter anzusprechen. Umgesetzt hat der Fachbereich auch die geplanten Aktivitäten auf der Website BAUWIKI. Das Informationsangebot wurde um den Produktbereich Haustüren erweitert. Die Besucherzahl der Seite konnte um mehr als 50 Prozent gesteigert werden. Gute Resonanz erfuhr auch das Schulungsangebot PRO.ELEMENT Tage, das der Fachbereich im Zwei-Jahres-Rhythmus anbietet.

2016 findet das Forum Bauelemente in Berchtesgaden als Plattform für Hersteller und Händler statt. Neben dem Ausbau des Dachmarkenkonzeptes ELEMENTARES wird auch die Website BAUWIKI weiterentwickelt und um neue Warenbereiche ergänzt. Weiterhin geplant sind Aktivitäten in den Kompetenzgruppen Objektgeschäft sowie Industrietore (Service und Wartung). Hinsichtlich des Handelsvolumens plant der Fachbereich eine Steigerung um 2,9 Prozent auf dann 227 Millionen Euro.

18 Warenbereiche

44 Dienstleistungen

66 Tochterfirmen

Fachbereich Befestigungstechnik

Der Markt der Befestigungstechnik war 2015 von einem starken Preisrückgang und Margenverlust gekennzeichnet. Mit einem Handelsvolumen von 135 Millionen Euro hat der Fachbereich Befestigungstechnik das Vorjahresergebnis bestätigt. Die Planung wurde um 4,5 Prozent verfehlt.

Der Fachkreis Befestigungstechnik hatte 2014 zwei Kompetenzgruppen gegründet (Holzverarbeitendes Handwerk und Metallverarbeitendes Handwerk/industrielle Verbraucher), um zielgruppengenaue Instrumente für Marketing und Vertriebssysteme zu entwickeln. Als eine der ersten Maßnahmen wurden 2015 unter dem Namen „Experten-Tage“ eine modular angelegte Reihe themenspezifischer Seminare für Handwerker erfolgreich implementiert. Planung und Konzeption erfolgen durch das E/D/E, die Durchführung obliegt den Händlern vor Ort. Ein weiterer Schwerpunkt der Fachbereichsarbeit lag 2015 in der Konzeption und Vorbereitung eines C-Teile-Vollsortimentes mit über 85 000 Artikeln der Befestigungstechnik. Die Produkte werden innerhalb von 24 Stunden ausgeliefert. Der Start dieser neuen Dienstleistung ist Anfang 2016 erfolgt.

Der Fachbereich wird 2016 die erfolgreichen Qualifizierungsmaßnahmen für Handwerker (Experten-Tage) sowie für Mitarbeiter der Händler (Profi-Tage) fortführen. Im Fokus steht zudem der Start der Klassifikation und Datenpflege für das Kernprojekt eDC. Für 2016 erwartet E/D/E in der Befestigungstechnik preisbereinigt ein verhaltenes Marktwachstum von 1,5 Prozent. Der Fachbereich plant ein Handelsvolumen mit den Mitgliedsunternehmen von 138 Millionen Euro und damit einen Zuwachs um 2,0 Prozent.

Ausblick

2016 wird ein positives konjunkturelles Umfeld für den Hoch- und Tiefbau erwartet, mit spürbaren Impulsen im Wohnungsbau und im öffentlichen Bau. Damit einhergehen dürfte eine weiterhin gute Geschäftslage des Handwerks in den Bau- und Ausbaugewerken. E/D/E plant in diesem Kontext für den Geschäftsbereich II mit einem Handelsvolumenplus von 2,7 Prozent auf dann 1,21 Milliarden Euro.



Erfolgreiches Konzept: die Experten-Tage Befestigungstechnik.

Geschäftsbereich II plant mit 1,2 Milliarden Euro

JAHR

2016

MONAT

9

TAG

24

ZEIT

11:07

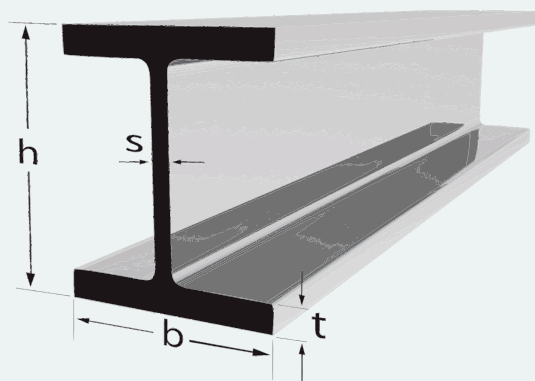


Stahlkonfigurator

DIE NEUE DIGITALE INDIVIDUALITÄT

Telefon, Mail, Fax – das sind bislang die typischen Kommunikationskanäle im deutschen Stahlhandel, um standardisierte Produkte zu handeln. Mit dem Stahlkonfigurator ist nun ein weiterer Vertriebskanal hinzugekommen, der nicht nur Online-Bestellungen ermöglicht, sondern auch direkt individuelle Anarbeitungswünsche miterfasst. Basis ist der E/D/E Multishop, über ihn können die Kunden der Stahlhändler online aus digitalen Katalogen auswählen, sich Produkte zusammenstellen und eben auch übermitteln, welche Maße sie wünschen, ob das gewünschte Produkt gesägt, gebohrt oder geschnitten werden soll.

Üblicherweise dockt der Stahlkonfigurator an ein bestehendes modernes Warenwirtschaftssystem an, sodass Bestellungen direkt ins System einfließen. Die Bedienung ist simpel und komfortabel zugleich und erleichtert Kunden sowie Mitarbeitern die Abwicklung der Geschäftsabläufe wesentlich. Beispielsweise können direkt Auskünfte über die Lagerverfügbarkeit und den Preis der Artikel angezeigt werden.



Konfiguration ändern leicht gemacht.



Stahl digital auf dem Tablet.

Ist das im Jahr 2016 eine Revolution im Stahlhandel? Sicher nicht, aber eine Vereinfachung und ein deutlicher Effizienzgewinn im Bestellvorgang im Rahmen eines Multikanal-Ansatzes. Die Vorteile für die Kunden: Sie können sich rund um die Uhr online über Produkte informieren und ohne Medienbrüche bestellen. Das heißt, alles läuft digital, Papier ist nicht mehr notwendig; Konfigurationen können in den Bestellungen leicht geändert werden. Eine echte Ersparnis an Zeit und Kosten.

Punktlandung auf ambitioniertem Planumsatz

PVH-Geschäftsbereich III: Baugeräte, Betriebseinrichtungen, Elektrowerkzeuge, Schweißtechnik



Weiterhin gute Entwicklung bei Elektrowerkzeugen.

Entwicklung Handelsvolumen PVH-Geschäftsbereich III (in Millionen Euro)

	2011	2012	2013	2014	2015	Plan 2016
Baugeräte	136	134	126	133	141	143
Betriebseinrichtungen	222	228	203	206	207	211
Elektrowerkzeuge, Druckluftwerkzeuge	504	499	415	442	463	479
Schweißtechnik	42	42	41	42	41	43
Gesamt	904	903	785	823	852	876

Der E/D/E Geschäftsbereich III erfüllte im Berichtsjahr die ambitionierte Planung und erzielte mit den Mitgliedsunternehmen ein Gesamthandelsvolumen von 852 Millionen Euro. Eine zurückhaltende Investitionsneigung bei Betriebseinrichtungen sowie Schweißmaschinen wurde durch eine weiterhin gute Entwicklung bei Elektrowerkzeugen sowie Baugeräten kompensiert.

Der Geschäftsbereich III verzeichnete damit insgesamt ein deutliches Plus zum Vorjahr, um 29 Millionen Euro oder 3,5 Prozent. Das geplante Handelsvolumen von 852 Millionen Euro wurde somit erreicht. Das konjunkturelle Umfeld der relevanten Branchen ist differenziert zu betrachten. Einer guten Auslastung der Bauunternehmen steht eine weiterhin zurückhaltende Neigung der Unternehmen bei den Ausrüstungsinvestitionen gegenüber. Die Entwicklung in den Fachbereichen bildet diese Trends ab. Die Innovationsdynamik der Elektrowerkzeug-Hersteller führte auch 2015 zu einem starken nominalen Marktwachstum.

Mit Konzepten Mitglieder aktiv gefördert

E/D/E hat im Berichtsjahr mit dem planmäßigen Start des Konzepts „Die Baugeräte-Profis“ sowie der erfolgreichen Weiterentwicklung von „Die Schweiß-Profis“ die Professionalisierung, Bedarfskonzentration und gemeinsame Marktbearbeitung der Mitgliedsunternehmen aktiv gefördert.

18 Warenbereiche

44 Dienstleistungen

66 Tochterfirmen

Fachbereich Baugeräte

Der Bereich Baugeräte hat 2015 mit einem Handelsvolumen von 141 Millionen Euro das Planziel leicht übertroffen. Dies entspricht einer Volumensteigerung zum Vorjahr von 5,8 Prozent. Insgesamt waren die Bauunternehmen in einem weiterhin investitionsfreundlichen Umfeld gut ausgelastet. Somit verzeichneten auch die E/D/E Mitgliedsunternehmen Erfolge im Handel mit Baugeräten und -maschinen sowie im Service und in der Vermietung.

Das E/D/E feierte 2015 mit einer Händlerreise nach Teneriffa das 35-jährige Bestehen des Fachkreises Baugeräte und zugleich 20 Jahre FORMAT Baugeräte. Die Handelsmarke ist fest im Markt etabliert und entwickelte sich 2015 mit einem Plus von 15 Prozent überproportional gut. Bereits im Januar 2015 erfolgte der Roll-out des Vertriebs- und Marketingkonzeptes „Die Baugeräte-Profis“. Ziel ist eine hohe Verbindlichkeit bei Ein- und Verkaufsaktivitäten und damit die Schaffung von positiven Konzentrationseffekten durch gemeinsame Marktbearbeitung. Mit einer aufmerksamkeitsstarken Werbung sowie einer gemeinsamen Internetseite (www.die-baugeraete-profis.de) steigert E/D/E die Marktpräsenz der 13 teilnehmenden Händler (Stand Ende 2015). Für 2016 und darüber hinaus erwartet das E/D/E positive Impulse für die Baugeräte-Profis.

Das Mietparkkonzept MIETEplus entwickelt sich weiterhin positiv. Marketing und Vertrieb wurden erfolgreich weiterentwickelt. Zur Konzeption zählen Schulungen, Marketing-Tools, Ausstattungen für die Geschäftsräume, Imageanzeigen und PR-Beiträge in Fachzeitschriften sowie weitere Maßnahmen. So konnte im Berichtszeitraum die Gesamtzahl der Partnerunternehmen auf 22 gesteigert werden.

Der Bereich Baugeräte plant 2016 ein Handelsvolumen von 142,7 Millionen Euro (plus 1,5 Prozent). Es wird ein Marktwachstum von 2,5 Prozent, davon 1 Prozent Preissteigerung, erwartet.

Fachbereich Betriebseinrichtungen

Das Handelsvolumen im Bereich Betriebseinrichtungen bewegte sich 2015 mit 207 Millionen Euro leicht über dem Niveau des Vorjahres (206 Millionen Euro). Das geplante Volumen von 214 Millionen Euro wurde damit verfehlt. Hintergrund ist ein anhaltender Investitionsstau im Projektgeschäft, der seit etwa drei Jahren zu beobachten ist.

Dessen ungeachtet entwickelte E/D/E das Leistungsportfolio für die angeschlossenen Fachhändler konsequent weiter. So wurde die Planungssoftware pCon.planner durch einen aktiven Vertrieb bei weiteren Mitgliedsunternehmen implementiert. Der Fachbereich erstellte 2015 darüber hinaus die Klassifizierung für das Datenmanagement eDC. Mit BETRIEBSEINRICHTER TV



Gestartet: Das neue Vertriebskonzept Die Baugeräte-Profis.

BETRIEBSEINRICHTER TV
gestartet



Katalog PREMIUM BETRIEBSEINRICHTUNGEN.

Entwicklung deutlich über Marktniveau

legte E/D/E zudem einen Internetkanal zur Produktschulung und Qualifizierung der Händler neu auf. Darüber hinaus wurde das Lagersortiment zielgerichtet ausgeweitet.

Die Bereitstellung von Katalogen bleibt ein Schwerpunkt des Fachbereichs. Neu aufgelegt wurden die Kataloge PREMIUM BETRIEBSEINRICHTUNGEN und allgemeine Betriebseinrichtung. Für 2016 wurden verschiedene Druckwerke vorbereitet, so für die Gruppe UNION BETRIEBSEINRICHTUNG und PREMIUM BETRIEBSEINRICHTUNGEN Benelux.

Ein weiterer Fokus wird in 2016 auf dem Strategieprojekt eDC liegen, in dem die umfassende Datenpflege gestartet wurde. Zudem wird der Onlinekanal BETRIEBSEINRICHTER TV weiter ausgebaut. Ebenfalls 2016 wird der Fachbereich Elektrowerkzeug-Marktplätze in Österreich und Polen mit einem Sortimentsauszug Betriebseinrichtungen begleiten. Hinsichtlich des konjunkturellen Umfelds erwartet E/D/E auch für 2016 eine verhaltene Investitionsbereitschaft und ein geringes Marktwachstum. Geplant ist eine Volumensteigerung um 2,3 Prozent auf 211 Millionen Euro.

Fachbereich Elektrowerkzeuge

Elektrowerkzeuge entwickeln sich weiterhin dynamisch. Das mit E/D/E abgerechnete Handelsvolumen in diesem Bereich wuchs 2015 im Vergleich zum Vorjahr um 4,8 Prozent auf 463 Millionen Euro. Der Plan von 456 Millionen Euro wurde um 1,7 Prozent übertroffen. E/D/E entwickelt sich damit deutlich über Marktniveau.

Positive Auswirkungen auf das Handelsvolumen zeigten insbesondere Innovationen der Lieferanten und die Verlagerung zu höherwertigen Produkten. Wachstumstreiber bleibt die Akkutechnologie. Durch höhere Kapazitäten ergeben sich immer neue Möglichkeiten der Anwendung. Mittlerweile ist etwa die Hälfte der gehandelten Maschinen akkubetrieben.

E/D/E unterstützt die Händler durch die zeitgerechte Bereitstellung qualitativ hochwertiger Kataloge. In Zusammenarbeit mit der EDE International AG ist der Fachbereich sehr aktiv in der Bearbeitung verschiedener europäischer Märkte wie den Benelux-Ländern, Spanien und Polen. 2016 lädt die Verbundgruppe die Mitgliedsunternehmen in Österreich und Polen zu Marktplätzen ein, bei denen Elektrowerkzeuge im Mittelpunkt stehen.

Im Bereich Elektrowerkzeuge spielt der Onlinehandel eine wachsende Rolle. Der Fachbereich hat 2015 mit ausgewählten Herstellern ein Lagersortiment an Elektrowerkzeugen aufgebaut, das auf dem neu entwickelten Marktplatz Toolineo gehandelt wird.

18 Warenbereiche

44 Dienstleistungen

66 Tochterfirmen

Für das Jahr 2016 erwartet E/D/E konjunkturell bedingt ein leicht abgeschwächtes Marktwachstum. Der Fachbereich plant mit einem Zuwachs des Handelsvolumens von 3,4 Prozent auf dann 479 Millionen Euro. Ein Teil davon liegt in Preissteigerungen begründet, die aus der Schwäche des Euro im Vergleich zum Dollar resultieren.

Fachbereich Schweißtechnik

E/D/E hat mit seinen Mitgliedsunternehmen in der Schweißtechnik ein Handelsvolumen von 41 Millionen Euro erzielt und damit das Vorjahresergebnis nicht erreichen können. Hintergrund ist eine Zurückhaltung bei Investitionsgütern wie Maschinen und in der Automatisierung. Der Markt ist insgesamt im Umbruch, da führende Hersteller die stärkere Vorwärtsintegration in den Handel anstreben.

Der Fachbereich Schweißtechnik hat im abgelaufenen Geschäftsjahr das 2014 neu aufgesetzte Vertriebskonzept „Die Schweiß-Profis“ zielgerichtet weiterentwickelt. Produktseitig wurden neue FORMAT Schweißmaschinen auf den Markt gebracht. Die Konzentration auf Markenlieferanten und auf die Handelsmarke FORMAT wird als wesentlicher Wachstumstreiber in der Schweißtechnik konsequent vorangetrieben. Neben einem aufmerksamkeitsstarken Marketing sowie regelmäßigen gemeinsamen Verkaufsaktionen steht darüber hinaus die Qualifizierung der Händler-Mitarbeiter im Fokus der Schweiß-Profis. Zur Vernetzung der Händler trugen 2015 eine Vollversammlung der Schweiß-Profis sowie vier Regionaltagungen bei. Der neue Schweißtechnik-Katalog wird 2016 in einer Auflage von 60 000 Exemplaren in den Markt gebracht. Er verfügt über neun Wechselfassungen, um der starken Tendenz zum selektiven Vertrieb in dieser Branche Rechnung zu tragen. Im April 2016 findet in Fulda der dritte Marktplatz Schweißtechnik statt.

2015 konnten drei neue Fachkreis-Mitglieder gewonnen werden. Weitere Zugänge sind für 2016 geplant. Hinsichtlich des Handelsvolumens geht der Fachbereich für das laufende Jahr von einer Steigerung deutlich über Markt (plus 1,5 Prozent) um 5,0 Prozent auf dann knapp 43 Millionen Euro aus. Treiber dieses Wachstums werden das starke Konzept der Schweiß-Profis und die Handelsmarke FORMAT sein.

Ausblick

Die Fachbereiche verfolgen die erfolgreich umgesetzten Marktkonzepte konsequent weiter. Das konjunkturelle Umfeld mit einem Marktwachstum in den Sortimentsbereichen von 1,5 bis 3,5 Prozent wird auch 2016 von einer lediglich verhaltenen Aufwärtsbewegung gekennzeichnet sein. Der E/D/E Geschäftsbereich III plant für das laufende Jahr mit einem Plus von 2,9 Prozent auf ein Handelsvolumen von 876 Millionen Euro.



