



Kontinuität und Verlässlichkeit

GESCHÄFTSBERICHT 2009



Inhaltsverzeichnis

Geschäftsbericht 2009

Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH,
Wuppertal

Bericht des Beirats-Vorsitzenden	6
Bericht der Geschäftsführung	8
Berichte aus den PVH-Fachbereichen	
PVH-Geschäftsbereich I	24
PVH-Geschäftsbereich II	32
PVH-Geschäftsbereich Union Stahl-Handel	38
PVH-Geschäftsbereich HAUSTECHNIK	42
Geschäftsbereich Strategische Mitgliederentwicklung/Systeme	48
Geschäftsbereich Europa	54
Geschäftsbereich Marketing, Dienstleistungen	60

Geschäftsbereich Finanzen	64
Geschäftsbereich Personal	70
Geschäftsbereich IT, eBusiness und Logistik	72
Die ZEUS	76
Gesellschaftliche Verantwortung	78
Konzernabschluss zum 31. Dezember 2008	84

Unsere Botschaften 2010

1.

- Das E/D/E stellt sich für 2010 auf eine Seitwärtsbewegung der Konjunktur in unserer Branche ein. Die Finanz- und Wirtschaftskrise wird in unserer Branche in kleinen Schritten überwunden.

2.

- Das E/D/E ist als Familienunternehmen zukunftsorientiert und krisensicher aufgestellt. Wir behalten unsere Vision weiter fest im Blick und ergreifen die notwendigen Maßnahmen unter langfristigen Aspekten.

3.

- Das E/D/E verfolgt weiterhin mit Nachdruck die Ziele des Strategiprojektes CHALLENGE 2012.

4.

- Die Resultate des Jahres 2009 waren keine Wunschergebnisse, aber auch keine Katastrophe. Die schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen 2009 wurden gut gemeistert. Für 2010 wird ein leichter Aufwärtstrend erwartet.

5.

- Das E/D/E verstärkt seine Vertriebsaktivitäten im Inland und forciert die Europa-Strategie durch Gründung einer eigenständigen Europa-Gesellschaft.

6.

- Das E/D/E hat sich auch im Jahr 2009 seine Investitionskraft erhalten und das Eigenkapital planmäßig aufgestockt.

7.

- Das E/D/E ist und bleibt ein berechenbarer Partner seiner Mitglieder und Vertragslieferanten.

Kontinuität und Verlässlichkeit prägen die Zusammenarbeit.

Unsere Schwerpunktaktivitäten 2010

1.

Umfangreiche Investitionen in

SAP (Agenturgeschäft und Infrastruktur Europa)
eBusiness (Shop-Lösungen, ERP-Systeme)
ZR-Online, Digitale Signatur

Ziel: Weiterentwicklung der elektronischen Prozesse
Hersteller <—> E/D/E <—> Händler <—> Kunde
Europaweite Verknüpfung der zukünftigen
Ländergesellschaften und Funktionen

2.

Organisatorische und juristische Ausgliederung des Geschäftsbereichs Europa



Ziel: Koordination und Steuerung aller europäischen Aktivitäten
in einer eigenständigen Europa-Gesellschaft (100 % Tochter der
E/D/E GmbH)

3.

Gründung und Start „Joint Venture Schweiz“ ab 1.7.2010



Sitz Zürich, 4 Mio CHF AG-Kapital,
Zentrallager, Zentralregulierung, Zentraleinkauf, Handelsmarken,
Marketing, Datenmanagement für den Schweizer Markt

Ziel: Etablierung einer Tochtergesellschaft in der Schweiz
mit kompletter Verbandsleistung

4.

Jubiläums-Branchentreff 2010 in Leipzig

10 Jahre Branchentreff

Ziel: Intensivierung der Zusammenarbeit
Kommunikationsplattform für Handel und Hersteller



Bericht des Beirats-Vorsitzenden

Kein Zufallserfolg

In 2009 zeigten sich Politik und Wissenschaft, Finanz- und Realwirtschaft gleichermaßen über die von außen verursachte Anfälligkeit unserer Volkswirtschaft überrascht. Die kräftige konjunkturbedingte Breitseite hatte überall zu merklicher Verunsicherung geführt.

Vor diesem Hintergrund wurde die betriebliche Planung des E/D/E sehr schnell zu Makulatur, die Budgets erwiesen sich als unrealistisch. An ihre Stelle traten Prognosen oder Szenarien. Mehr noch aber waren vor allem die bürgerlichen Tugenden wie Fleiß, Pflicht und Konsequenz gefragt.

Der Umsatzrückgang von über 11 % auf rund 4,1 Mrd. Euro bedeutete für die Unternehmensleitung wie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach Jahren kontinuierlichen Wachstums eine neue und akute Herausforderung. Vom ersten Tag des Jahres an blieb keinen Moment Zeit, sich abwartend und beobachtend mit der einsetzenden Tristesse zu beschäftigen, da Maßnahmenpakete mit sofortiger, aber auch mittelfristiger Wirkung geschnürt und realisiert werden mussten. Dies umso mehr, da dem ergebniswirksamen Verfall von Stahlpreisen am Weltmarkt oder risikoaversen Kapitalmarktzinsen kaum entgegengewirkt werden konnte.

Vorrang hatte die Sicherung von Liquidität, das heißt sparsamster Umgang mit allen Ressourcen zur Vermeidung von Cash-Out, die Optimierung von Prozessen und die Forcierung absatzwirtschaftlicher Konzepte für unsere Mitglieder. Gleichzeitig hielt die Unternehmensleitung an den wichtigen strategischen Projekten wie Lager und Logistik, Internationalisierung, digitale Signatur etc. unbeirrt fest.

So war der Erfolg in schwieriger Zeit letztlich kein Zufallsprodukt, sondern das Resultat einer großen, gemeinschaftlichen Anstrengung des gesamten E/D/E-Teams, für die wir ausdrücklich danken. Das Eigenkapital wurde nochmals gestärkt, die Risikovorsorge fortgeführt und die Finanzdisziplin beibehalten.

Auch unsere Mitglieder haben die Krise 2009 letztlich gut weggesteckt. Sie hatten die positive Wirtschaftsentwicklung der letzten Jahre dazu benutzt, ihre wirtschaftliche Widerstandskraft gegenüber temporären Umsatzrückgängen zu festigen. Dennoch wird es einige Zeit brauchen, um die Einbußen vor allem bei den Metall- und industrieorientierten Handelsunternehmen wettzumachen. Demgegenüber hatten die bauwirtschaftlich orientierten Mitglieder nur moderate Umsatzrückgänge zu verkraften.

Insgesamt hat die gesamte PVH-Branche in 2009 wieder einmal bewiesen, dass sie aufgrund ihrer Vielfalt und Breite zwar in guten Zeiten nicht zu den Spitzenverdienern zählt, sich aber in Krisenzeiten als durchaus „schlechtwettertauglich“ erweist.

Auch die zielgerichtete Zusammenarbeit der E/D/E-Stiftung mit dem ZHH-Bildungswerk trägt Früchte. In 2009 konnte dem 100. Stipendiaten der Branchenförderung zu einem erfolgreichen Fortbildungsabschluss gratuliert werden. Die steigende Nachfrage nach berufsbegleitender Weiterbildung von Fach- und Führungskräften im PVH hält erfreulicherweise an.

Den Mitgliedern unseres Partner-Beirats gilt unser besonderer Dank. In einem schwierigen Jahr hat die Unternehmensleitung viel Ermutigung für den eingeschlagenen Weg erfahren. Verantwortung und Vertrauen bilden die Grundlage für den Umgang im Gremium.

Im Jahr 2009 war „Nachhaltigkeit“ eine der meistgestellten Forderungen. Wir alle wurden wieder einmal an das alte Naturgesetz erinnert, dass die Bäume eben doch nicht in den Himmel wachsen. Eine verstetigte, an den Wurzeln ausgerichtete Unternehmensentwicklung sowie konservative Finanzierungsgrundsätze haben sich im E/D/E bewährt. Angemessenheit muss auch der künftige Gradmesser für unser Handeln sein.

Im Jahr 2010 planen wir auf einen Wachstumspfad mit flachem Verlauf zurückzukehren. Angesichts nach wie vor divergierender Branchenentwicklungen und weltwirtschaftlicher Risiken kann allenfalls mit einem moderaten Wachstum gerechnet werden – eine dennoch ambitionierte Zielsetzung, liegt sie doch oberhalb der allgemeinen Markterwartung.

Dr. Eugen Trautwein



Bericht der Geschäftsführung

Wirtschaftskrise gut gemeistert

Umsatzziel klar verfehlt – Ergebnis dennoch respektabel

Große Verunsicherung durch Finanzkrise

Das Jahr 2009 war in wirtschaftlicher Hinsicht stark geprägt von der internationalen Finanzkrise. Einen Rückgang des Bruttoinlandsproduktes von mehr als 5 % hat die Bundesrepublik Deutschland bislang noch nicht erlebt. Die große Unsicherheit bei Politik, Wissenschaft, Wirtschaft und Konsumenten war deutlich spürbar.

Auch in unserer Branche ist die Wirtschaftskrise abrupt und brutal zum Ende des Jahres 2008 und vor allem mit Beginn des Jahres 2009 angekommen.

Absatzmöglichkeiten stark reduziert

Der drastische Einbruch der Auftragseingänge sowohl im Inland als auch auf den Exportmärkten hat in der metallverarbeitenden Industrie, im Maschinenbau und bei den Automobilzulieferern zu erheblichen Produktionsrückgängen und Kapazitätsstilllegungen geführt. Infolge dieser Entwicklung haben sich die Absatzmöglichkeiten für unsere industrieorientierten Händler stark reduziert.

Fördermaßnahmen zeigen positive Wirkungen

Wenn auch ebenfalls rückläufig, so doch erheblich moderater, haben sich die baunahen Marktsegmente entwickelt. Insbesondere im Objektgeschäft bei Beschlägen und Sicherheitstechnik sowie im Heizungsbereich haben sich die Märkte gegenüber den guten Vorjahresergebnissen relativ stabil gezeigt. Im Rahmen der staatlichen Fördermaßnahmen bei energiesparenden Investitionen waren die Marktverhältnisse besser als erwartet. Das Handwerk war über das gesamte Jahr hinweg gut ausgelastet.

Mäßiges Wachstum für Anfang 2010

Wengleich sich in den letzten Monaten des Jahres 2009 die Marktsituation stabilisiert hat und die Talsohle scheinbar erreicht ist, kann auch für die ersten Monate des Jahres 2010 nur mit mäßigem Wachstum gerechnet werden.

Vorsichtige Planung empfehlenswert

Vorsichtige und realistische Planungsszenarien, die Sicherung der Liquidität, konsequentes Kostenmanagement und gezielte Investitionen in Prozesssicherheit und Vertriebsaktivitäten bleiben für alle Marktteilnehmer unserer Branche dringend angeraten.

Umsatzentwicklung 2009

Keine Wunschergebnisse, aber auch keine Katastrophe

Während im Rahmen des langfristigen Wachstumstrends auch Mitte der 90er Jahre und zur Jahrtausendwende bereits stagnierende bzw. leicht rückläufige Trends beim Umsatz zu verzeichnen waren, musste im Jahr 2009 ein Umsatzeinbruch um 513 Mio. Euro bzw. 11,2 % hingenommen werden. Dies war der bisher stärkste Umsatzeinbruch in der fast achtzigjährigen Unternehmensgeschichte.

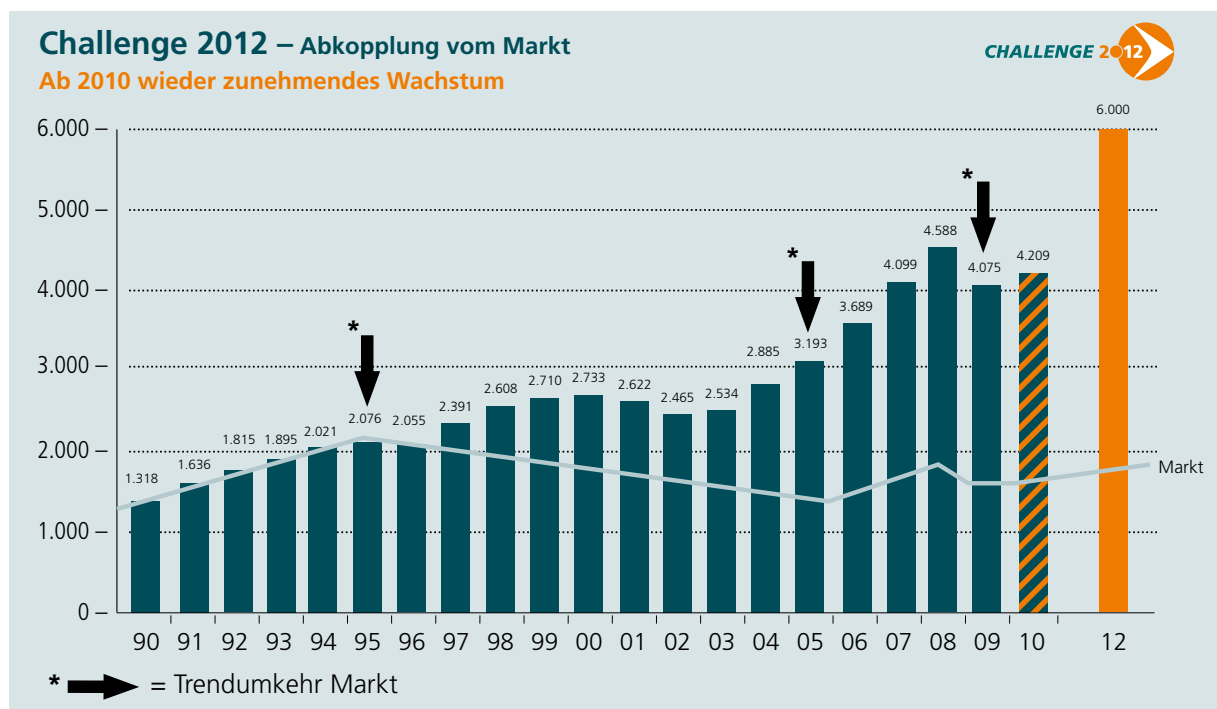
Dennoch konnte mit 4,075 Mrd. Euro Gesamtumsatz die wichtige Marke von vier Milliarden Euro sicher gehalten werden.

In unserer mittelfristigen Umsatzplanung CHALLENGE 2012 hat uns die Wirtschaftskrise durchaus spürbar um zwei bis drei Jahre zurückgeworfen. An der festgelegten Zielgröße halten wir dennoch unverändert fest und werden unsere Aktivitäten bereits in 2010 forcieren, um im laufenden Jahr wieder auf den Wachstumskurs der letzten Jahre zurückzukehren.