Ausbau des FORMAT Programms in der Schweißtechnik.

Wachstum von 2,9 Prozent geplant

Weiterentwicklung der Mitglieder im Fokus

PVH-Geschäftsbereich IV: Arbeitsschutz, Technischer Handel

Entwicklung Handelsvolumen PVH-Geschäftsbereich IV (in Millionen Euro)

	2011	2012	2013	2014	2015	Plan 2016
Arbeitsschutz	332	333	336	354	362	384
Technischer Handel, Werkstattmaterial, Pneumatik	208	207	196	202	204	214
Gesamt	540	540	532	556	566	598

In einem sich stark veränderndem Wettbewerbsumfeld hat E/D/E im Geschäftsbereich IV mit seinen Mitgliedsunternehmen das Vorjahresergebnis übertroffen und ein Wachstum über Marktniveau realisiert. Das E/D/E Kernprojekt elektronisches Daten-Center (eDC) hat das Stadium der Marktreife erreicht. Die Fachbereiche Arbeitsschutz und Technischer Handel haben in 2015 jeweils neue Vertriebskonzepte entwickelt und umgesetzt, um den Marktanforderungen gerecht zu werden und so die Mitgliedsunternehmen zu stärken.

Arbeitsschutz mit Plus von 2,5 Prozent



E/D/E Lagergeschäft Arbeitsschutz wuchs um 8,1 Prozent.

Während der Arbeitsschutz 2015 um 2,5 Prozent zulegen, verzeichnete der Technische Handel ein Wachstum von lediglich 1,0 Prozent. Dies spiegelt die zurückhaltende Entwicklung im Industriegeschäft wider. Der Markt befindet sich insgesamt im Umbruch, da starke in- und ausländische Unternehmen durch Übernahmen den Konzentrationsprozess vorantreiben. Hiervon ist vor allem das Geschäft mit großen Industriekunden betroffen. In diesem Umfeld war es Herstellern und Händlern nicht möglich, die dollargetriebenen Preiserhöhungen in vollem Umfang an den Markt weiterzugeben.

Über alle Geschäftsarten hinweg realisierte der E/D/E Geschäftsbereich IV einen Zuwachs des Handelsvolumens um 1,9 Prozent auf 566 Millionen Euro. Wie bereits im Geschäftsjahr 2014 schwankten auch 2015 die einzelnen Monatserlöse stark. Zudem führte der milde Winter 2014/2015 dazu, dass Umsätze mit klassischen Winterartikeln nicht realisiert werden konnten. Dies betraf auch das Lagersortiment des E/D/E. Dennoch entwickelte sich das E/D/E Lagergeschäft im Jahresverlauf mit plus 3,3 Prozent positiv. Arbeitsschutz wuchs hier um starke 8,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Technische Handel musste im Lagergeschäft Einbußen von 1,0 Prozent im Vergleich zum Vorjahr hinnehmen.

18 Warenbereiche

44 Dienstleistungen

66 Tochterfirmen

Fachbereich Arbeitsschutz

Im Fachbereich Arbeitsschutz erzielte E/D/E mit seinen Mitgliedsunternehmen 2015 ein Handelsvolumen von 362 Millionen Euro (plus 2,5 Prozent). Dies entspricht einer Steigerung über dem Marktniveau sowie oberhalb der Planung. Der Fachbereich unterstützte die Entwicklung der Mitgliedsunternehmen mit vielfältigen Vertriebsaktivitäten. Dazu zählte die Weiterentwicklung der Handelsmarke FORTIS, die den veränderten Anforderungen an Berufsbekleidung Rechnung trägt. In Zusammenarbeit mit ausgewählten Handelspartnern wurde die modische Bekleidungsreihe „twenty-four“ entwickelt und im September 2015 auf den Markt gebracht. Die Handelsmarke FORTIS wird auch 2016 weiterentwickelt.

Große Fortschritte erzielte das Kernprojekt eDC im Sortimentsbereich Arbeitsschutz. Die Mitarbeiter des Fachbereichs beschafften und veredelten bis Ende 2015 rund 175 000 Artikeldatensätze von 40 Lieferanten. Die erarbeitete Datenqualität ist im Markt einmalig. 2016 startet mit der Auslieferung der Datensätze an die Mitgliedsunternehmen das Roll-out des eDC im Bereich Arbeitsschutz. Das E/D/E unterstützt die Händler aktiv darin, die Daten in den verschiedenen Systemen der Unternehmen zu implementieren und zur Anwendung zu bringen.

Erstmals haben 2015 die Fachkreismitglieder den Fachkreis-Katalog über den neuen Katalog-Konfigurator ECC (Electronic Catalog-Configurator) produziert. Die Händler können aus Sortimenten von 80 Lieferanten und über 50 000 Artikeln auf 1200 Seiten ihren individuellen Katalog zusammenstellen, um den jeweiligen vertrieblichen Anforderungen gerecht zu werden. Der Katalog ist mit einer Gesamtauflage von 25 000 Exemplaren im Frühjahr 2016 erschienen. Im Herbst 2015 hat das E/D/E die Neuauflage des Allgemeinen Arbeitsschutz-Kataloges vorgestellt. Das Druckwerk zeigt auf 270 Seiten mehr als 5000 Artikel. Eine zweitägige Kick-off-Veranstaltung in Wuppertal bildete den Rahmen für die Veröffentlichung. Rund 250 Teilnehmer aus dem Mitglieder- und Lieferantenkreis besuchten die Veranstaltung. Zudem wurde die Sortimentsplanung für den Katalog PREMIUM ARBEITSSCHUTZ abgeschlossen, der im Sommer 2016 zum zweiten Mal erscheinen wird. 2016 werden auch die Mitglieder der FAVORIT Gruppe jeweils individuelle Kataloge über das E/D/E produzieren.

Die FAVORIT Teilnehmer, eine Gruppierung führender Arbeitsschutz-Händler im E/D/E, haben 2015 ihre Erfolgsgeschichte mit der exklusiven Handelsmarke ForSec fortgeschrieben. ForSec hat sich deutschlandweit zur starken Marke im Bereich der Korrektionschutz- und Bildschirmarbeitsplatzbrillen entwickelt. In beiden Segmenten verzeichnete die FAVORIT Gruppe 2015 Umsatzsteigerungen im zweistelligen Prozentbereich. Das Sortiment der Korrektionschutzbrillen



Trendy: die Bekleidungsreihe „twenty-four“.

E/D/E Katalog-Konfigurator erstmals im Einsatz



Gut besucht: FAVORIT Stand auf der Messe A+A.

wurde ausgebaut. Mit einem mehrstufigen Marketing-Konzept gelang es der FAVORIT Gruppe zusammen mit dem E/D/E, die Bekanntheit der Marke im Berichtsjahr weiter zu steigern. Höhepunkt war die erfolgreiche Präsenz auf der Branchenleitmesse A+A im September.

Als Dienstleistung und Kundenbindungsinstrument hat das E/D/E für seine Arbeitsschutz-Händler den Personal Safety Manager konzipiert. Mit diesem elektronischen Werkzeug können PVH-Unternehmen kundenindividuelle Lösungen für den Bereich der persönlichen Schutzausrüstung implementieren. Der Start des Personal Safety Manager erfolgt 2016. Ebenfalls in diesem Jahr wird ein neues Vertriebskonzept für den Fachkreis Arbeitsschutz umgesetzt.

Marktseitig werden die spezialisierten PVH-Unternehmen weiterhin von Generalisten herausgefordert. Das E/D/E sieht in der Differenzierung über ergänzende Dienstleistungen Chancen für den Fachhandel und wird die Mitgliedsunternehmen auf diesem Weg unterstützen. Für den Arbeitsschutzmarkt erwartet das E/D/E für 2016 ein Wachstum von 3,5 Prozent. Aufgrund der vielfältigen Aktivitäten in Vertrieb und Marketing plant der Fachbereich für seine Mitglieder einen Zuwachs des Handelsvolumens von 6 Prozent auf 384 Millionen Euro.

Fachbereich Technischer Handel

Im Technischen Handel realisierte das E/D/E mit den Mitgliedsunternehmen ein Handelsvolumen von 204 Millionen Euro. Wachstumspotenziale lagen insbesondere bei den Fachhändlern, die über eine Spezialisierung ein klares Profil am Markt entwickeln konnten. Das E/D/E hat diese Entwicklung frühzeitig über einen entsprechenden Sortimentsaufbau und gezielte Leistungsangebote gefördert.

Das E/D/E feierte im vergangenen Jahr mit rund 200 Gästen aus dem Mitglieder- und Lieferantennetzwerk das 20-jährige Bestehen des Fachkreises Technischer Handel. Um den Anforderungen aller Mitglieder gerecht zu werden, wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr eine neue Fachkreisstruktur verabschiedet. Diese sieht die Gründung neuer Händlergruppen vor. Im Bereich Industriebedarf werden künftig die Interessen der Generalisten gebündelt. Zusätzlich gibt es Gruppen von Spezialisten für die Warengruppen Schlauch- und Armaturentechnik und Dichtungstechnik. Kernprojekt für 2016 ist die Versorgung mit Basissortimenten aus dem Wuppertaler Logistik-Zentrum eLC. Geplant ist eine Weiterentwicklung im Kompetenzfeld Antriebstechnik. Die Umsetzung der neuen Struktur erfolgt 2016.

Die konzeptionelle Neuorientierung spiegelt sich in den Katalogen des Fachbereichs wider. Bei deren Produktion kommt zukünftig verstärkt ebenfalls der Katalog-Konfigurator zum Einsatz. Im abgelaufenen Geschäftsjahr sind die Kataloge Chemisch-Technische Produkte, Industriebedarf und Werkstattmaterial erschienen. Im Segment der chemisch-technischen Produkte

Neue Fachkreisstruktur verabschiedet

18 Warenbereiche

44 Dienstleistungen

66 Tochterfirmen

erfolgen 2016 ein Ausbau und eine Neugestaltung der Handelsmarke E-COLL. Mithilfe eines gezielten Medieneinsatzes und verschiedener Messeauftritte wird die Marke eine stärkere Präsenz im Markt erhalten.

Der Fachbereich Technischer Handel legte 2015 einen besonderen Fokus auf das E/D/E Kernprojekt elektronisches Daten-Center (eDC). Über 48 000 Datensätze von 30 Lieferanten sind bis zum Ende des Geschäftsjahres gepflegt worden. Weitere Lieferanten folgen 2016. Ebenfalls in diesem Jahr startet der Vertrieb des eDC mit der Auslieferung der Daten an E/D/E Mitglieder. Aufgrund der verschiedenen Aktivitäten plant der Fachbereich Technischer Handel mit einem Wachstum über der Marktentwicklung von 4,6 Prozent auf dann 214 Millionen Euro Handelsvolumen.

Ausblick

Das E/D/E erwartet für die Warenbereiche Arbeitsschutz und Technischer Handel ein Marktwachstum von etwa 3,3 Prozent, das zu einem Drittel preisbasiert ist. Der Geschäftsbereich IV plant mit einem Zuwachs von 5,5 Prozent auf 598 Millionen Euro. Chancen werden insbesondere für Spezialisten unter den Mitgliedsunternehmen und den Herstellern gesehen. Mit der Auslieferung der Daten aus dem elektronischen Daten-Center wird 2016 ein Meilenstein erreicht werden. Im Fokus steht ebenfalls die Umsetzung der neuen Vertriebskonzepte im Arbeitsschutz und im Technischen Handel.



Der Fachkreis feiert 20-jähriges Bestehen.

Deutliches Plus von 5,5 Prozent geplant



JAHR

2016

MONAT

12

TAG

14

ZEIT

12:45

Katalog-Konfigurator

FOKUS AUF INDIVIDUELLE ZIELGRUPPE

Kataloge, ob Print oder Digital, bilden in ihrer Gesamtheit die Leistungsfähigkeit des Produktionsverbindungshandels ab. Gleichzeitig wird es für viele Händler aber immer wichtiger, zielgruppengerechte Angebote individuell und zugleich hochwertig zusammenzustellen. Eine Aufgabe für den Electronic Catalog-Configurator (ECC), der in der Version 2.0 noch mehr Gestaltungsmöglichkeiten bietet – nämlich auf Produktebene.

Das Prinzip des ECC ist einfach: Die gepflegten Artikel-daten werden im E/D/E Marketing so aufbereitet, dass sich die Fachhändler per Konfigurator ihren eigenen Katalog zusammenstellen können. Die Nutzer wählen einfach Produkte oder auch ganze Seiten aus und fügen sie per Drag & Drop nach eigenem Gusto zusammen – intuitiv und unkompliziert.

Vom Universal- zum kundenspezifischen Produktkatalog



In nur wenigen Schritten zum eigenen Katalog mit dem Konfigurator.

Neben dem Firmeneindruck oder einem eigenen Umschlag, individuellen Vorspann- und Serviceseiten können Fachhändler per Excel-Anwendung ihre Verkaufspreise und gegebenenfalls eigene Artikelnummern selbst in den Konfigurator importieren. Eine Kapitelgesamtübersicht inklusive der Seitenzahlen und die jeweiligen Vorschaltseiten werden automatisch generiert.

Letztlich kann im Jahr 2016 so jeder Fachhändler selbst optimal die Bedürfnisse seiner Kundengruppen, egal wie groß diese sind, bedienen: nämlich in welchen Zyklen, in welchem Umfang und in welcher Form – Print oder Digital – diese auf sie zugeschnittene Angeboten erwarten.

Maßnahmen gegen den hohen Wettbewerbsdruck

PVH-Geschäftsbereich Haustechnik

Entwicklung Handelsvolumen (in Millionen Euro)

2011	2012	2013	2014	2015	Plan 2016
1.001	1.089	1.163	1.153	1.234	1.212

Die positiven Impulse, die insbesondere der Wohnungsbau aussendet, schlagen sich nur bedingt in den Umsätzen des Haustechnik-Großhandels nieder. Grund ist unter anderem ein Kapazitätsengpass im Handwerk, aber auch der weiterhin starke Wettbewerbsdruck. Dieser wirkt sich zudem negativ auf die Margen aus. Die E/D/E Händlergemeinschaft WUPPER-RING hat mit gezielten Maßnahmen die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Mitgliedsunternehmen gefördert. Positiv wirkt sich die Kooperation mit der mah in der 2015 gegründeten gemeinsamen Gesellschaft EURO HAUSTECHNIK-HANDEL GmbH (EHH) aus.

EHH EURO
HAUSTECHNIK-
HANDEL GmbH

Neu gegründet: EURO
HAUSTECHNIK-HANDEL GmbH.

Positiven Konjunkturberichten zum Trotz hat der Haustechnik-Großhandel in 2015 marktseitig wenig Rückenwind gespürt. Die ifo Konjunkturumfragen spiegelten im Jahresverlauf für dieses Segment eine verhaltene Stimmung wider. Der Deutsche Großhandelsverband Haustechnik e.V. (DG Haustechnik) meldet für das Jahr 2015 ein Umsatzwachstum von 2,1 Prozent. Positiv entwickelte sich der Bereich Sanitär vor der Wand mit einem Zuwachs von 4,5 Prozent. Installations-Sortimente und Heizungen legten um 1,9 beziehungsweise 1,0 Prozent zu.

**Konzentration in
Handel und Industrie**

Gleichzeitig bleibt der Markt sowohl handels- als auch industrieseitig in Bewegung. Der Konzentrationsprozess im Handel erfasst dabei insbesondere auch die mittelgroßen unter den selbstständigen Marktteilnehmern. In der Herstellerindustrie entstehen durch Übernahmen (internationale) Großkonzerne, die mit einem Vollsortiment und dem entsprechenden Marktdurchdringungsanspruch auftreten.

WUPPER-RING

Entwicklung Handelsvolumen (in Millionen Euro)

2011	2012	2013	2014	2015	Plan 2016
386	392	382	353	326	336

18 Warenbereiche

44 Dienstleistungen

66 Tochterfirmen

2015 hat der WUPPER-RING durch Unternehmensverkäufe und Geschäftsaufgaben einen Rückgang zu verzeichnen, der allerdings vornehmlich aus den Abgängen des Vorjahres resultiert. Das Handelsvolumen ging um 7,7 Prozent auf 326 Millionen Euro zurück und verfehlte die Planung somit um 6,5 Prozent.

Heizung

Im Heizungssortiment entwickelte sich der Umsatz laut des DG Haustechnik geringfügig positiv mit einem Plus von 1 Prozent, nachdem im Vorjahr sogar ein Minus zu konstatieren war. Zum Wachstum 2015 trugen insbesondere höhere Umsatzzahlen bei den Wärmereizern bei. Diese wurden durch das Inkrafttreten der ErP-Richtlinie im September 2015 und damit einhergehende Vorzieheffekte bei der Gas- und Öl-Nutzwert-Technik begünstigt. Der niedrige Ölpreis führte zudem zu einem kräftigen Anstieg des Umsatzes mit Öl-Brennwert-Anlagen

Der WUPPER-RING erzielte im Berichtszeitraum durch die in der Kooperation EHH umgesetzte Neuorientierung positive Volumeneffekte bei den Puffer- und Brauchwasserspeichern. Im Sortiment Fußbodenheizung konnte zudem das Handelsvolumen bei Fußbodenverteiltern gesteigert werden. In den meisten übrigen Produktbereichen verzeichnete der WUPPER-RING eine Entwicklung ähnlich dem allgemeinen Marktniveau. Insgesamt ging das Handelsvolumen mit Heizungssortimenten unbereinigt um 7,2 Prozent zurück. Für 2016 sind lediglich verhaltene Marktpulse zu erwarten. Der WUPPER-RING erwartet Zuwächse durch das neu justierte Speichersortiment. Ein Fokus liegt auf der Einführung weiterer Heizungsprodukte unter der Handelsmarke FORtech mit ebenfalls positiven Effekten auf das Handelsvolumen.