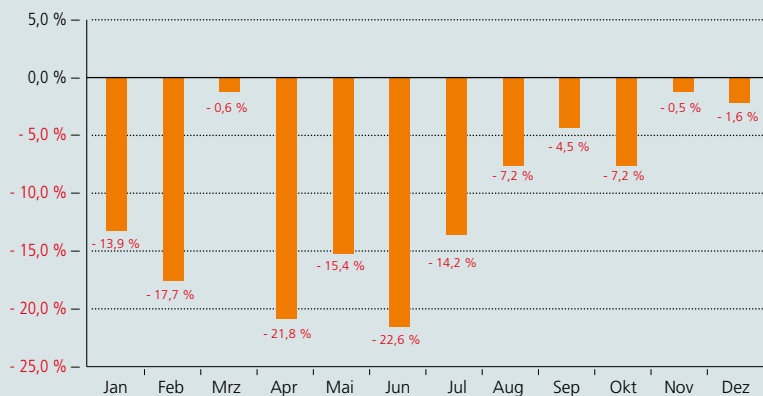
Stärkster Umsatzeinbruch der Unternehmensgeschichte

Vier Mrd. Gesamtumsatz gehalten

Aktivitäten werden forciert



Entwicklung Monatswerte 2009 (Gesamtumsätze)



Umsatzrückgänge durch den Stahlbereich

Die einzelnen Monatsergebnisse zeigen beim Umsatz vor allem für die Monate des ersten Halbjahres drastische Einbrüche, während sich in den Monaten des zweiten Halbjahres schrittweise eine tendenzielle Stabilisierung abzeichnet. Geprägt waren die Umsatzrückgänge in erster Linie durch die unkalkulierbare weltweite Preisentwicklung im Fachbereich Stahl. So abnorm der Preishype im Jahre 2008 die Umsätze in diesem Segment nach oben katapultiert hatte (+ 50 %), so negativ trafen die radikalen Preiseinbrüche von teilweise über 50 % die Umsatzentwicklung im Jahre 2009. Der Umsatz ging von 845 Mio. Euro im Jahre 2008 um 47,7 % auf 442 Mio. Euro zurück. Damit entfällt auf den Umsatzrückgang im Fachbereich Stahl mit einer Größenordnung von 403 Mio. Euro ein Anteil von 78 % des gesamten Rückgangs (513 Mio. Euro). Auf alle übrigen Fachbereiche entfällt insgesamt ein Rückgang von lediglich 110 Mio. Euro (22 % Anteil).

Umsatzentwicklung im Inland und Europa vergleichbar

Die Umsatzentwicklung im Inland sowie in Europa verlief vergleichbar. Die konjunkturelle Situation in zahlreichen Ländern Europas war ebenfalls problematisch, in Osteuropa teilweise dramatisch.

Der Umsatzrückgang im Inland betrug 455 Mio. Euro bzw. 11,2 %, in Europa reduzierten sich die Umsätze um 58 Mio. Euro oder 11,2 %.

Mit 3,617 Mrd. Euro lag der Inlandsumsatz bei einem Anteil von 88,8 %. In Europa wurde ein Umsatz von 458 Mio. Euro erzielt, der Anteil beträgt 11,2 %. Der angestrebte Umsatzanteil von 20 bis 25 % aus Europa wird die Planungen und Investitionen des E/D/E in den nächsten Jahren signifikant prägen.

Alle Geschäftsarten mit Umsatzrückgängen

Konjunkturbedingte Rückgänge in allen Geschäftsarten

Die konjunkturbedingten Rückgänge des Handelsvolumens schlagen sich in allen Geschäftsarten des E/D/E nieder. Besonders betroffen war das Lagergeschäft mit den industrienahen Sortimentsbereichen Präzisionswerkzeuge und Handwerkzeuge.

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

Differenziert nach Inlandsmarkt und Europa ergibt sich nachstehendes Bild:

Geschäftsart	Inland %	Europa %
Lagergeschäft (Standardlager + eLC)	- 9,5 %	- 21,0 %
Zentralregulierung/Reihengeschäft	- 11,2 %	- 10,6 %
Gesamt	- 11,2 %	- 11,2 %

Gemessen an der Marktsituation sind diese Resultate sicherlich keine Wunschergebnisse und entsprechen auch nicht der ursprünglichen Planung, sie stellen aber auch keine Katastrophe dar. Wir bewegen uns damit etwa auf dem Niveau des guten Geschäftsjahres 2007.

Resultate auf dem Niveau von 2007

Ausgewogene Sortimentsstrukturen 2009

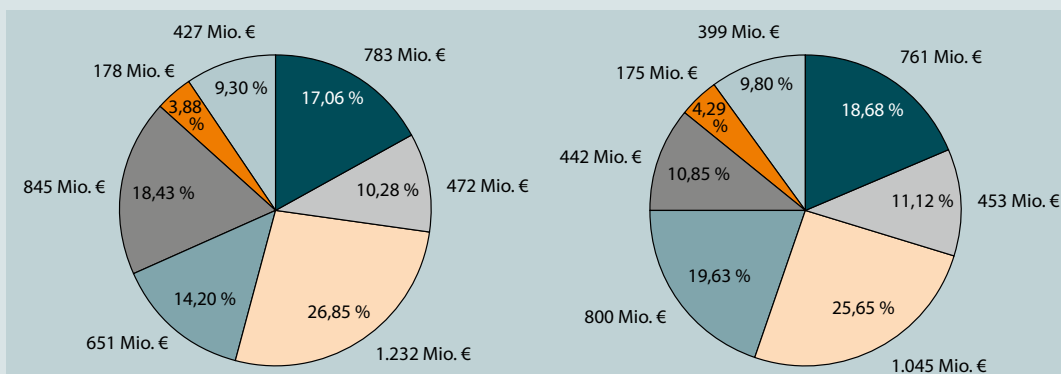
Als stabilisierendes Element in der Entwicklung ist die ausgewogene Sortimentsstruktur zu werten. Im PVH-Bereich umfasst das Spektrum sechs Hauptwarengruppen mit Umsatzanteilen zwischen 10 % und 25 %. Während bei Stahl und Werkzeugen die Anteilsquoten in 2009 zurückgingen, konnten die baunahen Bereiche ihre Anteile leicht erhöhen. Eine deutliche Anteilserhöhung wurde in der Haustechnik mit einem Anstieg von 14,2 % auf 19,6 % erreicht.

Stabilisierung durch ausgewogene Sortimentsstruktur

Umsatzanteile nach Warengruppen

2008: 4.588 Mio. Euro + 11,93 %

2009: 4.075 Mio. Euro - 11,17 %



Auch für die nächsten Jahre sehen die Aktivitäten vor, in allen Hauptwarengruppen gleichmäßige Wachstumsraten oberhalb der Marktentwicklung zu erzielen.

Kosten- und Ertragsituation

Respektables Ergebnis 2009

Rohrerträge rückläufig

Die spürbaren Umsatzrückgänge in allen Geschäftsarten im Inland sowie in Europa führten bei den Roherträgen zu erheblichen Reduzierungen. Aufgrund des niedrigen Zinsniveaus hat sich zusätzlich das Finanzergebnis bei unverändert ausgezeichnete Liquiditätslage halbiert.

Maßnahmenpakete zügig umgesetzt

Mit den zügig festgelegten und verabschiedeten Maßnahmenpaketen I und II wurden Planungen und Budgetierungen nach dem ersten und zweiten Quartal jeweils konsequent den sich abzeichnenden Entwicklungen angepasst. Dabei stand die Kostenbetrachtung im Fokus. Daneben wurde das Augenmerk auf das working capital und die Sicherung einer ausreichenden Liquidität gerichtet.