Sanitär und Installation

Nach Angaben von DG Haustechnik verbuchte die Branche 2015 ein Umsatzplus von 4,5 Prozent im Bereich Sanitär vor der Wand sowie von 1,9 Prozent mit Installationsprodukten. Der WUPPER-RING verfehlte sein Vorjahresergebnis im Warenbereich Sanitär um 9,4 Prozent und bei Installationsartikeln um 6,2 Prozent. Bereinigt um die Effekte aus Unternehmensverkäufen und -aufgaben verläuft die Entwicklung annähernd parallel zum Markt.

Die Aktivitäten des WUPPER-RING fokussierten sich im Jahr 2015 besonders auf die Ausstellungsräume der Mitgliedsunternehmen. Unter der neuen Überschrift „Store-Konzepte“ bündelt der WUPPER-RING sämtliche Aktivitäten, die das Ziel haben, das Ausstellungsgeschäft der Mitglieder zu beflügeln. Dazu zählte 2015 unter anderem der erfolgreiche Start des neuen Qualifizierungskonzeptes PROMIS 2.0. Auch die Badplanungs-Schulungen mit dem Titel „Der kleine Innenarchitekt“ erfuhren eine positive Resonanz im Mitgliederkreis. Mit gezielten Marketingaktionen im Vertriebskonzept „Bäder.sehen.planen.kaufen.“ trug der WUPPER-RING weiter zur regionalen Bekanntheit der teilnehmenden Händler bei.



Verkaufsunterlagen für das FORtech Speichersortiment.

**Qualifizierungskonzept
neu gestartet**



Neue Armatur der Handelsmarke FORUM.

Im Juli führte der WUPPER-RING neue FORUM Armaturen in den Markt ein. Sie sind im Preiseinstiegsbereich positioniert, werden aber zugleich einem hohen Designanspruch gerecht. Die Auftragsvergabe erfolgte durch die EHH und ist ein Beleg dafür, dass die Zusammenarbeit von WUPPER-RING und mah in der gemeinsamen Gesellschaft auch im Sanitärbereich bereits Früchte trägt. Für das Segment Sanitär vor der Wand sehen die Prognosen 2016 ein Marktwachstum auf dem Vorjahresniveau als realistisch an. Der WUPPER-RING erwartet für seine Mitglieder ebenfalls eine positive Entwicklung.

Zentrale Themen

Mit der Gründung der gemeinsamen Gesellschaft EHH EURO HAUSTECHNIK-HANDEL GmbH im Februar 2015 haben der WUPPER-RING und die mah ihre Kräfte gebündelt. Neben gemeinsamen Lieferantengesprächen werden über die Harmonisierung der Schwerpunktlieferanten Vorteile für die Mitglieder generiert. 2015 wurden bereits Maßnahmen umgesetzt. Neben der Rohrisolierung und den Armaturen war ein weiteres Beispiel der durch die EHH platzierte Auftrag für Puffer- und Brauchwasserspeicher. Die Speicher werden unter den jeweiligen Handelsmarken vertrieben. Weitere Sortimentsharmonisierungen sowie Postenkäufe sind in Vorbereitung bzw. mittlerweile umgesetzt worden. Aufgrund der anhaltenden Konzentrationsprozesse bleibt die EHH GmbH offen für weitere Großhändler und Händlergruppierungen.

Das Lager Haustechnik ist im Juli 2015 mit einem Grundsortiment gestartet. Nach den ersten Erfahrungen wurden verschiedene Anpassungen der Konzeption vorgenommen. 2015 wurden die Grundlagen geschaffen, insbesondere sind hier der Personalaufbau, die Ausweitung des Sortimentes und das Angebot zur Abwicklung von Beschaffungsware zu erwähnen. Zudem wurde im Juli 2015 die eDC Haustechnik-Daten GmbH & Co. KG gegründet. Ziel des Unternehmens ist die Erschließung des Drittmarktes im Bereich Haustechnikdaten. Als Zielgruppe sind Haustechnik-Händler definiert, die heute nicht zu den E/D/E Mitgliedern zählen.

Kooperationspartner VGH International und mah

Die VGH International hat ihren europäischen Expansionskurs erfolgreich fortgesetzt. Vor allem das Wachstum in Österreich in Verbindung mit den positiven Effekten in Frankreich waren wesentliche Treiber für eine außerordentliche Entwicklung 2015. Die VGH erreichte so insgesamt einen Wachstumsschub von plus 18,8 Prozent und hat damit ein Volumen von

18,8 Prozent Wachstum für die VGH

Handelsvolumen Kooperationspartner VGH International und mah (in Millionen Euro)

	2011	2012	2013	2014	2015
VGH	390	468	549	585	695
mah	225	228	232	214	213

18 Warenbereiche

44 Dienstleistungen

66 Tochterfirmen

695 Millionen Euro in der Zentralregulierung über die ETRIS BANK abgerechnet. Die VGH hat auch weiterhin ihre Wachstumsziele in Europa fest im Blick.

Die mah als weitere wichtige Händlergruppierung im Geschäftsbereich Haustechnik realisierte 2015 ein Ergebnis in etwa auf dem Vorjahresniveau. Mit einem Handelsvolumen von 213 Millionen Euro lag die mah um 4,8 Prozent unterhalb ihrer Planung. Im Fokus stand 2015 die Zusammenarbeit mit dem WUPPER-RING in der neuen gemeinsamen Gesellschaft EHH EURO HAUSTECHNIK-HANDEL GmbH. Im Mai 2015 schloss sich ein neues, internationales Mitglied der mah an.

Ausblick

Angesichts eines stabilen Wohnungsbaus ist eine Marktentwicklung auf bzw. leicht über dem Niveau des Vorjahres zu erwarten. Das Wachstum wird durch die begrenzten Kapazitäten des Handwerks gehemmt. Margen- und Wettbewerbsdruck werden sich nicht entschärfen, und der Konzentrationsprozess im Großhandel wird anhalten. Vor diesem Hintergrund plant der WUPPER-RING 2016 mit einem Handelsvolumen von 336 Millionen Euro (plus 3,1 Prozent).

Inhaltlich bleibt im WUPPER-RING die Intensivierung der Zusammenarbeit in der EHH sowie die Weiterentwicklung der Store-Konzepte im Fokus, um die Wettbewerbsfähigkeit der Mitgliedsunternehmen zu stärken. Konkret geplant ist unter anderem der Ausbau der Handelsmarke FORtech sowie ein Konzeptbad-Gemeinschaftsprojekt in der EHH. Auch für die Weiterentwicklung des internationalen Geschäftes wurden Vorbereitungen getroffen.



Store-Konzepte zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit.

Positive Effekte werden von der zweiten Ausbaustufe des Haustechnik-Lagers erwartet. In diesem Zuge weitet das E/D/E die Anzahl der Lieferanten und der Artikel aus und richtet für seine Mitgliedsunternehmen zusätzlich einen Beschaffungsservice ein.

Die neu gegründete eDC Haustechnik-Daten GmbH & Co. KG wird 2016 ihre operative Tätigkeit aufnehmen und als neutraler Partner Marktpotenziale im Drittkundengeschäft erschließen. Standort der neuen Gesellschaft ist Dortmund.

Zentrale Projekte eDC und Lager Haustechnik

Die VGH International plant 2016 strukturbereinigt ein stabiles Wachstum. Die mah erwartet für ihre Mitglieder ein leichtes Wachstum. Für den Geschäftsbereich Haustechnik plant E/D/E ein Gesamtvolumen von 1,21 Milliarden Euro.

Fortgesetzter Preisverfall bremst die Entwicklung

PVH-Geschäftsbereich UNION STAHL-HANDEL

Entwicklung Handelsvolumen (in Millionen Euro)

2011	2012	2013	2014	2015	Plan 2016
815	884	916	919	816	883

Der Preisverfall im Stahlhandel hat sich im Jahr 2015 verschärft und den Wachstumskurs der UNION STAHL-HANDEL jäh gestoppt. Die Mengen-Nachfrage verblieb dagegen auf dem hohen Niveau der Vorjahre.

Union Stahl-Handel

Stahlhändler im E/D/E

Nachdem der E/D/E Geschäftsbereich Stahl mit Ausnahme des Krisenjahres 2009 neun Jahre hintereinander wachsen konnte, ist das Handelsvolumen 2015 im Vergleich zum Vorjahr um 103 Millionen Euro deutlich zurückgegangen. Dennoch behauptete UNION STAHL-HANDEL die führende Position unter den Verbänden.

Der anhaltende Preisverfall ist der Grund für den Rückgang des Handelsvolumens, der in den gehandelten Produkten bei durchschnittlich 11 Prozent liegt. Ursachen sind die stark gestiegenen Exporte aus China und die ohnehin vorhandenen Überkapazitäten in der europäischen Stahlproduktion.

Der Stahlbedarf hat sich 2015 nicht wesentlich geändert und verbleibt auf einem hohen Niveau. Die Nachfrage aus dem Bau- und Automobilssektor ist nach wie vor stabil. Einige Händler spüren jedoch negative Effekte durch das gegen Russland verhängte Exportverbot, das verschiedene Unternehmen aus dem Maschinenbau betrifft. Mengenmäßig konnte UNION STAHL-HANDEL 2015 dennoch zulegen. Das war insbesondere im Baustahlbereich der Fall. Im Rohrbereich sowie besonders auch im Flachbereich, wo neue Liefermöglichkeiten realisiert worden sind, ist der Geschäftsbereich Stahl ebenfalls weiter gewachsen. Dies bedeutet eine Weiterentwicklung im Sinne der Mitglieder, denen hier zusätzliche Beschaffungsoptionen geboten werden. Bei Stabstahl und Formstahl/Träger konnte sich die UNION STAHL-HANDEL knapp behaupten.

Erheblicher Wettbewerbsdruck

Mit Ausnahme von Baustahl standen alle Produkte das gesamte Jahr unter erheblichem Wettbewerbsdruck zwischen den Werks- und Lagerangeboten, die preislich fast auf gleicher Höhe lagen. Ein großer Teil der Mitglieder hat die Situation genutzt und sich permanent in kleineren Mengen aus Lägern versorgt – auch eine Reaktion auf ständig fallende Preise.

18 Warenbereiche

44 Dienstleistungen

66 Tochterfirmen

Zu beobachten ist, dass die E/D/E Stahlhändler überwiegend gut aufgestellt sind und sich den schwierigen Marktverhältnissen angepasst haben. Sie bieten, abgestimmt auf die Bedürfnisse der Verbraucher im regionalen Umfeld, Leistungen und Produkte an, die Marktbegleiter nicht im Portfolio haben.

Die Mitgliedschaft in einem starken Verbund wie UNION STAHL-HANDEL bietet in einem angespannten Wettbewerbsumfeld ebenfalls Vorteile. Dazu zählt insbesondere die stark nachgefragte Dienstleistung der Markt- und Preisbeobachtung. Als Informations- und Kommunikationsplattformen dienten 2015 wieder die jährlichen Regionaltagungen. Der Beirat traf sich im April und im November: Die Mitglieder informierten über ihre Situation im Markt, diverse unternehmerische Themen wurden diskutiert und UNION STAHL-HANDEL berichtete über Umsatzentwicklungen und Einkauf.

Gemeinsam mit dem Mitgliedsunternehmen Meinolf Gockel und in enger Zusammenarbeit mit dem E/D/E Geschäftsbereich eBusiness hat UNION STAHL-HANDEL 2015 den Stahlkonfigurator entwickelt. Die neue Schnittstelle ermöglicht es erstmals, individuelle Stahlprodukte komfortabel online zu bestellen. Käufer erhalten schon im Bestellablauf kundenspezifische Preise.

Ausblick 2016

Die deutsche Bauindustrie wird sich mindestens auf dem Niveau von 2015 entwickeln, und auch im Automobilssektor ist ungeachtet des Abgasskandals wohl kein Absatz-Einbruch zu erwarten. Der E/D/E Geschäftsbereich Stahl geht für 2016 somit von einer Stahlnachfrage in Deutschland auf einem ähnlichen Niveau wie 2015 aus. Sollten sich die Rahmenbedingungen bei Erz und Schrott nicht wesentlich ändern, werden sich die Stahlpreise nicht erholen. Derzeit ist davon auszugehen, dass die Situation weltweit auch über 2016 hinaus anhalten wird. Dies bedeutet Überangebote im Flachbereich, besonders aus Asien, und auch die europäische Produktion im sonstigen Walzstahlbereich, also Stabstahl, Formstahl und Röhren, wird weit über den Bedarf hinausgehen. Die Verdrängung wird anhalten. Insbesondere für viele mittelständische Hersteller in Europa wird die Situation somit immer kritischer, eine Marktkonsolidierung ist nicht auszuschließen.

Unabhängig davon plant UNION STAHL-HANDEL für 2016 eine Steigerung des Handelsvolumens um 8,2 Prozent auf dann 883 Millionen Euro. Dazu tragen neben zusätzlichen Einkaufsaktivitäten bei verschiedenen Produkten neue Mitglieder bei, die sich Anfang 2016 dem E/D/E angeschlossen haben.



Stahlhändler verzeichnen stabile Mengennachfrage.

**Neue Mitglieder
hinzugewonnen**

Qualifizierungssystem für den PVH

Geschäftsbereich Mitgliederentwicklung

Das neu entwickelte Leistungsangebot für systematische Qualifikationsmaßnahmen im Produktionsverbindungshandel hat das erste Etappenziel erreicht. Nachdem 2015 wesentliche konzeptionelle und organisatorische Vorbereitungen abgeschlossen worden sind, geht die Akademie nun in die Umsetzungsphase.

**Zentrale Plattform
bündelt Lern-Angebote**

Mit Angeboten in den Bereichen Training und systematische (= modulare) Qualifizierung unterstützt das neue Dienstleistungspaket den kooperierenden Mittelstand und trägt zur nachhaltigen Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der Händler bei. Als zentrale Plattform bündelt die Akademie einerseits bereits bestehende Angebote des E/D/E sowie der Herstellerindustrie und konzipiert andererseits neue Weiterbildungsprodukte. Im Vordergrund stehen dabei insbesondere Maßnahmen zur Förderung der Methoden- und Sozialkompetenz. Diese Kompetenzfelder wurden in zahlreichen Workshops mit Mitgliedern als diejenigen mit dem größten Entwicklungsbedarf identifiziert. Zur Vermittlung der Lerninhalte wird neben bewährten Lernformaten zukünftig auch auf innovative Methoden wie beispielsweise „E-Learning“ gesetzt.

Ebenso konnten im abgelaufenen Geschäftsjahr leistungsfähige Kooperationspartner identifiziert und für eine Zusammenarbeit gewonnen werden. Sie bringen wichtige Kompetenzen für die Implementierung einer Weiterbildungsinstitution mit ein. Erprobungsgespräche mit der Herstellerindustrie erbrachten eine gute Resonanz. Die Lieferanten signalisierten ein hohes Interesse an einer Zusammenarbeit im Bereich der Qualifizierung und erkannten die sich daraus ergebenden Synergien.



E/D/E kürte zum zweiten Mal das PVH Talent.

Qualifizierungen 2015

Um den hohen Stellenwert der Ausbildung im Produktionsverbindungshandel zu unterstreichen, hat das E/D/E im vergangenen Jahr zum zweiten Mal nach 2013 den Wettbewerb „PVH Talent“ für Azubis und Berufseinsteiger seiner Mitgliedsunternehmen durchgeführt. Die Zahl der Bewerber stieg deutlich. Bewertet wurden in einem mehrstufigen Verfahren vornehmlich die persönlichen Kompetenzen. Ausgezeichnet wurde ergänzend auch der „PVH-Ausbildungsbetrieb 2015“.

Der Geschäftsbereich hat 2015 weiterhin zahlreiche Qualifizierungsmaßnahmen durchgeführt. Neben drei jeweils modularen Maßnahmen für Junioren und Jungunternehmer sowie dem branchenübergreifenden Konzept „Das TEAM“ zählten 46 Trainings zu den Themen Unternehmensführung, Persönlichkeitsentwicklung, Vertrieb, Einkauf und Marketing zum Angebot.

Unternehmer Netzwerk im E/D/E

In mittlerweile neun ERFA-Gruppen und einer Netzwerkgruppe für Junioren und Jungunternehmer stehen der gegenseitige Austausch und die unternehmerische Weiterbildung von E/D/E Mitgliedern im Mittelpunkt. Die Gruppen betrachten zunehmend auch betriebswirtschaftliche Benchmarks, was dazu führt, dass weitere Leistungspotenziale leichter erkannt werden. Insgesamt führte der Geschäftsbereich 2015 mehr als 20 Netzwerkveranstaltungen durch. Kompetente Referenten bereichern die ERFA-Tagungen mit Impulsvorträgen und anschließendem Diskussionsaustausch zu konkreten Praxisfällen der Unternehmer. Auf sehr große Resonanz stieß die speziell für Mitglieder aus dem Unternehmer Netzwerk konzipierte Sonderveranstaltung „E-Commerce im B2B“, die mit 50 Teilnehmern komplett ausgebucht war. Fünf weitere Unternehmer entschieden sich im vergangenen Jahr, dem Unternehmer Netzwerk im E/D/E beizutreten.

Ausblick

Erste systematische Qualifizierungsangebote für die Bereiche „Vertrieb“ und „Ausbildung“ wurden 2015 konzipiert. Sie starten 2016. Weiterhin werden ab 2016 Qualifizierungsmaßnahmen für Junioren und Jungunternehmer, die das E/D/E bereits seit 2014 anbietet, unter dem Dach der Akademie gebündelt, optimiert und weitergeführt.

Das Qualifizierungsangebot und der Leistungsumfang in den Bereichen „Services“ und „Beratung“ werden konsequent ausgebaut. Insbesondere durch die unternehmensindividuelle Beratung werden zukünftig bedarfsorientierte und damit maßgeschneiderte Qualifizierungslösungen für PVH-Handelsunternehmen durch die Akademie angeboten. Mit den Lieferanten-Partnern erfolgt auch weiterhin eine enge Zusammenarbeit bei der Konzeptionierung und den Qualifizierungsinhalten.

Im Unternehmer Netzwerk strebt der Geschäftsbereich für 2016 an, die bestehenden Gruppen zu festigen und weitere ERFA-Gruppen aufzubauen. Geplant ist außerdem, den Teilnehmern neue Informationsdienstleistungen als Grundlage für ein noch effektiveres Benchmarking anzubieten.



Große Resonanz für die Sonderveranstaltung zum E-Commerce.

Qualifizierungsangebot wird konsequent ausgebaut

JAHR

2017

MONAT

6

TAG

13

ZEIT

8:45



Toolineo

DER MARKTPLATZ FÜR PROBLEMLÖSER

Toolineo ist nicht nur ein Marktplatz, auf dem Waren gehandelt werden, sondern die Idee, die traditionellen Stärken des PVH in die digitale Welt zu übersetzen und die Kunden noch stärker als früher in den Mittelpunkt allen Handelns zu stellen

Im Produktionsverbundhandel ist vieles im Umbruch begriffen. Multikanal ist in aller Munde, Onlineshops im Handel gang und gäbe. Mit Toolineo hat das E/D/E einen Marktplatz für die Händler geschaffen, der ihre Stärken in den Mittelpunkt stellt: Hier können sie lokal, regional und national ihre Produkte und Dienstleistungen präsentieren. Besonders über ihre Extra-Leistungen, beispielsweise Wartungsservice vor Ort, direkte Beratung und Unterstützung auf der Baustelle oder unkomplizierte Hilfe auch am Wochenende, können sich die Händler differenzieren und Schwerpunkte legen.

Die Toolineo Philosophie ist, dass die Qualität dieses Gesamtpakets für die Kaufentscheidung der Endkunden ausschlaggebend sein wird. Dabei kommt es darauf an



PC, Tablet oder Handy: Toolineo ist überall verfügbar.

herauszufinden, was die Kunden – also die Handwerker und professionellen Anwender – wirklich wollen und benötigen in der neuen digitalen Welt. Ihre Bedürfnisse verändern sich und mit ihnen verändert sich der Markt. Eine große Chance für den Handel, näher an seine Kunden heranzurücken und das Kundenwissen auszubauen.

Auf Beratung und Unterstützung müssen die Endkunden auf Toolineo so auch in Zukunft nicht verzichten. Statt „Produkt pur“ werden die Service-Leistungen der Händler und das Wissen um die Kundenbedürfnisse online in den kommenden Jahren eine zentrale Rolle bei der Kundenansprache spielen. Die PVH-Experten werden so auch in digitalen Zeiten die individuellen Problemlöser bleiben, die sie schon immer waren. Das ist ihr Alleinstellungsmerkmal, für das Toolineo steht.

Anbieten, wo der Kunde ist



Erfolg mit System

PVH-Vertriebssysteme

Die Anzahl der Partner in den PVH-Vertriebssystemen ist 2015 erneut gestiegen. Die Präsenz in der Fläche ist noch kräftiger gewachsen: Allein die Mitglieder der HANDWERKSTADT Gruppe verfügen mittlerweile über mehr als 100 Standorte. Das Konzept GreenMoto hat sich erfolgreich im Markt etabliert. Über alle drei Gruppen hinweg wurde ein Zuwachs des Einkaufsvolumens mit den Vertragslieferanten von 6,6 Prozent erzielt.



Großer Andrang beim ersten Marktplatz Vertriebssysteme.

Getragen von einer weiterhin hohen Auslastung des Handwerks entwickelten sich die Ergebnisse der HANDWERKSTADT Gruppe äußerst positiv. Eine zunehmende Harmonisierung der Vertriebs- und Marketingaktivitäten im Mitgliederkreis lenkte den Fokus auf das erfolgreiche Vertriebskonzept. Sehr gut wurde auch der gemeinsam mit der PLUS 1 Gruppe erstmals durchgeführte Marktplatz aufgenommen. Mehr als 200 Teilnehmer besuchten die Veranstaltung, die eine Mischung aus Produktinnovationen, Verkaufsschulungen und darüber hinaus viele Gelegenheiten zur Kommunikation bot. Erfreulich entwickelte sich das Lagergeschäft der Vertriebssysteme. Hier wurde ein Umsatzplus von 10 Prozent zum Vorjahr festgestellt.

HANDWERKSTADT

Das gute konjunkturelle Umfeld, die positive Verbraucherstimmung sowie die anhaltend hohe Nachfrage nach Wohnraum sorgen weiterhin für eine exzellente Auslastung des Handwerks. Die Volumina der HANDWERKSTADT Betriebe verliefen zunächst parallel zum hohen Niveau des Vorjahres und steigerten sich dann auf plus 5 Prozent im zweiten und plus 6,4 Prozent im dritten Quartal (jeweils zum Vorjahr). Dieser Stand konnte bis zum Jahresende gehalten werden. Im Rahmen des zehnjährigen Bestehens der Handelsmarke FORUM startete die Gruppe insgesamt 17 Maßnahmen zur Unterstützung des Abverkaufs und der Marktdurchdringung. Der Umsatz mit FORUM konnte um 22 Prozent gesteigert werden. Ein weiterer inhaltlicher Schwerpunkt lag auf der Markteinführung der Bekleidungsreihe „twenty-four“ unter der Handelsmarke FORTIS. Ausgewählte HANDWERKSTADT Partner haben entscheidend an der Gestaltung der neuen Linie mitgewirkt.

**Gute Auslastung,
hohes Niveau**

PLUS 1

Die Vertriebsmitarbeiter der PLUS 1 Gruppe nahmen am gemeinsamen Marktplatz mit der HANDWERKSTADT teil. Die Gruppe platzierte zudem ein durch das E/D/E Marketing neu gestaltetes Werbeformat erfolgreich im Markt. Hinsichtlich der Handelsvolumina mit den Vertragslieferanten erzielten die Konzeptteilnehmer ein Wachstum von 2 Prozent.

GreenMoto

Die Motoristik-Sparte im E/D/E hat sich erfolgreich im Markt etabliert und 2015 einen Fokus auf den weiteren Ausbau kundenspezifischer Dienstleistungen gelegt. Im Mitgliederkreis wurde ein Wachstum des Einkaufsvolumens mit den Vertragslieferanten um 18 Prozent verzeichnet. Dabei rückten kabellose Technologien und die Mährobotik weiter in den Fokus der Anwender.

Der GreenMoto Jahreskatalog wurde in einer Auflage von mehr als 30 000 Exemplaren veröffentlicht. Zahlreiche zielgruppenspezifische Fassungen tragen der Vertriebsrealität im Markt Rechnung. Zusätzlich dienten drei Saisonaktionen der Verkaufsförderung der Mitgliedsunternehmen. Das E/D/E unterstützte die GreenMoto Teilnehmer außerdem mit neuen Service-dokumenten zur besseren Kundenbindung. Der ebenfalls 2015 gestartete Branchen-Newsletter „Motoristen im Dialog“ ist auf eine positive Resonanz gestoßen und steigert die Bekanntheit des Konzepts im Markt. Zu den Aktivitäten 2015 zählte auch die Präsenz bei allen bedeutenden Branchenveranstaltungen mit einem eigenen GreenMoto Auftritt.

Ausblick

Aufgrund der unverändert freundlichen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen kann eine erneut gute Auslastung der Handwerksbetriebe auch für 2016 vorausgesetzt werden. Die damit zu erwartende hohe Nachfrage ist eine solide Basis für weiteres Wachstum der Systempartner. E/D/E wird diesen Kurs mit abgestimmten Marketingmaßnahmen und gezielter Vertriebsunterstützung fördern. Ein weiteres Ziel ist es, die Anzahl der Konzept-Teilnehmer zu steigern, um eine hohe Marktdurchdringung zu erreichen. Ein Mitgliederwachstum wird insbesondere für GreenMoto und HANDWERKSTADT angestrebt. Weiterhin ist geplant, der Motoristik-Gruppe 2016 einen eigenen Internet-Auftritt zur Verfügung zu stellen. Weitere konzeptionell neue Maßnahmen zur Kundenbindung sind ebenfalls vorgesehen.

Das Konzept der HANDWERKSTADT wird weiterentwickelt, und insbesondere die Möglichkeiten zur Spezialisierung für die Teilnehmer werden ausgebaut. Der HANDWERKSTADT und der PLUS 1 Katalog erscheinen in einer neuen Auflage und in einem aktualisierten Layout.



Neues Werbeformat für PLUS 1 Teilnehmer.

Systemteilnehmer weiter auf Wachstumskurs

Der Spezialist für PVH-Marketing Geschäftsbereich Marketing

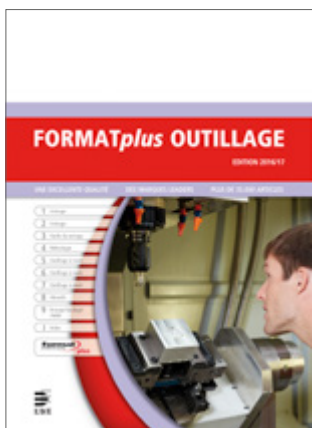
Sowohl hinsichtlich der Kanäle und Instrumente als auch prozessual stellte das E/D/E Marketing die Weichen, um die Chancen der Digitalisierung für seine Kunden nutzbar zu machen. Weiterhin hat sich der Geschäftsbereich als Spezialist für den PVH auch gegenüber Drittkunden erfolgreich positioniert und das europäische Kataloggeschäft forciert.

Die Digitalisierung stellt tradierte Abläufe in Unternehmen auf den Prüfstand. Andererseits ermöglichen neue Technologien effizientere Prozesse und erschließen weitere Anwendungsmöglichkeiten in der Anbindung zu den Händlern. Um in diesem Zusammenhang die sich ändernden Vertriebswege bedienen zu können, muss mehr noch als heute die Qualität der Daten stimmen. Vor diesem Hintergrund wurde 2015 eine komplette Neugestaltung der IT-Landschaft vorbereitet, die ab diesem Jahr sukzessive umgesetzt wird.

Neugestaltung der
IT-Landschaft vorbereitet

PVH-Kataloge

Mit dem Electronic Catalog-Configurator (ECC) haben Mitgliedsunternehmen die Möglichkeit, individuelle Kataloge in bedarfsgerechter Stückzahl durch die Auswahl vorproduzierter Seiten selbst zusammenzustellen. Das Interface ist nach dem Relaunch 2015 noch komfortabler zu bedienen. Es wird weiter perfektioniert und hinsichtlich der Auswahlmöglichkeiten verfeinert werden.



Kataloge in sechs Sprachen
gleichzeitig veröffentlicht.

Durch eine Reduzierung der Schnittstellen in prozessualer wie technologischer Hinsicht konnte die Katalogproduktion Effizienzgewinne realisieren. Es wurde eine umfassende Erneuerung der IT-Landschaft vorbereitet, die ab 2016 umgesetzt wird. Dabei wird das für das eDC (elektronisches Daten-Center) implementierte Managementsystem für Produktinformationen eine zentrale Rolle spielen und zukünftig alle Produktdaten des E/D/E zentral verwalten. Mit dem eigenen Fotostudio, das 2015 seinen Betrieb aufgenommen hat, setzt E/D/E Standards bei der Bebilderung der Datensätze. Im Studio entstand auch die Kampagne für den Online-Marktplatz Toolineo. Mit der Basisdatenpflege für das Startsortiment der Plattform war der Bereich PVH-Kataloge 2015 ebenfalls als Dienstleister für Toolineo tätig.

Ein weiterer Fokus lag 2015 auf der Vorbereitung und Umsetzung des parallelen Rollouts von über 100 000 europäischen Katalogen in sechs Sprachen. Insgesamt wurden 46 Katalogprojekte im Geschäftsjahr 2015 mit einem Gesamtumfang von mehr als 36 000 Seiten und einer

Auflage von über 700 000 Exemplaren fertiggestellt. Im Rahmen des permanenten Vergleichs- und Optimierungsprozesses gelang es der E/D/E Katalogistik erneut, sich als Benchmark in der Branche zu positionieren.

PVH-Werbung

Neben einzelnen Instrumenten stand weiterhin die Entwicklung und Umsetzung von ganzheitlichen Marketing-Konzepten für die Branche im Mittelpunkt. Beispiele für einen Komplettansatz von der Markenentwicklung bis zur gezielten Marktbearbeitung sind die Handelsmarken ForFine und ForSec. Die Einführung der Vertriebskonzeption „Die Baugeräte-Profis“ wurde mit umfangreichen Marketingmaßnahmen unterfüttert. Unter der Dachmarke ELEMENTARES wurden den Teilnehmern halbindividualisierte Unternehmensbroschüren zur Verfügung gestellt. Eine Überarbeitung des Werkzeug-Konzepts PLUS 1 sowie die Präsentation der neuen Arbeitsschutzlinie FORTIS sind weitere Projekte aus 2015. Für das Mitglied TOPF erstellte das Team Werbung ein Standortmarketing-Konzept inklusive Unternehmensbroschüre. Im Auftrag der Sanitärhändlergemeinschaft WUPPER-RING ist E/D/E auch in der B2C-Werbung tätig. Mit dem PVH Magazin, dem Nachhaltigkeitsbericht sowie dem Geschäftsbericht werden auch Veröffentlichungen des E/D/E inhouse produziert. Insgesamt wurden 2015 über 650 Einzelprojekte realisiert.

Messen und Veranstaltungen

Von Messen im In- und Ausland bis hin zu Veranstaltungen zur Mitarbeiter- und Kundenbindung wurden auch 2015 zahlreiche bleibende Augenblicke inszeniert. Auftraggeber sind neben E/D/E und den Tochterfirmen auch Mitgliedsunternehmen und Kooperationen. Ein Höhepunkt war das E/D/E Werkzeug Forum mit profilierten Rednern wie dem Philosophen Richard David Precht. Unter den Messen stachen die A+A in Düsseldorf, aber auch die Hardware in Luzern hervor.

Ausblick

Instrumentell wird der Geschäftsbereich das Onlinemarketing ausbauen und zum Beispiel halbstandardisierte Lösungen für den PVH entwickeln. Die Digitalisierung von Prozessen wird insgesamt weiterhin im Fokus stehen. Damit einhergehend werden eine noch stärkere Automatisierung sowie optimierte Planungs-, Produktions- und Steuerungsprozesse im Katalogbereich weitere Effizienzpotenziale heben. Der Katalog-Konfigurator ECC wird durch neue Features noch benutzerorientierter werden und deutlich mehr Auswahl- und Individualisierungsmöglichkeiten bereitstellen. Angestrebt wird ferner eine vollumfängliche Zertifizierung des Bereichs PVH-Kataloge, die in weiten Teilen bereits begonnen hat. Marktseitig steht weiterhin im Fokus, Drittkunden als Marketing-Dienstleister zu unterstützen. Neben einzelnen Mitgliedern, Fachkreisen und Vertriebssystemen zählen auch nationale sowie internationale Kooperationen zur Zielgruppe.

Markenkommunikation von A bis Z



Das Werkzeug Forum,
Treffpunkt des PVH.

Qualität der Prozesse im Fokus

Geschäftsbereich Logistik

Mit dem Wandel des Bestellverhaltens hin zu immer kleineren Stückzahlen bei höherer Orderfrequenz steigen auch die Anforderungen an die logistischen Abläufe. Das E/D/E hat im Geschäftsjahr 2015 die Prozesse entlang der Lieferkette systematisch weiter stabilisiert und optimiert. Zudem wurde die Anzahl der im elektronischen Logistik-Center (eLC) in Wuppertal lagernden Artikel auf mehr als 93 000 deutlich gesteigert. Die Läger der e+h in der Schweiz und der ZEDEV bleiben bei den folgenden Betrachtungen außen vor.



Neben der Weiterentwicklung und Perfektionierung des Supply Chain Managements im E/D/E wurde und wird das E/D/E Kernprojekt L500 konsequent weiterverfolgt. In diesem Rahmen ist bis zum Jahr 2020 eine Aufstockung der Artikelanzahl auf 150 000 vorgesehen. Ende 2015 lag die Zahl der vorrätigen Produkte bereits bei 93 151 Stück. Das Aufkommen an Auftragspositionen ist im Berichtsjahr erneut gestiegen. Auch der Umsatz am Wuppertaler Logistik-Standort kletterte im Vergleich zum Vorjahr leicht um 5 Prozent auf 182,6 Millionen Euro.

Zudem wurden im Rahmen der Vorbereitungen für den Online-Marktplatz Toolineo die logistischen Prozesse geprüft und integriert. In der Pilotphase von Toolineo erfolgt die Belieferung an die Endkunden im Namen des Händlers zunächst in der bewährten Qualität zentral aus dem Wuppertaler eLC. Das Startsortiment beläuft sich auf rund 50 000 Artikel.

Paketversand und Endkundenbelieferung

Der Trend zu kleinteiligeren Bestellungen setzt sich fort. Händler vertrauen weiterhin in immer stärkerem Maß auf die logistische Qualität des E/D/E. Im Resultat wuchs (nach einer 10-prozentigen Steigerung im Vorjahr) die Anzahl der aus dem eLC versendeten Pakete um 12 Prozent im Vergleich zu 2014 erneut mit einer zweistelligen Rate. Etwa zwei Drittel der Lieferungen erfolgen dabei im Namen der Händler direkt an den Endkunden. An Spitzentagen verließen fast 6000 Pakete pro Tag die E/D/E Logistik, im Schnitt waren es mehr als 4200 Pakete täglich. Im gesamten Jahr 2015 wurden somit über eine Million Pakete verschickt.