Außerordentlich zufriedenstellende Ergebnisse

Mit den daraus resultierenden Ergebnissen 2009 sind wir außerordentlich zufrieden. Sie sind in derartigen Krisenphasen in der Branche eher selten. EGT und Cashflow konnten oberhalb der 30-Mio.-Euro-Marke gehalten werden. Das EGT erreichte eine Größenordnung von 34,8 Mio. Euro, der Cashflow 30,6 Mio. Euro sowie der Jahresüberschuss 25,6 Mio. Euro (Vorjahr 29,0 Mio. Euro).

Mit einer Thesaurierung in Höhe von 22,1 Mio. Euro nach 26,1 Mio. Euro im Vorjahr konnte die Eigenkapitalbasis auf nunmehr 234,6 Mio. Euro aufgestockt und damit erneut beträchtlich gesteigert werden.

Innenfinanzierung dokumentiert Kontinuität und Verlässlichkeit

Die systematische Stärkung der Innenfinanzierung ist insbesondere im Rahmen unserer Wachstumsstrategie CHALLENGE 2012 bedeutsam. Sie dokumentiert darüber hinaus unseren Vertragslieferanten, Mitgliedern und Mitarbeitern auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten eindrucksvoll **Kontinuität und Verlässlichkeit**.

Im laufenden Jahr 2010 wird das Eigenkapital nach unseren Planungen erstmals die Marke von 250 Mio. Euro erreichen.

Kostenentwicklung 2009

Das Jahr 2009 stand intern vor allem unter dem Vorzeichen der Fertigstellung und Inbetriebnahme des neuen eLC Logistik-Centers sowie der Vorbereitung zukunftsorientierter CHALLENGE-Projekte.

In diesem Zusammenhang mussten beträchtliche projektbezogene Rechts- und Beratungskosten in Kauf genommen werden, ebenso ungeplante Aufwendungen für Personaldienstleister im Zuge der Auflösung der angemieteten Außenlager sowie der Inbetriebnahme unseres neuen Lagers.

Die Realisierung der Effizienzsteigerung aus unserer Großinvestition wird im Jahr 2010 bei erwarteten Umsatzzuwächsen im Lagergeschäft sichtbar.

Insgesamt konnte die Kostensteigerung inklusive Sonderbelastungen bei + 7,7 % gedeckelt werden. Zu den wesentlichen Maßnahmen zur Kostendämpfung zählten ein vorläufiger Einstellungsstopp sowie innerbetriebliche Umstrukturierungen ab dem zweiten Quartal, die zeitliche Verschiebung diverser IT-Projekte sowie eine Reduzierung der Sachinvestitionen. Alle strategischen und zukunftsorientierten Projekte hingegen blieben konsequent auf Planungs- und Umsetzungskurs. Dies hat auch für die folgenden Jahre Gültigkeit.

Das rechtzeitige und konsequente Eingreifen in die ursprünglichen Kosten- und Investitionsplanungen hat das gute Unternehmensergebnis gewährleistet.

Eine zusätzliche Reduzierung der Kosten erfolgt im Rahmen der Maßnahmenpakete I und II im laufenden Jahr 2010.

Mitgliederentwicklung 2009

Mit Wirkung zum 1. Januar 2009 wurde die Kooperation mit der mah Mittelstands-Allianz Haustechnik gestartet. Die Kooperation bezieht sich einerseits auf die Durchführung der Zentralregulierung mit Delcredere für die mah-Mitglieder, andererseits auf die Nutzung diverser Dienstleistungspakete des E/D/E, z. B. Katalogwesen, Datenmanagement und Marketingkonzepte.

Die sechs Gründungsmitglieder haben im ersten Jahr der Zusammenarbeit bereits einen Umsatz von rund 160 Mio. Euro in die Zentralregulierung eingebracht und damit im Geschäftsbereich Haustechnik ganz wesentlich zu einem zweistelligen Umsatzwachstum beigetragen.

Zum 01.01.2010 ist ein weiterer bedeutender Haustechnik-Großhändler der mah und damit der E/D/E Zentralregulierung beigetreten, sodass für 2010 weiteres Wachstum in diesem Geschäftsbereich gewährleistet ist.

Sonderbelastungen durch Inbetriebnahme eLC

Strategische Projekte weiterverfolgt

Konsequente Reaktion gewährleistet das gute Ergebnis

mah-Gruppe gut gestartet

Haustechnik durch mah-Gruppe weiter gestärkt

Knapp 1.000 PVH-Mitglieder

Während sich im PVH-Bereich die Zahl der angeschlossenen Partner (per Saldo + 7) mit 994 allmählich der Marke von 1.000 Mitgliedern nähert, setzt sich der marktbedingte Rückgang im Bereich des Einzelhandels (ZEUS) unverändert fort. Nach einem Rückgang per Saldo um 21 Händler zählen noch 392 Einzelhändler zum Mitgliederkreis. Sie werden professionell in der ZEUS betreut.

180 Mio. Euro Umsatz durch neue Mitglieder inkl. mah-Gruppe

Neben der Kooperation mit der mah-Gruppe wurden 19 neue PVH-Mitglieder für das E/D/E gewonnen. 18 PVH-Mitglieder sind ausgeschieden. Inklusive mah-Gruppe hat E/D/E ein Umsatzvolumen von rund 180 Mio. Euro neu integriert. Damit konnte der Umsatzrückgang außerhalb des Stahlbereiches auf einem akzeptablen Niveau gehalten werden.

Mitgliederakquise wird weiter forciert

Auch in Zukunft steht die Gewinnung weiterer Händler im Inland und in Europa im Fokus und wird eine stabile Grundlage zur Rückkehr auf den Wachstumskurs darstellen. Die Forcierung der Akquisebemühungen steht daher für 2010 im Blickpunkt.

Relative Erhöhung der Rückvergütung

Die Höhe der Rückvergütungen an die Mitglieder dokumentiert stets die Intensität der Zusammenarbeit zwischen den Händlern, der Zentrale und den Vertragslieferanten. Sie ist in den letzten Jahren systematisch gestiegen und hat 2007 erstmals die Marke von 100 Mio. Euro überschritten. 2008 wurde mit 117 Mio. Euro das bisher höchste Rückvergütungsergebnis erreicht.

Starke Rückvergütungen zur Sicherung von Ertrag und Liquidität

Die vorläufigen Zahlen (110 Mio. Euro) ergeben einen Rückgang gegenüber dem Rekordjahr 2008 von etwa 5 % bei einem Umsatzrückgang von 11,2 %. Damit hat sich die Quote der gesamten Vergütungen im Krisenjahr 2009 noch erhöht. Für die Händler ein exzellenter Beitrag zur Ertragssicherung in schwierigen Krisenzeiten.

Der im Rahmen des Ratingverfahrens geänderte Ausschüttungsmodus sichert auch unterjährig den Händlern zusätzliche Liquidität.

Für die Aufbauländer in Europa kam erstmalig ein einheitliches Rückvergütungssystem zur Anwendung.

Wirtschaftslage 2010

Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr

Eine belastbare Prognose der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland und Europa ist zum gegenwärtigen Zeitpunkt nur schwer möglich. Die unsichere Situation an den internationalen Finanzmärkten, die zögerlichen Regulierungskonzepte der Politik, die enorme Verschuldung der Staatshaushalte, die spekulationsgetriebenen Währungsturbulenzen und nicht zuletzt die immer kritischer werdende Lage einzelner südeuropäischer Länder können in ihren Auswirkungen auf die erwartete Stabilisierung der deutschen Wirtschaft nur unter größten Vorbehalten eingeschätzt werden.