**Mehr als eine Million
Pakete verschickt**

Über alle Versandarten summierte sich die Zahl der versandten Artikel auf knapp 5,7 Millionen. Im Schnitt wurden knapp 22 600 Positionen pro Werktag verarbeitet. E/D/E liefert an allen Werktagen und somit auch in der Zeit zwischen Weihnachten und Neujahr aus. In

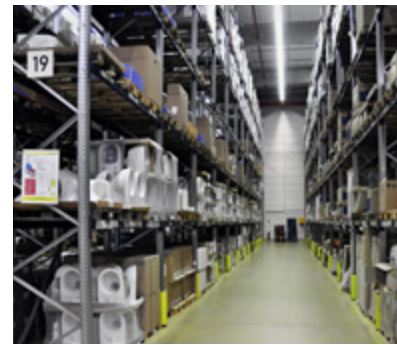
Deutschland wird dabei innerhalb von 24 Stunden und in Europa innerhalb von 48 Stunden zugestellt. Die Anlieferquote im Paketversand blieb trotz der gestiegenen Volumina auf einem hohen Niveau und belief sich 2015 auf 97,7 Prozent. Im Stückgutversand für die E/D/E Mitglieder konnte die Wuppertaler Logistik mit einer Anlieferquote von 97,8 Prozent ihre branchenweit herausragende Leistung bestätigen.

Anlieferquoten auf gleichbleibend hohem Niveau

Mitarbeiter

Durch die konsequente Weiterqualifizierung der logistischen Fach- und Führungskräfte wurde die Produktivität und Qualität in vielen Bereichen weiter verbessert. Das Shop-Floor-Management wurde weiterentwickelt. Eine systematisierte Kommunikation und mehr Transparenz ermöglichen unter anderem eine genauere Ressourcenplanung. Die Abläufe wurden weiter stabilisiert und der Zielerreichungsgrad erhöht.

Auch im Gesundheitsmanagement erzielte die E/D/E Logistik Fortschritte. Neben der bereits 2014 begonnenen ergonomischen Optimierung der Arbeitsplätze wurden 2015 Gesundheitszirkel eingeführt. Dabei können die Logistik-Mitarbeiter an der Verbesserung der Arbeitsbedingungen mitwirken. Flankierend wurde die bereits 2014 erfolgreich durchgeführte Vitamin-Offensive im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut umgesetzt. Die vielfältigen Maßnahmen trugen dazu bei, den Krankenstand in der Logistik stabil zu halten. 20 Mitarbeiter wurden aus der Zeitarbeit in ein Beschäftigungsverhältnis im E/D/E übernommen.



Mehr Artikel im eLC, hier das neue Haustechnik-Sortiment.

Ausblick

Die Qualität der logistischen Prozesse im E/D/E bleibt im Fokus, um die Anforderungen des Marktes auch in Zukunft zu erfüllen. Außerdem stehen weitere Optimierungen der Logistik-Infrastruktur sowie der Servicequalität für 2016 auf der Agenda. Die Interessen der Mitgliedsunternehmen und Kunden sind dabei stets im Mittelpunkt. Geplant sind zudem Projekte zur Baustellenbelieferung und Auftragsbündelung. Effizienzsteigerungen entlang der gesamten Supply Chain werden ebenfalls aktiv angestrebt, darunter weiterhin auch das Lieferantenmanagement als ein zentrales Vorhaben. Die Umsetzungsstrategie 2016 knüpft nahtlos an die vergangenen Jahre an und ist konsequent ausgerichtet auf die E/D/E Unternehmensstrategie CHALLENGE 2020. So werden unter anderem die Planungs- und Forecasting-Prozesse ausgebaut. Mit steigender Auftragslast beim Onlinemarktplatz Toolineo wachsen die Anforderungen an die Logistik als eine zentrale Dienstleistung von Toolineo. Die Planung des E/D/E Lagerumsatzes in Wuppertal geht von einer Steigerung um 11,6 Prozent auf 203,8 Millionen Euro aus.

Infrastruktur und Qualität werden weiter optimiert

Chancen der Digitalisierung nutzbar machen

Geschäftsbereich eBusiness

Nach intensiven Vorarbeiten hat das E/D/E Kernprojekt elektronisches Daten-Center (eDC) eine Phase erreicht, in der die Produktdaten sukzessive im Markt zur Anwendung gebracht werden. Der Geschäftsbereich eBusiness leistet bei diesem Prozess intensive IT-technische und beratende Unterstützung. Zugleich wurde auch der E/D/E Multishop optimiert und bei 50 weiteren Mitgliedern implementiert.

Die Digitalisierung der betriebswirtschaftlichen und vertrieblichen Abläufe beschäftigt den PVH und die Herstellerindustrie gleichermaßen. Der Geschäftsbereich eBusiness hilft mit seinen Leistungen, die Chancen dieser Entwicklung zu nutzen. Mit wesentlichen Fortschritten im Kernprojekt eDC und in der Digitalisierung der Geschäftsprozesse sowie einer marktgerechten Weiterentwicklung des Multishops hat das E/D/E die Wettbewerbsfähigkeit seiner Mitgliedsunternehmen auch 2015 weiter gestärkt. Zudem hat sich das Team Multishop im Geschäftsbereich eBusiness organisatorisch und prozessual neu ausgerichtet.



E/D/E Kernprojekt erzielt große Fortschritte.

Kernprojekt eDC

Das Datenmanagement eDC zählt zu den Kernprojekten der E/D/E Unternehmensstrategie CHALLENGE 2020. Die Produktdaten der Hersteller-Sortimente werden nach dem Standard eDC CI@ss einheitlich aufbereitet, der in Breite und Tiefe die am Markt bestehenden Klassifikationssysteme deutlich übertrifft. So entstehen ideale Produktdaten für den Verkauf. Nach aufwändigen und mit hohen Investitionen verbundenen Vorarbeiten befindet sich das eDC in verschiedenen Fachbereichen in der Phase des Roll-outs. Das eDC erfährt im Markt eine gute Nachfrage. In den Fachbereichen Beschläge und Arbeitsschutz sind Verträge mit Mitgliedsunternehmen geschlossen und erste Datenpakete ausgeliefert worden. Durch Beratung im Datenmanagement und die Bereitstellung von Schnittstellen zu verschiedenartigen IT-Systemen der PVH-Unternehmen gewährleistet das E/D/E eBusiness, dass die Daten ihre Wirkung im Markt entfalten können. Entwickelt wurde auch eine Schnittstelle zur Anbindung von Handwerker-Software über den Multishop, um eDC Daten dort einsetzen zu können. In den Fachbereichen Beschläge, Arbeitsschutz und Technischer Handel wurde jeweils die erste Stufe mit insgesamt gut 360 000 aufbereiteten Datensätzen von rund 90 Vertragslieferanten erreicht. In weiteren Ausbaustufen, die für 2016 und darüber hinaus geplant sind, kommen noch einmal mehr als 500 000 Artikel hinzu. In den Fachbereichen Elektrowerkzeuge, Betriebseinrichtungen und Präzisionswerkzeuge konnte bis Ende 2015 die Klassifizierung abgeschlossen werden.

Weiterentwicklung im E-Commerce

Der E/D/E Multishop als intelligente Lösung zur digitalen Anbindung von Bestandskunden hat 2015 im Markt eine sehr gute Nachfrage erfahren. 50 Neuverträge wurden geschlossen. Somit nutzen derzeit mehr als 370 Fachhändler den Multishop. Deutlich ausgeweitet wurde auch die Zahl der Schnittstellen: Der Shop lässt sich mittlerweile an 25 verschiedene Warenwirtschaftssysteme anbinden. Im Berichtszeitraum ging ein Stahlkonfigurator online, den E/D/E gemeinsam mit dem Mitglied Meinolf Gockel konzipierte und umsetzte. Die neue Schnittstelle ermöglicht es Kunden erstmals, individuelle Stahlprodukte komfortabel online zu bestellen. Käufer erhalten schon im Bestellablauf kundenspezifische Preise. Das E/D/E hat mit der Funktionalität „Click and Collect“ die Möglichkeit geschaffen, Artikel im Multishop als Abholartikel zu markieren und die Mitgliedsunternehmen somit im Multikanalhandel zu fördern. Eine Weiterentwicklung im Sinne der Kundenbindung stellt eine App dar, mit der Außendienstmitarbeiter beim Kunden vor Ort Bestellungen in dessen Namen tätigen können.

Der Stahlkonfigurator ging 2015 online

Digitalisierung von Geschäftsprozessen

Bereits heute hat das E/D/E mit circa 1100 Partnern im Handel und der Herstellerindustrie verschiedenartige elektronische Geschäftsprozessverbindungen. Mit Investitionen in IT und Personal hat die Verbundgruppe im Berichtsjahr wichtige Weichen gestellt, um diese Verbindungen auszuweiten und damit Chancen zu nutzen, die in einer weiteren Digitalisierung von Geschäftsprozessen liegen.

Ausblick

Das eDC wird im Jahr 2016 entlang des definierten Projektplans erweitert. In den Fachbereichen Elektrowerkzeuge, Betriebseinrichtungen und Präzisionswerkzeuge erfolgt die Aufbereitung der Artikeldaten gemäß dem eDC CI@ss Standard. Die Fachbereiche Befestigungstechnik und Handwerkzeuge werden die Klassifikation 2016 erstellen. Der Geschäftsbereich eBusiness legt den Schwerpunkt auf die individuelle Beratung der Händler. Über allem steht die Anforderung, die Produktdaten in die elektronischen Vertriebssysteme der Händler zu integrieren und deren Nutzen zu garantieren.

Der Multishop wird als wichtiger Vertriebskanal entlang der Marktanforderungen und des technologischen Fortschrittes konsequent weiterentwickelt. In diese Prozesse bindet das E/D/E engagierte und erfahrene Multishop-Betreiber verstärkt mit ein. Eine dafür gegründete Arbeitsgruppe hat ihre Tätigkeit aufgenommen. Händler müssen heute jedem Kunden den für ihn passenden und gewünschten Absatzkanal anbieten können. Das E/D/E eBusiness wird weiter in IT-Lösungen investieren und Beratungsleistungen anbieten, um die Mitgliedsunternehmen im Zuge der Digitalisierung wettbewerbsfähig zu halten.

Wettbewerbsfähigkeit in digitalen Zeiten



Overview

Real time order flow, storage capacity as is; verified data October 1st 2018.

JAHR

2018

MONAT

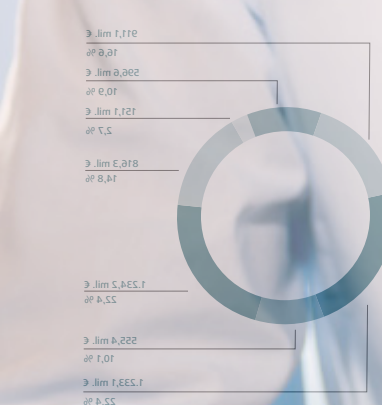
8

TAG

2

ZEIT

9:00



4,97 € (5,38 €)

You may also return to main-menu.
The item in question with your timeline of previous orders?
Conditions and terms may vary. Do you want to compare
Article in stock

Digitale Geschäftsprozesse

DIE WERTSCHÖPFUNGSKETTE BEFLÜGELN

Verbundkommunikation war ein komplexes Geschäft. Egal, ob Lager oder Zentralregulierung – es brauchte, und manchmal braucht es noch – eine Menge Papier, um den prozessualen Anforderungen Genüge zu tun: Aufträge, Bestellbestätigungen, Lieferscheine, Rechnungen samt Duplikaten, es wurde tüchtig gedruckt und hin und her geschickt zwischen Lieferanten, Händlern und E/D/E. Kosten entstanden, Arbeitszeit wurde gebunden, die gesamte Wertschöpfungskette war durch administrative Zwänge ein gutes Stück weit gehemmt.

Digitale Geschäftsprozesse verändern diese Situation von Grund auf und befreien die Wertschöpfungskette von ineffizienten Fesseln. Sie erlauben den permanenten Austausch von Daten über Organisationsgrenzen hinweg, vernetzen Unternehmen, Bereiche und Abteilungen.

In Teilen sind sie bei E/D/E heute schon Realität, mehr als 90 Prozent der Aufträge im elektronischen Logistik-Center (eLC) werden beispielsweise bereits papierlos abgewickelt. Mit dem Projekt ZR 2020 zieht die ETRIS BANK



Die komplett digitale Abwicklung von Bestellungen, Lieferungen und Zahlungen ist in Reichweite.



Die ETRIS BANK setzt mit dem Projekt ZR2020 Zeichen für die Zukunft.

für den Bereich Zentralregulierung aktuell nach. Per einheitlicher digitaler Prozesse für Lieferanten und Mitglieder vernetzt sie die PVH-Wertschöpfungskette, beleglose Bestell- und Rechnungsabwicklung machen die Prozesse effizienter, Informationen fließen in Echtzeit. Eine lückenlose elektronische Dokumentation sorgt für eine hohe Qualität im gesamten Prozess und erlaubt aussagekräftige Statistiken und Auswertungen per Knopfdruck. Das Ergebnis: Die Zentralregulierung wird einfacher, digitaler und komfortabler.

Der Blick ins Jahr 2018: Das E/D/E arbeitet daran, diese verschiedenen Zweige digitaler Wertschöpfung in einer zentralen Plattform für das gesamte Verbundgeschäft zu bündeln. Für Mitglieder und Lieferanten bedeutet dies: Die komplett digitale Abwicklung von Bestellung, Lieferung und Zahlung ist in Reichweite, die Zeit der Medienbrüche und bilateralen Zettelwirtschaft dann vorbei.

Interne Ressourcen im Blickpunkt

Geschäftsbereich Personal



Weiterbildung genießt einen hohen Stellenwert.

Der Geschäftsbereich Personal hat 2015 neben einem aktiven Ausbildungsmarketing die gezielte Weiterbildung und das Gesundheitsmanagement für mehr als 900 E/D/E Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Standort Wuppertal konsequent verfolgt und ausgebaut. Mit dem Umstieg auf ein neues IT-System agiert die Personalverwaltung nun deutlich effizienter.

Das Anfang 2015 implementierte Abrechnungssystem kann modular um verschiedene Anwendungen erweitert werden. Mitarbeiter können zukünftig somit Urlaubs- und Arbeitszeitkonten, aber auch beispielsweise Seminar-Anmeldungen über eine Online-Plattform selbst verwalten. Schnittstellen zum Finanz- und Rechnungswesen bringen mehr Effizienz in die Abläufe. Dieser Umstieg entlastet die Personalverwaltung, schafft Transparenz für die Mitarbeiter und schont aufgrund einer weitgehend papierlosen Abwicklung die Ressourcen.

Zentrale Projekte der E/D/E Unternehmensstrategie CHALLENGE 2020 wie der Online-Marktplatz Toolineo, das Datenmanagement eDC oder die Modernisierung der Zentralregulierung (ZR 2020) haben 2015 entscheidende Fortschritte erzielt. In diesem Zusammenhang hat das Unternehmen neue Planstellen geschaffen und besetzt. Da sich viele Vorhaben mit dem digitalen Wandel auseinandersetzen, hat sich die Bandbreite der Berufsbilder erneut vergrößert. Im Zusammenhang mit diesen Projekt-Investitionen und Beteiligungen ist die Mitarbeiterzahl der E/D/E Gruppe per 31.12.2015 auf europaweit 1085 gewachsen.

Gezielter Personalaufbau für strategische Projekte

Für eine spezialisierte und nicht in der Öffentlichkeit stehende Verbundgruppe ist die Rekrutierung passender Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schon immer eine Herausforderung gewesen. Das E/D/E investiert daher beständig in die berufliche Erstausbildung, um Fach- und auf längere Sicht auch Führungskräfte aus dem eigenen Nachwuchs gewinnen zu können. Das Unternehmen hat sich in der Region und darüber hinaus einen Ruf als exzellente Ausbildungsadresse erworben. Dazu trägt ein aktives Personalmarketing bei. 727 junge Menschen bewarben sich für die insgesamt 20 Plätze im Ausbildungsjahrgang 2015. Per 31.12.2015 beschäftigte das Unternehmen 66 Auszubildende.

66 Auszubildende per Ende 2015

Als Auszubildende und Berufsanfänger findet aktuell die sogenannte Generation Y den Weg in das Unternehmen. Die Erwartungen der jungen Menschen an das Arbeitsumfeld weichen von denen vorheriger Generationen bisweilen deutlich ab: Sie fordern vom Arbeitgeber ein hohes

Maß an Kommunikation sowie Wahrnehmung und Würdigung der eigenen Person, die Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie eine gesunde Work-Life-Balance. Die Führungskultur im Unternehmen berücksichtigt diese Ansprüche und wird sich angemessen darauf einstellen.

Das E/D/E leistet mit einem aktiven Gesundheitsmanagement einen Beitrag zur Erhaltung der Leistungsfähigkeit und des persönlichen Wohlbefindens seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Zu den Angeboten zählen das Rückentraining am Arbeitsplatz und die Vitamin-Initiative für das Personal in der Logistik. Die Förderung des Betriebssports, eine gesunde Essensauswahl im Betriebsrestaurant, Investitionen in die Arbeitssicherheit, Gripeschutzimpfungen sowie ein betriebliches Eingliederungsmanagement sind weitere Bestandteile des Gesundheitsmanagements im E/D/E.

Das Weiterbildungsprogramm des E/D/E ist breit aufgestellt: Schwerpunkte sind Fach- und Führungskräftebildungen sowie Lehrgänge zur Methodenkompetenz. Eine Durchführungsquote von 80 Prozent der angebotenen Schulungen zeugt von einer hohen Relevanz der Inhalte und einem ungebrochenen Interesse der Mitarbeiter an einer persönlichen Weiterentwicklung. Auch das berufsbegleitende Studium wird daher vom E/D/E unterstützt.