Die bisherigen positiven Unternehmensmeldungen, der überraschend stabile Arbeitsmarkt und die vorläufigen Wirtschaftsdaten des ersten Quartals stützen die Hoffnung, dass die deutsche Wirtschaft langsam wieder Fahrt aufnimmt.

**Belastbare Prognosen
nur schwer möglich**

Branchenentwicklung 2010

Für unsere Branche erwarten wir im Wesentlichen eine Seitwärtsbewegung auf dem Niveau von 2009, möglicherweise mit leichten Wachstumsraten in einzelnen Hauptwarenbereichen.

Die E/D/E-Planung 2010 sieht ein Umsatzwachstum um 3,3 % auf knapp über 4,2 Mrd. Euro vor.

Im Hauptwarenbereich STAHL erwarten wir ein Wachstum von annähernd 20 %, da nach unserer Einschätzung unabhängig von der Mengenentwicklung (t) ein deutlicher Preisschub, ausgehend von der Entwicklung an den Rohstoffmärkten, zu erwarten ist. In den baunahen Hauptwarenbereichen (Beschläge, Bauelemente, Befestigungstechnik) werden die laufenden Konjunkturprogramme das Jahr 2010 auf einem stabilen Niveau halten. Zurückhaltung im Wirtschaftsbau, ein Auslaufen der Konjunkturprogramme und leere Kassen bei den öffentlichen Auftraggebern lassen für die deutsche Bauwirtschaft ab 2011 hingegen wieder Volumenrückgänge erwarten. Dies wird sich in unseren baunahen Hauptwarenbereichen ab 2011 niederschlagen.

**Leichtes Wachstum
erwartet**

E/D/E Planung: + 3,3 %

**Preisschub im Stahlhandel
erwartet**

**Konjunkturprogramme
stabilisieren baunahe
Bereiche**

Haustechnik stabil

In der Haustechnik planen wir ein Wachstum von rund 5 %. Grundlage ist in erster Linie die Gewinnung weiterer Händler in Deutschland und Europa, vor allem bei unseren Kooperationsgruppen VGH und mah. Im Markt erwarten wir eine Seitwärtsbewegung auf dem Niveau 2009.

Industriesektor mit leichter Besserung

Unser größter Hauptwarenbereich Werkzeuge, Maschinen, Industriebedarf wird derzeit vor allem gestützt durch die gute Auslastung der Handwerksbetriebe. Wachstumsraten der letzten Jahre sind nur möglich, wenn der industrielle Sektor, vor allem die metallverarbeitende Industrie und die Exportindustrie, wieder anziehen und investieren. Wir erwarten für 2010 erste leichte Anzeichen einer Besserung, deutlicheres Wachstum allenfalls im dritten oder vierten Quartal oder in 2011. Wir planen auf Vorjahresniveau. Unsere vorsichtige Einschätzung (siehe Seite 23) wird durch zahlreiche Gespräche mit Mitgliedern, Vertragslieferanten und unseren Partner-Beiräten gestützt.

Unter dieser Erwartungshaltung wurde die Unternehmensplanung 2010 einschließlich Investitions- und Projektverabschiedung festgelegt.

Strategische CHALLENGE-Projekte 2010

Umfangreiche Investitionen im Jahr 2010

Dazu zählen wir vor allem umfangreiche Investitionen in SAP, eBusiness-Konzepte, ZR-Online sowie Digitale Signatur. Ziel ist dabei die Weiterentwicklung der elektronischen Prozesse zwischen Herstellern, E/D/E, Mitgliedern und Endkunden.

Europäische Gesellschaft in Planung

Geplant ist für 2010 darüber hinaus die organisatorische und juristische Ausgliederung des Geschäftsbereiches Europa in eine eigenständige Gesellschaft als 100%ige Tochter der E/D/E GmbH. Ziel ist die Koordination und Steuerung aller europäischen Aktivitäten in dieser internationalen Gesellschaft.

Pilotprojekt Schweiz

Bereits Mitte 2010 geht die in der Schweiz mit dem dortigen Kooperationspartner ZEEV gemeinsam gegründete Gesellschaft ZEDEV Einkauf und Service AG an den Start. Ziel ist dabei der Aufbau eines Full-Service-Einkaufs- und Marketingverbandes inklusive eigener Logistik für den Schweizer Markt.

Branchentreff in Leipzig feiert Jubiläum

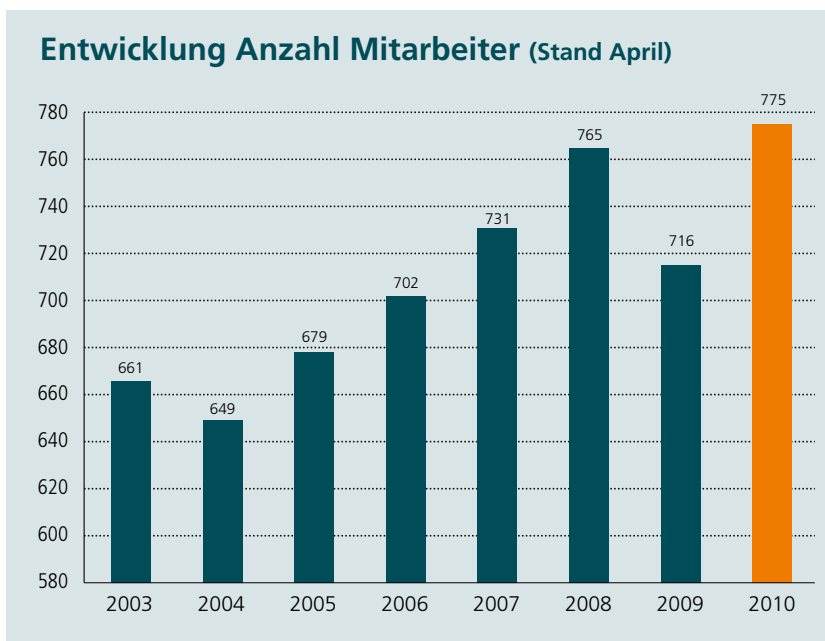
Mitglieder und Vertragslieferanten aus allen PVH-Hauptwarenbereichen sind im September 2010 zum Jubiläums-Branchentreff in Leipzig eingeladen. Zum zehnten Mal wird dann diese in der Branche einmalige Veranstaltung stattfinden. Ziel ist die Organisation und Bereitstellung einer kompakten und höchst effizienten Kommunikationsplattform für die Entscheidungsträger von Handel und Herstellern.

Personalentwicklung

Die Anzahl der Mitarbeiter hat sich im Jahr 2009 im Rahmen der Maßnahmenpakete I und II bei weiterhin geringer Fluktuation zum Stichtag um 6,4 % auf 716 Mitarbeiter/innen verringert.

Bereits in den ersten Monaten dieses Jahres haben wir angesichts der laufenden Strategieprojekte unsere Teams wieder verstärkt und mit derzeit 775 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Stand April 2010) einen neuen Höchststand erreicht. Aus dem Pool der Fremdmitarbeiter im Logistikbereich haben wir in 38 Fällen eine Festanstellung vorgenommen.

**Mitarbeiterteams
wwwieder verstärkt**



Die Mitarbeiterteams nehmen im E/D/E eine Schlüsselstellung für die zukünftige Entwicklung ein. Leistungsfähigkeit und Qualifikation entscheiden über Erfolg oder Misserfolg. Dies gilt in besonderem Maße für unsere ambitionierten Ziele in Europa.

Kosten- und Ertragsplanung 2010

Bescheidenes Wachstum im Jahr 2010 geplant

Unter den dargestellten Unsicherheiten des Marktes streben wir ein bescheidenes Umsatzwachstum von 3,3 % an, wobei alle Geschäftsarten an unserem Wachstum beteiligt sind. Im Lagergeschäft planen wir einen Anstieg von 3,4 %, im Bereich Zentralregulierung/Reihengeschäft einen Zuwachs von 3,1 %. Insgesamt planen wir für 2010 ein Handelsvolumen von gut 4,2 Mrd. Euro.

Roherlöse konstant

Bei den Roherlösen ist aufgrund von bilanziellen Sondereffekten 2009 trotz Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr nur ein geringfügiger Anstieg zu erwarten.

Kosten im Fokus

Bei den Gesamtkosten 2010 gehen wir in der Planung von einer Reduzierung um etwa 5 Mio. Euro bzw. etwa 6 % aus.

Dem steht aufgrund des weiterhin niedrigen Kapitalzinsniveaus eine nochmalige Verringerung des positiven Finanzergebnisses entgegen.

Ergebnisse knapp auf Vorjahresniveau

Als Resultat planen wir ein EGT mit 32,4 Mio. Euro (Vorjahr 34,8 Mio. Euro), einen Cashflow mit 29,3 Mio. Euro (Vorjahr 30,6 Mio. Euro) und einen Jahresüberschuss von 22,1 Mio. Euro (Vorjahr 25,6 Mio. Euro), der gemäß den Vorjahren weitgehend thesauriert wird.

Zwischenfazit 2010

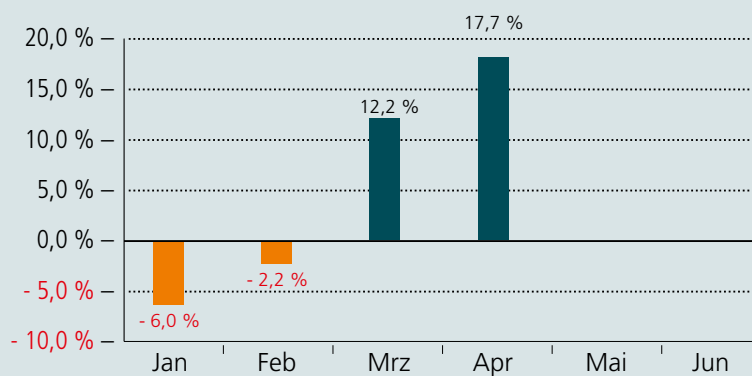
Witterungsbedingt mäßiger Start

Der Start ins neue Jahr ist zunächst mäßig verlaufen. Die Monate Januar und Februar erbrachten, nicht zuletzt witterungsbedingt, nochmals Umsatzrückgänge gegenüber dem Vorjahr um - 6,0 % bzw. - 2,2 %.

Positiver Trend im Frühjahr

Erstmals wurde im März wieder ein kräftiges Wachstum in Höhe von + 12,2 % erzielt. Auch die vorläufigen Werte für den Monat April mit einem Zuwachs von + 17,7 % bestätigen diesen positiven Trend. Inwieweit dies eine „Aufholung“ der Defizite aus Januar und Februar oder als stabile Trendumkehr zu werten ist, kann fundiert erst zur Mitte des Jahres beurteilt werden. Zum Ende April liegt unser Umsatzwachstum aufgelaufen bei knapp 6 % und damit erstmals wieder deutlich oberhalb der Planwerte.

Entwicklung Monatswerte 2010 (Gesamtumsätze)



Bei Fortsetzung der Tendenz und planmäßiger Umsetzung unserer Zukunftsprojekte bestehen gute Chancen, bereits im Jahre 2011 die eingetretene Abweichung 2009/2010 gegenüber unserer mittelfristigen Planung wieder auszugleichen.

**Zwischenergebnis
über Plan**

Die aktuellen Ergebnisse bestärken uns in unserer optimistischen Grundhaltung. Mitgliedern und Vertragslieferanten danken wir ausdrücklich für das große Vertrauen und die intensive Unterstützung.

Im April 2010

Hans-Jürgen Adorf

Dr. Andreas Trautwein

Lic. oec. HSG Notker Pape

„Buongiorno, Signor Capelli, womit kann ich Ihnen helfen?“

Wer will schon solch einer charmanten Stimme etwas abschlagen? Wenn Caterina Marseglia im Service-Center des E/D/E eine Anfrage oder eine Reklamation erhält, dann erlebt der Anrufer, dass insbesondere solche Anrufe Chancen für den Kundendienst sind. Die Themen sind vielfältig: Hier fehlt eine Bedienungsanleitung, dort ist ein Gerät werksseitig beschädigt, hier muss der VK-Preis ermittelt werden, im nächsten Fall braucht der Anrufer den aktuellen Liefertermin. Caterina Marseglia ist Mitarbeiterin im Service-Center des E/D/E, und sie lässt, wie alle Kollegen im dreißigköpfigen Team, nichts unversucht, um jeden Anrufer mit einer passenden Antwort zufriedenzustellen. „Ausreden und Entschuldigungen bringen nichts“, weiß Caterina Marseglia. „Das Mitglied hat ein Problem. Unsere Aufgabe ist es, dafür eine Lösung zu finden.“ Das ist alles.

Caterina Marseglia ist Reiseverkehrskauffrau und hat in einem Reisebüro gearbeitet – im Kundendienst und am Telefon. Der Sprung ins Service-Center des E/D/E im Herbst 2008 war da gar nicht so abwegig: „Den zuvorkommenden Umgang mit Kunden hatte ich schon gelernt. Und Probleme aus dem Weg zu räumen, das liegt mir offenbar im Blut“, lacht sie. Die freundliche Servicekraft hört sich üblicherweise zuerst das Anliegen des Anrufers an und fragt nach, um die Zusammenhänge zu verstehen. Meist hat sie sich in der Zwischenzeit über die Kundennummer auf ihrem Terminal ein Bild von dem Vorgang machen können. „Wir verbinden nicht kreuz und quer im Haus weiter, wie in vielen Callcentern üblich, um den Anrufer loszuwerden“, versichert Caterina Marseglia. „Wir bieten eine wirkliche Klärung.“ Wenn das im Einzelfall mal nicht möglich ist, dann telefoniert sie mit dem zuständigen Sachbearbeiter und macht sich sachkundig. Kommt ihr Rückruf, dann kann man sicher sein, dass das Problem in guten Händen ist.

Caterina Marseglia arbeitet mit fünf weiteren Kollegen im Service-Team für die europäischen Mitglieder. Neben Deutsch spricht sie noch eine Handvoll Fremdsprachen: Italienisch, Spanisch und Englisch. Ständig von einer Sprache in die nächste zu wechseln, fällt ihr nicht schwer, sondern bereitet ihr besonders viel Spaß. Jeder vom Team hat pro Tag rund 30 Telefonate zu erledigen. Hinzu kommen die Mails, die in den Gesprächspausen beantwortet werden. Am Gruppentisch klingt es im Sprachengewirr mitunter wie beim Turmbau zu Babel. Bei den Mitgliedern hat sich die hilfsbereite Abteilung längst einen Namen gemacht. „Die wollen dann nur noch mit uns sprechen“, lacht sie. Kein Wunder: Hier wird der Slogan wirklich gelebt: „Bei uns werden Sie geholfen.“