Zudem enthält das Weiterbildungsprogramm Kurse zur Förderung der Gesundheit, etwa die Rückenschule. Weitere Angebote sind Sprachkurse, die auch als mentales Training dienen, sowie Unterstützungsangebote, um private Belastungen zu meistern, wie sie etwa bei der Pflege von Angehörigen entstehen. Mit diesen und weiteren Angeboten trägt das E/D/E auch den spezifischen Bedürfnissen älterer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Rechnung.

Ausblick

Die richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewinnen, ist essenzielle Erfolgsvoraussetzung für jedes Unternehmen. Ziel des E/D/E für 2016 ist daher, eine höhere Effizienz bei der Rekrutierung zu erreichen. Vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels setzt das E/D/E außerdem verstärkt auf interne Ressourcen. Neben einem weiterhin hohen Engagement in der beruflichen Erstausbildung und Weiterbildung bedeutet dies, eine stringente Nachfolgeplanung aufzustellen und – daraus resultierend – ein Talentmanagement zu etablieren. Dies nimmt der Geschäftsbereich Personal 2016 in Angriff. Weiterhin wird in diesem Jahr die Implementierung der Mitarbeiterschnittstellen für das SAP-System in der Personalverwaltung vorbereitet.



Gesundheitsförderung wie Yoga steht hoch im Kurs.

**Talentmanagement
erschließt Ressourcen**

Agilität und Stabilität

Geschäftsbereich Organisation/IT

Immer dynamischere Projekt- und Prozesszyklen sowie ein anhaltend hohes Investitionsniveau des E/D/E stellen vielfältige Anforderungen an den Geschäftsbereich Organisation/IT. Als zentraler Dienstleister der E/D/E Gruppe muss der Geschäftsbereich den Agilitätsanforderungen gerecht werden, ohne die notwendigen Stabilitätsprämissen zu vernachlässigen.

Gerade in beschleunigten Zeiten steht der Geschäftsbereich Organisation/IT vor der Aufgabe, es der E/D/E Gruppe zu ermöglichen, sich durch neue Methoden und Techniken in prozessualer, organisatorischer und technischer Hinsicht möglichst schnell auf neue Marktanforderungen einzustellen. Vor diesem Hintergrund gilt die operative Exzellenz als eine der wichtigsten strategischen Erfolgspositionen im E/D/E. Diese Grundanforderung steht im Fokus aller Teams innerhalb des Geschäftsbereichs.

Projektmanagement

Eine 2015 erfolgte planmäßige Rezertifizierung hat den 2014 neu erarbeiteten inhaltlichen Ansatz der Arbeit des Teams Projektmanagement bestätigt. Auch in einem externen Benchmark der European School of Management and Technology (ESMT) kam die Qualität des E/D/E Projektmanagements zum Ausdruck. E/D/E konnte sich dort auch im Vergleich mit DAX-Konzernen im oberen Viertel positionieren. Das Team hat im Berichtszeitraum 35 Projekte gesteuert und unterstützt. Die Vorgehensweise orientiert sich zunehmend an der des agilen Projektmanagements. Zudem wurde die Projektmethodik erstmals auch externen Partnern im Rahmen des E/D/E Seminarangebotes vermittelt.

Prozessmanagement

Durch das Team Prozessmanagement wurde eine Prozessplattform entwickelt und im Berichtszeitraum in verschiedenen Unternehmenseinheiten implementiert. Hierbei werden die operativen Prozesse in der gesamten E/D/E Gruppe aufgenommen, um sie kontinuierlich zu optimieren. Ziel ist es, den kulturellen Wandel hin zu einer ‚lernenden Organisation‘ zu institutionalisieren, um die steigenden Anforderungen an das E/D/E weiterhin erfüllen zu können. Die Effektivität der Prozessteams wurde im Rahmen einer Rezertifizierung qualitativ bestätigt.

Applikationsmanagement

Ein Schwerpunkt des Ressourceneinsatzes lag 2015 in der Unterstützung der E/D/E Kernprojekte Toolineo, ZR 2020 und eDC. Ferner wurde die Standardisierung der Applikationslandschaft



Kernprojekte der Unternehmensstrategie im Fokus.

Ziel: das E/D/E als lernende Organisation

auf Basis der SAP-Technologie konsequent fortgesetzt. Konkret wurde ein SAP-Modul implementiert, das eine effizientere Unternehmensplanung ermöglicht. Im Auftrag der Tochtergesellschaft ETRIS BANK wurde außerdem eine SAP-basierte Onlineplattform für die Zentralregulierung umgesetzt, die zunächst im Drittmarktgeschäft der Bank zum Einsatz kommt. Ebenfalls im Auftrag der ETRIS BANK wurde eine weitere neue Anwendung entwickelt. Sie ermöglicht die automatische Rechnungsverarbeitung auf Positionsebene für die Zentralfakturierung.

IT-Betrieb

Die IT-Strategie der E/D/E Gruppe wurde konsequent weiterentwickelt und umgesetzt. Nachdem bereits 2014 ein Großteil der Serverlandschaft virtualisiert wurde, folgten 2015 weitere Maßnahmen, um die Leistungsfähigkeit und Ausfallsicherheit zusätzlich zu erhöhen. Darüber hinaus erforderten es die E/D/E Kernprojekte Toolineo und ZR 2020, die IT-Infrastruktur umfangreich zu erweitern und zu erneuern.

Unter dem Gesichtspunkt der Nachhaltigkeit wurden die Drucksysteme im E/D/E ausgetauscht. Bei der Auswahl des Dienstleistungspartners beachtete das Unternehmen besonders die ökologischen Aspekte bei Produktion und Betrieb der Drucker. Unterstützt wurde diese Maßnahme durch eine Fortführung des E/D/E Drucksparwettbewerbes. Dabei steht eine Bewusstseins- und Verhaltensänderung der Mitarbeiter im Fokus. Auf diese Weise ging die Anzahl der Ausdrücke gegenüber dem Vorjahr nochmals um 11,6 Prozent zurück.

Ideenmanagement

Mit dem Ideenmanagement idea! hebt E/D/E ganz gezielt die kreativen Ressourcen seiner Fach- und Führungskräfte, um die Abläufe im Unternehmen zu verbessern. Das System der Ideenbewertung und Prämierung wurde überprüft und verbessert, sodass eine noch höhere Beteiligung der Mitarbeiter angestrebt werden kann. 2015 wurden 51 Ideen eingereicht.

Ausblick

Schwerpunktthema des Geschäftsbereichs Organisation/IT bleibt die operative Exzellenz. Die Optimierung der Prozesse wird auf weitere Unternehmensbereiche ausgedehnt werden. Mit dem Aufbau einer internen elektronischen Prozessplattform kann die Transparenz der Abläufe zudem signifikant gesteigert werden. Der Start ist für 2016 vorgesehen. Der Geschäftsbereich nimmt zudem sein eigenes Servicemanagement in den Fokus, um die Abläufe und Strukturen qualitativ weiter am De-Facto-Standard IT Infrastructure Library (ITIL) auszurichten. Die E/D/E Gruppe investiert auch 2016 konsequent in den Ausbau der IT-Infrastruktur. Die Projektplanung wird optimiert, um die Planungssicherheit und Qualität weiter zu erhöhen. Das Investitionsniveau in der E/D/E Gruppe bleibt dabei hoch. Geplant sind für 2016 mehr als 30 Projekte.



Investitionen in die IT-Infrastruktur.

**Mehr als 30 E/D/E
Projekte in 2016**

Neue Konzepte kommen gut an

Zentralbereich Services/Mitgliederbetreuung

Den Rahmenvertrag mit Paketdienstleister UPS verlängert, der neue SPARPLATZ Katalog mit noch größerem Angebot: E/D/E baut die Services für Mitglieder aus – auch international.

Mitgliederentwicklung

Auch im vergangenen Jahr hat das E/D/E bedeutende Fachgroßhändler als Mitglieder gewonnen. Insgesamt haben sich 16 Unternehmen dem Verbund angeschlossen, davon 10 mit Sitz in Deutschland. Das zusätzliche Handelsvolumen kommt dabei vor allem aus den Warenbereichen Haustechnik, Werkzeuge und Beschläge.

16 Unternehmen schlossen sich dem E/D/E neu an

Den Ausschlag für die Entscheidung pro E/D/E gab neben den etablierten Verbundgruppenleistungen unter anderem auch die Entwicklung und Etablierung neuer Markt- und Vertriebskonzepte. Dazu zählt unter anderem das Spezialisierungsangebot für Präzisionswerkzeug-Fachhändler.

Das mit E/D/E abgerechnete Handelsvolumen der zusammengeschlossenen Unternehmen ist im vergangenen Jahr gestiegen, gleichzeitig ist die absolute Zahl der E/D/E Mitglieder leicht gesunken. Der Grund: Die Konsolidierung im Einzelhandel und im Produktionsverbindungs-handel hält an, dort sind speziell zum Beispiel Unternehmen der Sanitär-Branche betroffen.

So endete im Jahr 2015 die Zusammenarbeit mit 45 Unternehmen mit Sitz in Deutschland, davon 23 Einzelhandelsbetriebe. Die Gründe dafür lagen überwiegend in Insolvenzen oder Geschäftsaufgaben. Ähnlich sieht es bei E/D/E Mitgliedern im Ausland aus: Dort endete die Zusammenarbeit mit sieben Unternehmen. Ende 2015 zählte die Verbundgruppe somit 991 PVH-Unternehmen und 278 Mitglieder aus dem Einzelhandel.

Neuer SPARPLATZ Katalog

Im September 2015 ist der aktuelle SPARPLATZ Katalog erschienen. Die nunmehr dritte Auflage enthält noch mehr Services für E/D/E Mitglieder: Sie können zum Beispiel vergünstigt Tankkarten nutzen, oder Büromaterial bestellen. Das E/D/E unterstützt alle Mitgliedsunternehmen mit exklusiven Vorzugskonditionen.



Mehr drin: der SPARPLATZ Katalog 2015.

Ab dem 1. Mai 2016 gilt der neue Rahmenvertrag mit dem Premium-Paketdienstleister UPS. 30 Jahre nach der ersten Vereinbarung zwischen dem E/D/E und UPS haben die Unternehmen ihre Partnerschaft um vier weitere Jahre verlängert. Bereits rund 700 Mitglieder nutzen das UPS-Angebot, Tendenz steigend. Nun arbeitet das E/D/E daran, den SPARPLATZ mithilfe ausgewählter Partner international aufzustellen, damit auch ausländische Mitglieder möglichst viele der Services in Anspruch nehmen können.

Aktuelle Informationen zur Branche

Auf sehr positives Echo stoßen die exklusiven Veröffentlichungen zur Lage in den verschiedenen Branchen, die das E/D/E aufgrund eigener Erhebungen erstellt und an die Partnerunternehmen versendet. Neben dem jährlich erscheinenden Konjunktur-Barometer hat sich auch der Konjunktur-Report fest etabliert, den die Verbundgruppe seit 2014 im Drei-Monats-Rhythmus veröffentlicht. Insbesondere der Konjunktur-Report bildet aufgrund seiner breiten Datenbasis die Lage im PVH repräsentativ ab. Die darin enthaltenen Informationen unterstützen die Mitgliedsunternehmen darin, ihr Geschäft im Vergleich zum Wettbewerbsumfeld einzuordnen und neue Marktentwicklungen rechtzeitig zu erkennen.

Ausblick: Konzentration hält an

Das E/D/E ist zuversichtlich, auch im laufenden Jahr 2016 weitere große Fachgroßhändler im In- und Ausland für eine Mitgliedschaft in einem starken Verbund gewinnen zu können. Insgesamt ist die Entwicklung eindeutig: Kleinere Händler haben zunehmend mit Herausforderungen des Marktes zu kämpfen. Der Konzentrationsprozess im Produktionsverbundhandel wird sich also auch 2016 fortsetzen.

Das E/D/E sieht sich in dieser Situation als Partner sowohl der großen als auch der kleineren PVH- und Einzelhandels-Betriebe und unterstützt auch mit den Leistungen des Zentralbereichs Service/Mitgliederbetreuung alle Unternehmen in einem herausfordernden Umfeld.



Rahmenvertrag mit UPS verlängert.

Partner in einem herausfordernden Umfeld



JAHR

2019

MONAT

1

TAG

27

ZEIT

11:07

Industrieservices

INTELLIGENTE GESCHÄFTSPROZESSE

Das Thema Industrie 4.0 treibt die Wirtschaft weltweit um. Dabei geht es um „eine neue Stufe der Organisation und Steuerung der gesamten Wertschöpfungskette über den Lebenszyklus von Produkten“, schreibt der BITKOM. „Dieser Zyklus orientiert sich an den zunehmend individualisierten Kundenwünschen und erstreckt sich von der Idee, dem Auftrag über die Entwicklung und Fertigung, die Auslieferung eines Produkts an den Endkunden bis hin zum Recycling, einschließlich der damit verbundenen Dienstleistungen.“

Dieser recht komplexe Satz beschreibt die vierte industrielle Revolution, die enorme Auswirkungen auf den Produktionsverbindungshandel haben wird. Der Bereich Industrieservices im E/D/E hat bereits über 300 Projekte rund um die neuen digitalen Rahmenbedingungen erfolgreich mit Mitgliedern und deren Industriekunden abgeschlossen. Im Fokus stehen elektronische Geschäftsprozesse, mobile Anwendungen in Einkauf und

Distribution, die hohe Dynamik bei der Automatisierung und Vernetzung des Materialmanagements und die Möglichkeiten des Handels, den eigenen Anteil an der Wertschöpfungskette auszubauen.

Die Industriekunden suchen aktuell nach Antworten auf diese neuen Herausforderungen. Mit Blick auf die kommenden Jahre ist dies eine große Chance für Fachhändler, sie konstruktiv zu begleiten, zu unterstützen und mit innovativen Dienstleistungen die gemeinsame Zukunft zu gestalten.



Materialmanagement digital neu gedacht.

Konsequenter Ausbau der internationalen Aktivitäten

Wichtige Weichen bei EDE International gestellt

Entwicklung Handelsvolumen (in Millionen Euro)*

2011	2012	2013	2014	2015	Plan 2016
599	634	888	950	1.181	1.236

* im Ausland erzielttes Handelsvolumen der E/D/E Gruppe; seit 2013 ZR-Volumen konzernweitlich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer

Mit dem im Ausland erzielten Handelsvolumen von 1,18 Milliarden Euro hat E/D/E 2015 eine bedeutende Schwelle überschritten und das Planziel übertroffen. Die hundertprozentige Tochtergesellschaft EDE International AG hat vielfältige vertriebliche Maßnahmen in den europäischen Märkten erfolgreich umgesetzt und sich personell sowie organisatorisch neu aufgestellt. Somit wurden wichtige Weichen für die Zukunft gestellt.

Neuausrichtung mit Fokus auf vertriebliche Aktivitäten

Nach der Neuaufstellung der EDE International AG als Vertriebsorganisation hat sich die E/D/E Tochter 2015 auf die Wahrnehmung der verkaufsfördernden Aktivitäten konzentriert. Eine wesentliche Rolle spielen dabei Kataloge. Im Berichtsjahr erschienen gleichzeitig in sieben Sprachen über 150 000 Kataloge der europäischen Vertriebsgruppen. Neben den Varianten für den französischen, spanischen, niederländischen, polnischen und rumänischen Markt sowie einer deutschsprachigen Ausgabe für den österreichischen Markt gab es auch wieder eine englische Ausgabe für Qualitätswerkzeuge. Durch eine erstmals durchgeführte gemeinsame Bearbeitung der Kataloge ergeben sich Zeit- und Kostenvorteile. Begleitend wurden darüber hinaus vier Marktplätze und weitere Katalogschulungen für Vertriebsmitarbeiter durchgeführt. Erstmals wurde auch ein rumänisch-sprachiger Katalog in den Markt gebracht.

Die Aktivitäten von EDE International finden ihren Niederschlag am Markt und haben auch 2015 zu einer Steigerung der Anzahl von im europäischen Ausland ansässigen Direktmitgliedern der E/D/E Gruppe geführt. So konnten neue Mitgliedsunternehmen in Großbritannien, Polen, Österreich, Frankreich, Spanien und Rumänien gewonnen werden.



Strategische Beteiligung wurde 2015 wirksam.

Strategisch-strukturelle Weiterentwicklung

Die strategische Beteiligung an dem Schweizer Einkaufsverband e+h Services AG ist im abgelaufenen Geschäftsjahr wirksam geworden, womit die für 2016 anvisierte Schwelle von 1 Milliarde Euro Handelsvolumen im Ausland vorzeitig überschritten wurde. e+h ist das führende Schweizer Handelsunternehmen für Markenartikel aus den Bereichen Haushalt, Geschenke, Werkzeuge, Gartenmöbel und Gartentechnik und verfügt in Däniken über ein modernes, leistungsstarkes Zentrallager. Dort wird das Lagergeschäft in der Schweiz gebündelt.

18 Warenbereiche
 44 Dienstleistungen
 66 Tochterfirmen

Die Organisation von EDE International und des Geschäftsbereichs Europa wurde optimiert und somit die Basis für weiteres Wachstum geschaffen. Die neu gegründete Zentralabteilung Europa ist zuständig für übergeordnete und fachübergreifende Aufgaben, vor allem in der Mitgliederbetreuung, sowie für organisatorische Grundlagen und für allgemeine Fragestellungen des Europageschäfts.