Berichte aus den Geschäftsbereichen

Umsatzentwicklung Warengruppe	2009			Plan 2010			Marktein- schätzung %
	Gesamt Mio. Euro	Veränderung Mio. Euro	Prozent	Gesamt Mio. Euro	Veränderung Mio. Euro	Prozent	
Walzmaterial, Stahl	442	- 403	- 47,7	518	76	17,1	0,0 (to)
Bau-/Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik	761	- 21	- 2,7	761	± 0	± 0	- 2,0
Bauelemente, Baugeräte, Befestigungstechnik	453	- 19	- 3,9	450	- 3	- 0,6	- 2,2
Arbeitsschutz, Technischer Handel, Werkstattmaterial	399	- 28	- 6,5	421	21	5,3	0,2
Werkzeuge, Maschinen, Betriebsanlagen	1.045	- 187	- 15,2	1.043	- 2	0,2	- 1,1
Haustechnik	800	148	22,8	840	40	5	- 1,7
Gartentechnik, Sonstiges	175	- 3	- 1,9	176	1	0,7	± 0
G e s a m t	4.075	- 513	- 11,2	4.209	134	3,3	- 1,2



PVH-Geschäftsbereich I Werkzeuge, Maschinen, Betriebseinrichtungen

Wirtschaftskrise drückt das Ergebnis

Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise

Die negative Konjunkturentwicklung, insbesondere die Folgen von Finanz- und Wirtschaftskrise, die sich im Spätherbst des Jahres 2008 abzeichneten, haben sich im Jahr 2009 in aller Deutlichkeit vor allem auf den Geschäftsbereich I im E/D/E ausgewirkt. Unsere vor dem Hintergrund der Krise ambitionierten Planzahlen für das Berichtsjahr konnten trotz intensiver Anstrengungen in keinem Bereich erreicht werden. Der industrielle Sektor hat viel heftiger und schneller auf die abrupt abbrechende Weltkonjunktur reagiert als das Handwerk. Investitionen in der Industrie blieben im Berichtszeitraum weitestgehend aus.

Industrie stark betroffen

Bereits im letzten Quartal des Jahres 2008 zeichneten sich die ersten Vorböten eines plötzlich eintretenden Nachfragerückganges in der Industrie ab. In allen Bereichen der Metallbearbeitung und -verarbeitung kam dieser Nachfragerückgang spätestens seit Januar 2009 einem Absturz gleich.

Umsatzentwicklung PVH-Geschäftsbereich I (Mio. Euro)

	2006	2007	2008	2009	Plan 2010
Handwerkzeuge, Präzisionswerkzeuge	336	386	408	323	322
Stationäre Maschinen	92	112	118	99	99
Betriebseinrichtungen	154	185	210	176	178
Elektro-/Druckluftwerkzeuge, Schweißtechnik	404	476	496	447	444
Gesamt	985	1.159	1.232	1.045	1.043

Ohne Ausnahme wurden alle von der industriellen Nachfrage geprägten Fachbereiche mit massiven, zweistelligen Umsatzrückgängen konfrontiert. Die Umsätze des Marktes im Präzisionswerkzeugbereich, dem Maschinenbereich und der Schweißtechnik brachen um 40 % und mehr ein. Zeitgleich mussten wir einen ähnlich starken Einbruch der industriellen Fertigung in ganz Europa beobachten. Die Umsatzrückgänge bei unseren europäischen Nachbarn verliefen nahezu auf gleichem Niveau wie in Deutschland.

Etwa gleich große Rückgänge in ganz Europa

So mussten wir uns entgegen unseren ursprünglichen Planungen, die im Herbst 2008 für das Geschäftsjahr 2009 mit insgesamt + 6,9 % verabschiedet wurden, mit Minuswerten beim Umsatz in Höhe von 10 % bis 30 % auseinandersetzen. Wir erreichten insgesamt in diesem Geschäftsbereich bei einem Minus von 15,2 % einen Umsatz von 1.045 Mio. Euro.

Zweistelliger Umsatzrückgang

Für das laufende Geschäftsjahr müssen wir davon ausgehen, dass sich die Geschäftsverläufe nicht verbessern und somit die Ergebnisse sich auf einem etwa gleichen Niveau wie im Berichtsjahr 2009 bewegen. Wir planen 2010 mit einem Minus von 0,2 %.

In 2010 auf gleichem Niveau wie 2009

Die Markteinschätzung für 2010 wird für den Bereich Präzisions- und Handwerkzeuge sowie den Bereich Betriebseinrichtungen mit - 2 % angegeben. Die Bereiche Schweißtechnik, Elektrowerkzeuge und stationäre Maschinen werden sich auf dem Umsatzniveau von 2009 stabilisieren. Aus dem europäischen Markt sind Wachstumsimpulse derzeit nicht zu erwarten, da das Geschäftsklima bei unseren europäischen Nachbarn teilweise deutlich schlechter ist als bei uns in Deutschland.

Keine hohen Erwartungen an 2010

Werkzeug Forum

Im Jahr 2009 fand das im Zweijahresrhythmus organisierte Werkzeug Forum statt, das sich als eine bedeutende und ernstzunehmende Diskussions- und Informationsplattform für unsere Mitglieder und Lieferanten etabliert hat. Das Forum wurde im Industriepark Duisburg durchgeführt und zog etwa 300 Repräsentanten der führenden Mitgliedsunternehmen, Lieferanten und Verbände an.

Gute Resonanz auf dem Werkzeug Forum

Im Mittelpunkt der Gespräche standen die Auseinandersetzungen mit den Auswirkungen der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise und mögliche Strategien zur Gegensteuerung. Wichtige Anregungen und Impulse kamen von den hochkarätigen Gästereferenten, die die Herausforderung aus verschiedenen Blickwinkeln beleuchteten.



Starker Rückgang bei Präzisionswerkzeugen

Fachbereich Hand- und Präzisionswerkzeuge

Die Geschäftsentwicklung im Bereich Präzisionswerkzeuge wird zwangsläufig entscheidend von der Auftragslage im Maschinenbau, Werkzeug- und Formenbau sowie im Automotiv-Sektor beeinflusst. So mussten wir bei Präzisionswerkzeugen gegenüber unserer Planung von + 8,2 % einen Rückgang von 32,4 % auf 93,3 Mio. Euro hinnehmen. Dabei lagen unsere Mitglieder bei Weitem nicht am Ende der Entwicklung. Bedeutende Wettbewerber berichten von einem Markteinbruch bis zu 50 %.

Handwerkzeuge ebenfalls rückläufig

Auch die bedeutend stärker im Baubereich verankerten Handwerkzeuge blieben von der schlechten Auftragslage in der Industrie nicht verschont und schlossen das Jahr mit einem Minus von 14,8 % und 228,9 Mio. Euro ab. Unsere Planung sah hier ein Wachstum von 7,6 % vor.

Neue Handelsmarke FORTIS

Lieferprobleme der Hersteller, die uns noch in den Vorjahren stark beschäftigt haben, konnten trotz der Kurzarbeit, die in nahezu allen Herstellerbetrieben des Werkzeuggeschäftes eingeführt worden war, vermieden werden.

Mit FORTIS haben wir eine weitere Handelsmarke eingeführt. Das Sortiment umfasst im Bereich Werkzeuge mehr als 670 Artikel und strahlt damit hohe Kompetenz aus. Das Erscheinungsbild differenziert sich durch Qualitätsaussagen vom Wettbewerb. Die empfohlenen Verkaufspreise sind wettbewerbsfähig kalkuliert und attraktiv. Für den PVH-Handel ist eine attraktive Handelsspanne gesichert.