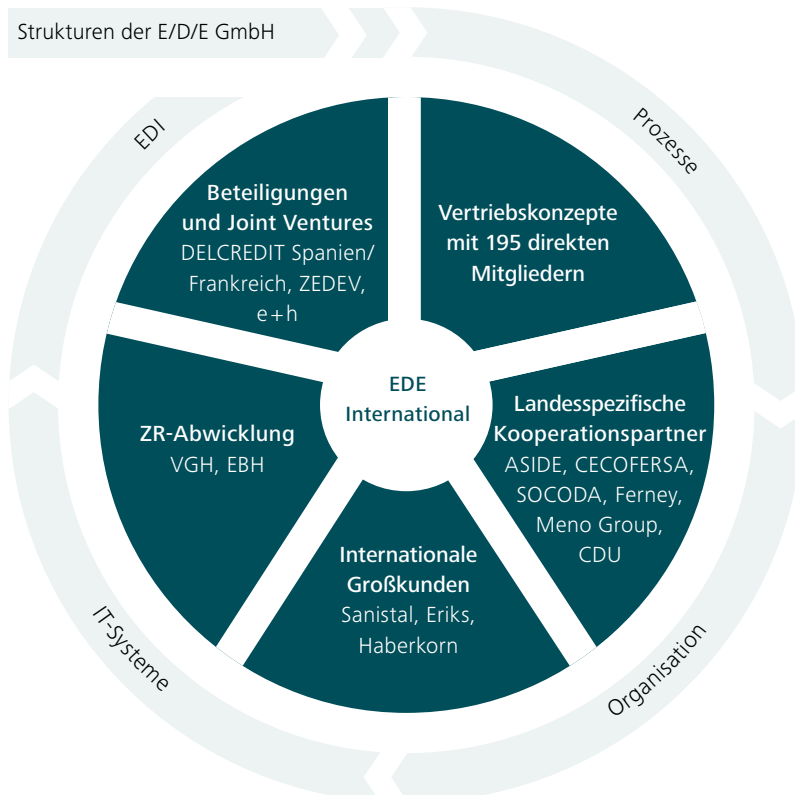
Vertriebsregion Nord/Ost

EDE International hat seine starke Position in Polen ausgebaut. Die polnische FORMATplus Gruppe hat sich seit ihrer Gründung 2007 stark positiv entwickelt und verzeichnete 2015 erneut eine zweistellige Steigerungsrate. EDE International unterstützte die Händler mit zahlreichen Maßnahmen in der Bearbeitung dieses wachstumsstarken Marktes. Der rund 1500 Seiten starke Werkzeug-Katalog wurde zeitgerecht ausgeliefert, begleitet von drei regionalen



Position in Polen mit Werkzeug-Katalog ausgebaut.

Vertriebsorganisation EDE International



Schulungen für rund 100 Vertriebsmitarbeiter. Zudem verabschiedete die Gruppe einen neuen Marketingplan, der gezielte vertriebsunterstützende Maßnahmen für die Jahre 2016 und 2017 vorsieht. Ein neuer Handelspartner in Polen wird ab 2016 FORUM Produkte vertreiben und dazu auch einen eigenen polnischsprachigen Katalog nutzen.

Aktive Marktbearbeitung in Großbritannien

Auf dem britischen Markt hat EDE International 2015 die Basis für ein weiteres Wachstum in den kommenden Jahren geschaffen. Unter anderem wurde der Katalog für Qualitätswerkzeuge veröffentlicht. Zwei neue Mitglieder konnten gewonnen werden. In Rumänien wurde in enger Zusammenarbeit mit einem neuen Mitglied erstmals ein FORUMplus Katalog in der Landessprache aufgelegt. In Dänemark, den Baltischen Staaten und Polen wurde die Zusammenarbeit mit dem strategischen Partner Sanistaal gefestigt.

Vertriebsregion Zentraleuropa

Marktseitig ist in Österreich aktuell eher eine Seitwärtsbewegung zu konstatieren, während sich die niederländische Wirtschaft nach einer Phase der Stagnation positiv entwickelt. EDE International hat in den Benelux-Ländern neben PREMIUM auch das Vertriebskonzept FORUMplus erfolgreich etabliert und weiterentwickelt. Im Januar begrüßte EDE International rund 100 Mitarbeiter der Mitgliedsunternehmen aus den Niederlanden und Belgien zur ersten FORUMplus Vertriebstagung in Wuppertal. Im Oktober nahmen zahlreiche Vertriebsmitarbeiter der PREMIUM Gruppe Benelux an der Katalogschulung in Wuppertal teil. Mit der Einführung des elektronischen Rechnungsaustausches mit dem niederländischen Partner Ferney wurde eine deutliche Prozessoptimierung erzielt.

Vertriebsregion Süd/West

In den südeuropäischen Ländern ist eine differenzierte Marktentwicklung zu beobachten. Während Spanien wieder ein Wachstum verzeichnet, hat Frankreich das Konjunkturtief noch nicht überwunden. EDE International hat seine Konzepte und Leistungen in diesem Vertriebsgebiet weiter etabliert und ausgebaut. 2015 wurden insbesondere die vertriebsunterstützenden Aktivitäten verstärkt. Sehr positiven Anklang fanden die erstmals durchgeführten Marktplätze für Mitarbeiter der französischen und spanischen Mitgliedsunternehmen. Namhafte Vertragslieferanten stellten in Wuppertal ihre Neuheiten in den kurz zuvor erschienenen FORMATplus Werkzeug-Katalogen vor.



Vertriebsmitarbeiter
zu Gast in Wuppertal.

In Spanien ist EDE International neben den eigenen Mitgliedsunternehmen der FORMATplus Gruppe mit den Vertriebskonzepten CircumPRO Plus (mit der CECOFERSA) und FORUMplus (mit dem Partnerverband ASIDE) vertreten. Auch diese Partner veröffentlichten im Jahr 2015 spanischsprachige Kataloge mit Unterstützung von EDE International. In Frankreich erschien

ein Katalog mit dem Kooperationspartner SOCODA. Mit dem italienischen Kooperationspartner CDU wurde eine enge Zusammenarbeit gepflegt, die sich unter anderem in einem Besuch der Mitgliedsunternehmen in Wuppertal ausdrückte. Auch hier entwickelt sich die Zusammenarbeit in allen Bereichen deutlich besser als der Markt.

Entwicklung der Kooperationen

Die VGH International GmbH setzt ihren europäischen Expansionskurs fort. Der Zugang eines Mitgliedes in Österreich im November 2014 entfaltete 2015 voll seine Wirkung. Auch die Baubeschlag-Kooperation EBH AG steigerte das im Ausland erzielte Handelsvolumen um 3,3 Prozent auf 190 Millionen Euro. Ende 2015 konnte die EBH zudem ein neues Mitglied begrüßen. Positiv ist die Entwicklung der E/D/E Tochtergesellschaften DELCREDIT France und DELCREDIT España. Sie gewannen 23 neue Partner für die Zentralregulierung hinzu und steigerten das Volumen gegenüber dem Vorjahr um rund 60 Prozent.



VGH mit starkem
Wachstum in Europa.

Ausblick

Die Aktivitäten in der Region Nord/Ost konzentrieren sich auf die Vergrößerung der britischen FORMAT Gruppe und die Fortsetzung des Expansionskurses in den osteuropäischen Ländern. In der Region Zentraleuropa steht die Entwicklung von länderübergreifenden Großkundenkonzepten im Fokus. Mit dem belgischen Kooperationspartner Meno Group wird zudem der elektronische Rechnungsaustausch eingeführt. In der Region Süd/West wird 2016 die Zusammenarbeit mit den Kooperationspartnern intensiviert. Durch eine teilweise Individualisierung der Konzepte können weitere Potenziale gehoben werden. Geplant ist ein Ausbau des FORMATplus Netzwerkes in Spanien.

Die DELCREDIT Gesellschaften werden ein neues IT-System für die Zentralregulierung einführen, um damit die prozessualen Voraussetzungen für den weiteren Ausbau des Partnernetzes zu schaffen. Die Zentralregulierung mit strategischen Lieferanten soll gemeinsam mit den Fachbereichen in den europäischen Ländern ausgeweitet werden. Die Kooperationspartner VGH International und EBH AG planen eine Fortsetzung des Wachstumskurses in Europa.

Das Wachstum in Europa ist ein Eckpfeiler der E/D/E Unternehmensstrategie. Ziel ist es, das Partnernetzwerk zu vergrößern und Vertriebskonzepte weiterzuentwickeln beziehungsweise zu etablieren. Hinsichtlich des im Ausland erzielten Handelsvolumens plant die E/D/E Gruppe 2016 mit einer Steigerung um 4,7 Prozent auf 1,24 Milliarden Euro.

**Konzepte entwickeln,
Partnernetz stärken**

Grundlagen für neue Geschäftsfelder geschaffen

ETRIS BANK

Die ETRIS BANK hat sich als Spezialinstitut für Zentralregulierung, Zahlungsverkehr und Handelsfinanzierungen in der Branche etabliert. 2015 schuf die Bank weitere Voraussetzungen, um in den kommenden Jahren mit neuen Geschäftsmodellen erfolgreich zu wachsen.



Mit der Übernahme der Zentralregulierung für eine Verbundgruppe außerhalb des E/D/E Produktionsverbindungshandels zu Beginn des Jahres 2016 erreichte die Bank einen Meilenstein in ihrer noch jungen Geschichte. Das Drittmarktgeschäft war seit Gründung der Bank als Entwicklungsperspektive formuliert worden. Weiterhin stand 2015 ganz im Zeichen der Vorbereitungen zum Start des E/D/E Online-Marktplatzes Toolineo.

Etabliert in der Zentralregulierung hat die ETRIS BANK erneut sehr erfolgreich gearbeitet und ihre Kompetenz für Handelsfinanzierungen nutzbringend den Mitgliedern und Kunden des E/D/E zur Verfügung gestellt. Durch die Finanzkraft der Muttergesellschaft ist die Bank gut kapitalisiert und kann alle Anfragen bedienen. Dabei arbeitet die Organisation sehr effizient. Auf diesem soliden Fundament entwickelt sich die ETRIS BANK zielgerichtet und mit Augenmaß weiter.

Neue Geschäftsfelder

Im Jahr 2015 nahm der Bereich ‚Neue Geschäftsfelder‘ innerhalb der Bank seine Arbeit auf. Dort werden Entwicklungsperspektiven der Bank gebündelt. 2015 standen dabei insbesondere die E-Payment-Dienstleistungen für den E/D/E Online-Marktplatz Toolineo im Fokus. Die ETRIS BANK übernimmt die komplette Zahlungsabwicklung der Transaktionen inklusive der Zahlgarantie für die über den Marktplatz getätigten Geschäfte gegenüber den Händlern. Damit erschließt sich die Bank ein komplett neues Geschäftsfeld, das perspektivisch auch für Kunden außerhalb des E/D/E zum Tragen kommen wird.

Zentralregulierung

2015 wurden die technischen und organisatorischen Grundlagen gelegt, um die Zentralregulierung noch zukunftsfester aufzustellen. Sie ist zu einem hochautomatisierten und effizienten Prozess weiterentwickelt worden, der ohne weiteren Ressourcenbedarf skaliert und anderen Verbundgruppen als Dienstleistung angeboten werden kann. Dazu trägt auch die hochmoderne SAP-Umgebung bei. 2015 wurde die Aufnahme der Zentralregulierung für eine

**Zentralregulierung
zukunftsfester aufgestellt**

Verbundgruppe aus dem Getränkebranche vorbereitet und im Januar 2016 realisiert. Damit erreichte die ETRIS BANK einen wichtigen Meilenstein für die E/D/E Gruppe.

Mitgliederrating/Betriebsvergleich

Die exklusiven Beratungsleistungen der ETRIS BANK sind auch im Berichtsjahr 2015 stark nachgefragt worden. Mehr als 400 Handelshäuser nahmen das Angebot zum Rating an und ließen sich durch die Fachleute der Bank im Betriebsvergleich bewerten. Um die Bonität und die Zukunftsfähigkeit der Unternehmen ganzheitlich einzuschätzen, werden dabei auch das Marktumfeld, die Strategie und das Risikomanagement berücksichtigt. Diese Dienstleistung ist nach wie vor ein Alleinstellungsmerkmal der E/D/E Gruppe.

Internationalisierung

Auch im Jahr 2015 hat die ETRIS BANK den internationalen Wachstumskurs des E/D/E erfolgreich begleitet. Kernaufgabe ist hierbei die Überführung des erfolgreichen Geschäftsmodells der Zentralregulierung auf weitere europäische Länder. Seit Mitte 2015 führt die ETRIS BANK auch für die E/D/E Tochtergesellschaft DELCREDIT España die Zentralregulierung durch.

DELCREDIT
España

Zentralregulierung für
DELCREDIT España aufgenommen.

Ausblick

Nachdem 2015 wichtige personelle, technische und organisatorische Grundlagen gelegt wurden, richtet sich der Fokus 2016 auf die Weiterentwicklung und Etablierung der neuen Geschäftsfelder. Ziel ist es, qualitativ und ertragreich zu wachsen und weiterhin hoch effizient zu arbeiten. Grundsätzlich bleibt der Mittelstand die Zielgruppe der ETRIS BANK. Im Produktionsverbindungshandel positioniert sich das Institut mit seinen Angeboten, insbesondere der kurzfristigen Warenfinanzierung, weiterhin als Ergänzung zu den Hausbanken der Händler und Lieferanten.

**Qualitatives Wachstum
weiterhin fest im Blick**

In der Zentralregulierung ist das Ziel, weitere Kunden im Drittmarktgeschäft zu gewinnen. Das Bestandsgeschäft wird sukzessive in das neue technische und organisatorische Umfeld der Zentralregulierung migriert. Auch die E-Payment-Dienstleistungen werden 2016 zielgerichtet weiterentwickelt, um vorhandene Potenziale im Online-Handel mittelfristig realisieren zu können. Den nationalen und internationalen Wachstumskurs der E/D/E Gruppe wird die ETRIS BANK auch weiterhin als zuverlässiger Partner begleiten und unterstützen.

Online-Marktplatz erfolgreich gestartet

Toolineo

Der Online-Marktplatz Toolineo ist 2015 erfolgreich in seine Pilotphase gestartet. Das strategisch wichtige Projekt stärkt den Vertriebskanal Online für die E/D/E Mitglieder und wird von nun an stetig weiterentwickelt. Die Ausrichtung auf die Kundenbedürfnisse steht dabei im Mittelpunkt.



Toolineo ist eine Antwort des E/D/E auf die zunehmenden Herausforderungen für den Produktionsverbindungshandel durch die Digitalisierung. Mit dem Online-Marktplatz für PVH-Unternehmen erweitert das E/D/E die Unternehmensgruppe um ein strategisches Geschäftsmodell, ausgerichtet auf das wachsende Marktsegment B2B-Handel im Internet. Der Marktplatz ist neben Katalogen, Außendienst, stationärem Geschäft und dezentralen Online-Shopsystemen ein neuer, zusätzlicher Vertriebskanal für die Mitglieder. Im Mittelpunkt steht dabei die Stärkung des Angebots der E/D/E Mitglieder für ihre Kunden: Die Händler wickeln das Endkundengeschäft selbst ab und verfügen über die alleinige Preis- und Sortimentshoheit. Toolineo fördert so die Wettbewerbsfähigkeit des PVH. Der Marktplatz ist nicht von den Interessen internationaler Handelskonzerne, branchenfremder Marktteilnehmer oder der Herstellerindustrie getrieben.

Das E/D/E stellt seinen Mitgliedsunternehmen damit für alle Vertriebswege zukunftsfähige Lösungen zur Verfügung und unterstützt den stationären Fachhandel bei der Etablierung von tragfähigen Multikanal-Strategien, damit er sich auch in Zukunft vom Wettbewerb abheben kann. Durch die Zahlungsabwicklung über die unternehmenseigene ETRIS BANK werden die Händler nicht nur administrativ entlastet, sondern sie sind außerdem gegen Zahlungsausfälle durch die Übernahme der Delkreder-Haftung durch die Bank abgesichert.

Meilensteine 2015

Toolineo ist am 17. Dezember 2015 live gegangen. Damit wurde ein wichtiger Meilenstein wie geplant erreicht. Um dem Anspruch gerecht zu werden, die führende Rolle von E/D/E in die Onlinewelt zu tragen, wurde die IT-Infrastruktur von Tag eins an skalierbar errichtet. Parallel dazu wurde im Jahresverlauf das Team der E/D/E Tochtergesellschaft Toolineo aufgebaut. Diese schlagkräftige Mannschaft besteht aus Experten aller erfolgskritischen Kernbereiche für den Betrieb eines Online-Marktplatzes, etwa Category Management, Händlermanagement, Marketing, Prozesse und IT. Alle Bereiche sind eng verzahnt mit dem Mutterunternehmen, sodass die erweiterten Anforderungen der Onlinewelt und die Kompetenzen der E/D/E Fachabteilungen von Beginn an in abgestimmte Prozesse fließen.

Toolineo mit schlagkräftiger Mannschaft

Der Go-Live war akribisch vorbereitet: Das Projektteam stand das ganze Jahr 2015 in engem Austausch mit den Pilothändlern, zur Spiegelung der Konzeption und zur Schulung der nötigen Prozesse. Kurz nach dem Go-Live waren bereits zwölf Händler mit einem breiten Basissortiment von über 50 000 Artikeln auf Toolineo aktiv.

Kommunikation

Bereits im Februar 2015 wurde das Toolineo Konzept, damals noch unter dem Projektnamen ePVH, den E/D/E Mitgliedern und Lieferanten vorgestellt. Im Juni wurde der Markenname Toolineo auf dem Werkzeug Forum in Berlin bekanntgegeben. Der Anspruch, die erste Adresse für Handwerksbedarf zu sein, spiegelt sich im neuen Markennamen wider. Er stammt aus der Feder von Namensfinder Manfred Gotta. Toolineo ist emotional und wirkt sympathisch. Der Name transportiert Werte, die den Produktionsverbindungshandel mit seiner langjährigen Tradition, der besonderen Beratung und den oftmals gewachsenen persönlichen Beziehungen zwischen Händlern und Kunden sehr gut charakterisieren. Zudem ist er international verwendbar.

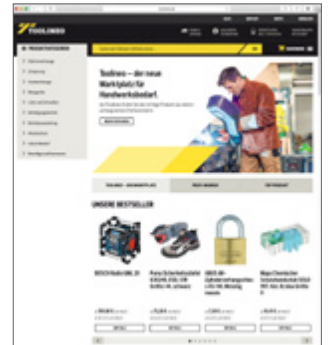
Toolineo war zudem eines der zentralen Themen im Rahmen des Werkzeug Forums 2015 im Juni in Berlin und beim E/D/E Branchentreff speziell im September in Nürnberg.

Ausblick

Von nun an hat das Toolineo Team drei Kernaufgaben: konsequente Ausrichtung und permanente Optimierung anhand der Kundenbedürfnisse – namentlich Handwerker und kleinere Industriebetriebe –, Etablierung von Toolineo als relevanten Anbieter auf dem Online-Markt und eine sehr fokussierte und schnelle Weiterentwicklung von einem schlanken Online-Modell hin zur Umsetzung des Multikanal-Angebots. Gemeinsam mit den Pilothändlern werden entsprechend neue Funktionalitäten definiert, entwickelt und freigeschaltet, die den Kundennutzen steigern – oder Prozesse für Händler verbessern. Hinzu kommen 2016 weitere Schwerpunktthemen, etwa die systematische Addition weiterer Artikel und die Erweiterung des Zahlartenangebots.

Der größte Meilenstein 2016 ist die Anbindung der Händlerlager und der -logistik an Toolineo. Dadurch wird das Sortimentsangebot, aber auch die Verfügbarkeit jedes einzelnen Artikels deutlich steigen. Zudem erlaubt dies die Erarbeitung relevanter Multikanalfunktionalitäten und ermöglicht einem großen Netz an Händlern eine erfolgreiche Teilnahme an Toolineo. Bereits im Januar 2016 verzeichnete Toolineo eine dreistellige Zahl an interessierten Händlern.

Parallel zur Weiterentwicklung wird Toolineo in die Markenbekanntheit investieren, um im Online-Wettbewerb die Sichtbarkeit der angeschlossenen PVH-Händler nachhaltig zu steigern und Toolineo als „Die erste Adresse für Handwerksbedarf“ zu etablieren.



Die Startseite des Online-Marktplatzes.

Konsequente Ausrichtung und permanente Optimierung



Starke Zentrale als Stütze im Wettbewerb

EURO-DIY

Die EURO-DIY GmbH & Co. KG betreut als gemeinsame Unternehmung des E/D/E und der EK/servicegroup rund 500 Einzelhandelsunternehmen. Um die Wettbewerbsfähigkeit der Mitglieder zu stärken, positionierte die EURO-DIY 2015 die Handelsmarke CircumPRO auch im Gartensortiment mit großem Erfolg im Markt. Erstmals führte die Einzelhandels-Systemzentrale eine Hausmesse am Standort Wuppertal durch.



Neben der Sortimentsarbeit rücken vermehrt auch betriebswirtschaftliche Aspekte in den Fokus. Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit der kleineren und mittelgroßen Mitglieder in einem hart umkämpften Markt zu stärken. Die Zahl der Mitgliedsunternehmen blieb trotz vereinzelter Betriebsschließungen auf einem stabilen Niveau. Mit der EVG Erkheim wurde zu Beginn 2015 ein neues Mitglied mit 17 Standorten aufgenommen. Die Zahl der Teilnehmer am Vertriebskonzept werkmarkt konnte auf 50 gesteigert werden. Das Lieferantenportfolio wurde verbreitert und umfasst derzeit etwa 550 Hersteller. Die neuen Vertragslieferanten stärken das Profil der EURO-DIY Mitglieder als Fachmärkte, die sich in Qualität und Beratungskompetenz von Wettbewerbern auf der Großfläche unterscheiden.

Entwicklung in der DIY-Branche

Der Do-It-Yourself-Markt war erneut durch die warme Witterung im Verlauf des Jahres gekennzeichnet. Durch den milden Herbst lief das Geschäft mit Gartengeräten ungewöhnlich lange. Insgesamt entwickelte sich die Branche auf bereinigter Verkaufsfläche etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Die Nachwirkungen des Marktaustritts einer großen Handelskette im Sommer 2013 ebbten langsam ab. Einige Standorte wurden von Wettbewerbern im Baumarktbereich oder Möbelanbietern übernommen, andere werden nicht mehr als Einzelhandelsfläche genutzt. Grundsätzlich bleibt die Baumarktdichte in Deutschland hoch und der Wettbewerb somit herausfordernd. Verschärfend wirkt das auch im DIY-Segment zu beobachtende Wachstum des Online-Handels, der aktuell allerdings noch einen geringen Umsatzanteil ausmacht.

Aktivitäten der EURO-DIY

Die Betreuung der Mitglieder orientiert sich nicht nur an den klassischen operativen Themen rund um Ein- und Verkauf der Ware, sondern umfasst auch betriebswirtschaftliche Beratungsleistungen. Verschiedene von der EURO-DIY angebotene Services wie beispielsweise die Berechnung der Flächenproduktivität helfen den Unternehmern bei der effektiven Steuerung ihres Geschäftes und stießen 2015 auf positive Resonanz.



Die EURO-DIY Hausmesse erfuhr eine gute Resonanz.

Im Mittelpunkt der EURO-DIY Aktivitäten steht – naturgemäß – die Ware. Mit der Einführung der Handelsmarke CircumPRO bei Gartenschläuchen und Gartenwerkzeugen stellt die Systemzentrale den Händlern eine attraktive, ertragsstarke Alternative zur Verfügung. CircumPRO ist außerdem bei Handwerkzeugen verfügbar. Bei der Aktualisierung des Sortiments rücken, neben dem Wachstumssegment Garten, zwei Themen in den Vordergrund: zum einen der weitere Marktanteilsgewinn der Akkumaschinen, und zum anderen der Komplex Smart Home. EURO-DIY sieht hier Wachstumschancen für die Händler, die in der Sicherheitstechnik ohnehin gut aufgestellt sind, und hat einen Sortimentsbaustein mit Smart-Home-Produkten ins Programm genommen.

Die aktuellen Themen und Sortimente stellte die EURO-DIY den Mitgliedsunternehmen auf der ersten Hausmesse im Konzept-Markt in Wuppertal im Oktober vor. Fachvorträge der Industrie rundeten die Veranstaltung ab. Das Konzept stieß auf ein positives Echo im Kreis der Händler. Auch die werkmarkt Tagung im Frühjahr 2015 nutzte die Systemzentrale, um den Mitgliedsunternehmen im Dialog neue Vertriebsaktivitäten und Sortimentsneuheiten vorzustellen. Zusätzlich wurden den Mitgliedern regelmäßig Frühbezugs- bzw. Vorordermöglichkeiten angeboten. Der EURO-DIY Vertrieb unterstützte verschiedene Mitgliedshäuser außerdem bei der Planung, Konzeption und Umsetzung von Geschäfts-Neueröffnungen oder -Umbauten. Als herausragendes Beispiel gelang es, einen neuen werkmarkt Standort innerhalb von nur drei Monaten zu planen, einzurichten und zu eröffnen.

Ausblick

Das Marktumfeld im DIY-Einzelhandel bleibt herausfordernd. Die EURO-DIY wird im Schulterchluss mit ihren Partnern und mit Unterstützung der Muttergesellschaften auch 2016 alles daran setzen, die Wettbewerbsfähigkeit der Mitgliedsunternehmen zu stärken. Um die gemeinsame Basis zu kräftigen, arbeitet EURO-DIY weiterhin gezielt daran, neue Fachhändler für eine Zusammenarbeit zu gewinnen.

Konkretes Ziel für 2016 ist der weitere Ausbau des Eigenmarken-Anteils CircumPRO in den Märkten. Die Digitalisierung vieler Prozesse macht vor dem Einzelhandel auf der Kleinfläche nicht Halt. Die Lösungen des E/D/E und der EK/servicegroup, „Multishop“ und „MyWeb“, bieten Chancen für einen einfachen Einstieg in die Online-Welt, die EURO-DIY den Mitgliedsunternehmen verstärkt nahebringen wird. Die Aktualisierung der Sortimente insbesondere entlang identifizierter Wachstumssegmente sowie eine vertriebliche und betriebswirtschaftliche Unterstützung der Händler bleibt auch 2016 tägliche Verpflichtung des Teams.



Ertragsstarke Alternative:
CircumPRO Gartenschläuche.

Eigenmarken-Anteil wird weiter ausgebaut

Nachhaltiges Engagement für die Region

Gesellschaftliche Verantwortung

Gesellschaftliches Engagement ist in der Firmenphilosophie des E/D/E fest verankert. Wirtschaftlicher Erfolg verpflichtet. Ihn zu teilen und soziale Institutionen zu unterstützen, die sich insbesondere der Kinder- und Jugendhilfe verschrieben haben, ist für das E/D/E daher eine Selbstverständlichkeit.



Die E/D/E Nachhaltigkeitsstrategie basiert auf vier Eckpfeilern: der Wahrnehmung von wirtschaftlicher, sozialer, ökologischer und gesellschaftlicher Verantwortung. Das Unternehmen hat seine vielen Aktivitäten in diesen Bereichen in den vergangenen zwei Jahren in einem Nachhaltigkeitsbericht zusammengefasst, der Ende 2015 bereits zum dritten Mal erschienen ist. Im Bereich der gesellschaftlichen Verantwortung legt das E/D/E besonderen Wert auf die langfristige Förderung seiner Partner.

Station Natur und Umwelt

Die E/D/E Gruppe und den Förderverein Station Natur und Umwelt verbindet eine langjährige Partnerschaft. Anlässlich seines 75-jährigen Bestehens spendete das E/D/E 2006 eine Million Euro, auf drei Jahre verteilt. Damit konnten verschiedene Projekte, etwa die Errichtung eines Neubaus, mitfinanziert werden. Zudem unterstützt die E/D/E Gruppe die jährlich stattfindenden Umweltfeste der Station. Unter dem Motto „Natur erfassen – Natur zum Anfassen“ ermöglicht die Einrichtung Kindern und Jugendlichen, die Natur und deren Lebewesen in unterschiedlichen Lebensräumen hautnah zu erforschen. Insgesamt zählt die Station pro Jahr rund 35 000 Besucher.

Junior Uni Wuppertal

Die Junior Uni Wuppertal zeigt jungen Menschen zwischen vier und 20 Jahren anschaulich, wie mit Freude gelernt und Wissen selbstständig angeeignet werden kann. 2015 belegten 8100 junge Menschen 730 Kurse. Die E/D/E Stiftung ist einer von drei Gründungsgesellschaften und bis heute aktiver Förderer der Bildungseinrichtung. Das E/D/E und die E/D/E Stiftung haben die Finanzierung des im Herbst 2013 eröffneten Neubaus der Junior Uni zudem wesentlich unterstützt.

Kinderhospiz Bergisches Land

Das E/D/E hat den Baustart des Kinderhospizes Bergisches Land, ein Gemeinschaftsprojekt der Diakonie Wuppertal und der Caritas, durch eine bedeutende Kickoff-Spende wesentlich mitermöglicht. Im März 2015 wurde die Einrichtung eröffnet. Die Kinderhospiz-Stiftung Bergisches Land hat sich den hospizlichen Beistand sowie die Pflege und Betreuung von Kindern mit schwersten Erkrankungen und Behinderungen zur Aufgabe gemacht.

E/D/E Stiftung

Die gemeinnützige E/D/E Stiftung wurde 2002 durch Dr. Eugen Trautwein gegründet. Seitdem hat sie mehr als 300 Stipendien für Nachwuchskräfte im Produktionsverbindungshandel vergeben, im vergangenen Jahr waren es 32. In Lehrgängen des ZHH-Bildungswerks erwerben die Nachwuchskräfte branchenspezifische Fähigkeiten und Kenntnisse mit hohem Praxisbezug. 2015 förderte die E/D/E Stiftung eine Reihe von Lehrgängen: Fachberater/in im Außendienst, Technische/r Fachkaufmann/frau für Bauelemente, Technische/r Fachkaufmann/frau Beschlagtechnik, Technische/r Fachkaufmann/frau für Verbindungs- und Befestigungstechnik sowie Technische/r Fachkaufmann/frau für Werkzeuge und Maschinen.

Kindertagesstätte „Die EDEfanten“

Die im Oktober 2014 eröffnete Kindertagesstätte „Die EDEfanten“ bietet Platz für insgesamt 45 Kinder, davon ein Drittel im Bereich der U3-Betreuung. Etwa die Hälfte der Plätze wird Kindern von E/D/E Mitarbeitern vorbehalten, die übrigen Plätze gehen an Kinder aus dem Stadtteil. Im Kindergartenjahr 2015 sind erstmals alle 45 Plätze belegt.

Weitere Projekte

Im Rahmen der Weihnachtsspenden haben das E/D/E und die E/D/E Stiftung auch 2015 wieder Wuppertaler Einrichtungen sowie Projekte ausgewählt und gezielt gefördert, die hilfsbedürftige Kinder und Jugendliche unterstützen. Mithilfe des E/D/E kann zum Beispiel der Kältebus in Wuppertal weiter fahren, der Obdachlose zu Übernachtungsmöglichkeiten bringt und warme Getränke anbietet. Dem Kinderschutzbund Wuppertal finanziert das E/D/E Ferienfreizeiten an der Nordsee. Das E/D/E half zudem dem Verein Sozialtherapeutische Kinder und Jugendarbeit e. V. bei der Anschaffung eines Fahrzeuges für den Transport zur medizinischen und therapeutischen Behandlung minderjähriger Flüchtlinge. Die E/D/E Stiftung unterstützte die Färberei, einen Treffpunkt für behinderte und nichtbehinderte Menschen, bei der Umsetzung eines Theaterkurses. Auch das Soziale Hilfswerk Wuppertal-Langerfeld wurde von der Stiftung bedacht.



Gut besucht: Fest der Station Natur und Umwelt.

Gezielte Unterstützung in der Region

Bad 05

JAHR

2020

MONAT

5

TAG

7

ZEIT

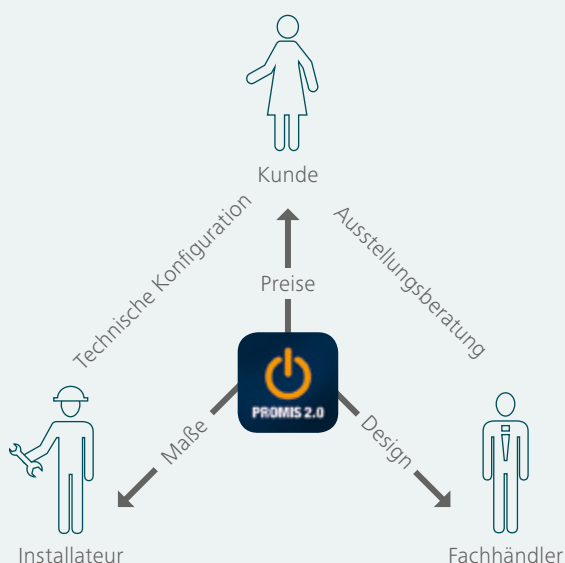
17:33

PROMIS App

HANDWERK UND HANDEL HAND IN HAND

Der Kauf eines Bades ist mit Aufwand verbunden: Installateur und Händler wussten bislang von ihrem gemeinsamen Kunden zu Beginn meist nur wenig und in der Regel auch nicht dasselbe. Am Ende eines häufig langen Prozesses haben dann alle Parteien viele Kataloge gewälzt, Angebotsstücklisten mehr als einmal aktualisiert und gedruckt, neu gemessen, vielleicht sogar neu geplant, Preise modifiziert und, und, und.

Das geht heute einfacher: mit der PROMIS App. Sie digitalisiert den Angebotsprozess ein gutes Stück weit und vernetzt Installateur und Händler. Durch die Software wird das Tablet zum elektronischen Klemmbrett, das beiden Dienstleistern den Zugriff auf eine gemeinsame Kundenakte ermöglicht. Ein Beispiel: Der Installateur hat in einer Basisberatung die Kundendaten digital in der PROMIS App erfasst, grundlegende Wünsche abgefragt und erste Skizzen des neuen Bads hinterlegt.



Beim Termin im Fachhandel greift der Berater auf diese Informationen zu und kann gezielt Vorschläge machen. Auf dem Tablet hat er Zugriff auf die kompletten eigenen Kojen-Konfigurationen samt Artikelfotos, ersetzt Produkte und stellt so das Wunschbad zusammen. Die Artikeldaten sind allesamt digital im Warenwirtschaftssystem hinterlegt und können von der PROMIS App aus in Sekundenschnelle abgerufen werden. Am Ende der Beratung geht der Kunde mit seiner individuellen Konfiguration samt detaillierter Artikelliste auf Papier nach Haus. Der Clou: Parallel wird im Warenwirtschaftssystem des Händlers eben diese Liste mit den individuellen Konditionen des Installateurs versehen und digital an ihn verschickt. Er kann dem Kunden also schon am nächsten Tag ein passendes Angebot machen.

In einem nächsten Schritt kann schon bald auch der Kunde Teil dieses Netzwerks werden und seine konkreten Wünsche digital, etwa per QR-Code, erfassen. Beispielsweise, wenn er zunächst allein in der Ausstellung des Fachhändlers unterwegs ist. Im anschließenden Kundengespräch hat der Berater dann direkten Zugriff auf diese Informationen und kann passgenau beraten. Das Ziel ist immer, die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden bestmöglich zu erfassen und für die persönliche Beratung zu nutzen. Beim Blick ins Jahr 2020 bleibt der direkte Kontakt auch dann unverzichtbar, wenn der Kunde sein neues Lieblingswaschbecken vielleicht bei Freunden sieht und abfotografiert, die Fotoerkennung per PROMIS App die entsprechenden Artikeldaten zuweist und in die Kundenakte beim Fachhändler übermittelt. Das ist zwar noch Zukunftsmusik, zeigt aber eines: Wird es komplex, braucht es Beratung.



**Einkaufsbüro
Deutscher
Eisenhändler GmbH**

Hausadresse:
EDE Platz 1
42389 Wuppertal

Postadresse:
42387 Wuppertal

www.ede.de
webkontakt@ede.de