Handelsmarken profitieren von der neuen Logistik

FORTIS ist als Profimarke positioniert. Sie steht allen PVH-Händlern im E/D/E uneingeschränkt zur Verfügung. Mit FORTIS stellen wir unseren Mitgliedern ein Alleinstellungsmerkmal zur Verfügung, mit dem sie sich vom Markt abheben und weiteres Wachstum sowie Fachkompetenz im Werkzeugbereich generieren können. Der Erfolg unserer verschiedenen Handelsmarken sowohl in Deutschland als auch bei den europäischen Nachbarn baut auf der kompletten logistischen Unterstützung auf. Die Logistik des E/D/E garantiert auch für FORTIS eine 98-prozentige Verfügbarkeit über das Zentrallager in Wuppertal mit einem 24-Stunden-Lieferservice in Deutschland für Bestellungen, die bis 17 Uhr eingehen.

Für das Jahr 2010 erwarten wir einen Umsatz auf dem Niveau von 2009, wobei die Marktentwicklung im Präzisions- und Handwerkzeugbereich nochmals einen Rückgang von 2 % erleiden wird. Unsere Planung wird gestützt von unseren Europa-Aktivitäten und dem weiteren Ausbau unserer Vertriebssysteme.

Fachbereich Elektro- und Druckluftwerkzeuge

Der Geschäftsverlauf für Elektro- und Druckluftwerkzeuge war geprägt von der Entwicklung in den baunahen Bereichen. Im Sog der Kurzarbeit ging die Kaufneigung trotz weiter verbesserter Technik in der Motor- und Akkutechnik, auch im Bereich EW/DL-Werkzeuge, zum Vorjahr um bis zu 10 % im Monatsvergleich zurück.

Die Vermarktung wird mit sechs unterschiedlichen Katalogkonzepten unterstützt. Diese jährlich erscheinenden Verkaufsmedien zur Kundenversorgung sind mit differenzierten Konzeptinhalten auf unsere Zielgruppen abgestimmt.

Mit einem Umsatzergebnis von 415,5 Mio. Euro liegen wir zum Jahresabschluss etwa 5,7 % unter dem Vorjahresergebnis. Unsere Planung hatte ein Plus von 6,3 % Wachstum vorgesehen. Dieses im Vergleich zur Marktentwicklung des Fachhandels deutlich bessere Ergebnis wurde insbesondere durch positive Entwicklungen im Betreuungsbereich unserer Beteiligungsgesellschaft ZEUS erreicht.

Für das Geschäftsjahr 2010 erwarten wir mit - 0,7 % eine Stabilisierung der Nachfrage auf tieferem Niveau. Dies vor dem Hintergrund der nach wie vor schlechten Situation im gewerblichen Bereich und fehlenden Impulsen aus dem industriellen Sektor. Damit bewegen wir uns auf dem Niveau der Marktentwicklung.

Fachbereich Betriebseinrichtungen

Die Entwicklung im Fachbereich Betriebseinrichtungen wird in großem Maße von Investitionen getragen. Es ist vor dem Hintergrund der Wirtschaftskrise nachvollziehbar, dass der Bedarf zur Erneuerung oder Erweiterung in 2009 nicht vorhanden war.

Mit einem Ergebnis von 176,2 Mio. Euro haben wir das Vorjahresergebnis um 33,4 Mio. Euro oder 16 % verfehlt. In unserer Planung gingen wir von einem Wachstum von 8,4 % aus. Die Markt- und Wettbewerbsentwicklung zeigt deutlich höhere Umsatzeinbrüche.

Insbesondere durch den extensiven Einsatz der Kurzarbeit in der deutschen Industrie nahm der Bedarf an Erhaltungs- und Ersatzinvestitionen drastisch ab. In Abhängigkeit der beschäftigten Mitarbeiter wurden Betriebsmittel erheblich weniger nachgefragt, als von uns erwartet.

**Rückgang der Kaufneigung
trotz verbesserter Technik**

**Sechs differenzierte
Katalogkonzepte**

**Positive Entwicklung
mit ZEUS erreicht**

**Stabilisierung des
Marktes erwartet**

**Investitionen in der
Industrie blieben aus**



Fünf Katalogkonzepte überarbeitet

Im Berichtsjahr haben wir uns für den kommenden Aufschwung gerüstet und alle im Einsatz befindlichen Katalogkonzepte überarbeitet. Insgesamt konnten fünf Katalogkonzepte auf den neuesten Stand gebracht werden. Unsere Mitglieder haben die Kataloge mittlerweile in den Markt getragen und berichten von positiven Resonanzen.

Erstmals Katalog für Frankreich geplant

Wir haben für 2010 ein Ergebnis von + 0,7 % auf 177,5 Mio. Euro geplant, wobei sich der Markt nicht positiv entwickeln wird. Basis für unsere Planung ist der Gewinn eines neuen Vertragslieferanten und die Vermarktung des Sortimentes in Frankreich.

Schweißtechnik besonders hart getroffen

Der industriell ausgerichtete Fachbereich Schweißtechnik hat besonders unter der Wirtschaftskrise gelitten. Zudem beeinflusste eine Änderung im Lieferantenkreis das Umsatzergebnis zusätzlich negativ um 15 %. Das ergab am Ende ein Ergebnis von 31,2 Mio. Euro in 2009.

Mit Spezialisierung der Entwicklung getrotzt

Durch Spezialisierung und weitere Konzentration haben wir auch in 2009 den negativen Marktentwicklungen entgegengewirkt. Erstmals haben wir in diesem Fachbereich Kompetenzgruppen gebildet. Hier sind jeweils durchschnittlich 15 spezialisierte Händler organisiert.

Acht Bausteine für neue Kataloge

Die zunehmende Differenzierung lässt sich auch an unserem Fachkatalog Schweißtechnik ablesen, der zu einem Dokument der Spezialisierung geworden ist. So werden erstmals die neuen Kompetenzgruppen Schweißzusatzwerkstoffe und schweißtechnische Systemlösungen in dem Katalog ausführlich präsentiert. Aus ursprünglich fünf Varianten von Markensortimenten wurden über die Kompetenzgruppen acht Bausteine, die als Kataloggrundlage dienen.

Erfolgreiche Messebeteiligung

Highlight des Jahres 2009 war die alle vier Jahre stattfindende weltgrößte Fachmesse Schweißen und Schneiden in Essen, die inzwischen zu einem wichtigen Branchentreff geworden ist. Selbstverständlich war auch dort das E/D/E mit seinen Mitgliedern vertreten. Unsere Fachkreispartner sind mit einem 100 Quadratmeter großen Messestand aufgetreten und boten ihren Kunden einen Anlaufpunkt und gleichzeitig die Gelegenheit, sich von der Leistungsfähigkeit des Fachkreises zu überzeugen.

Für 2010 planen wir einen Umsatz in Höhe von 30,9 Mio. Euro und liegen somit 1 % unterhalb der von den Maschinenherstellern – aus unserer Sicht zu optimistischen – erwarteten Marktentwicklung. Weder der industrielle noch der handwerkliche Bereich geben Anlass, eine positive Entwicklung anzunehmen. Ebenso ist vom Schiffbau keine Trendwende zu erwarten.

In 2010 noch keine positive Entwicklung zu erwarten

Fachbereich Maschinen und Werkzeuge für die Holzbearbeitung

Der Bereich für die Be- und Verarbeitung von Holz konnte im zurückliegenden Geschäftsjahr deutlich besser abschließen als die metallorientierten Warenbereiche. So resultierte aus 86,1 Mio. Euro Umsatz ein vergleichsweise geringer Rückgang in Höhe von 11 %. In unserer Planung sind wir von einem Wachstum von 16,5 % ausgegangen. Insgesamt ist auch hier die deutliche Kaufzurückhaltung für Fertigungsmaschinen zu spüren.

Rückgang noch akzeptabel

Der industriell geprägte Teil der Verarbeiter profitierte nur im ersten Halbjahr vom Investitionsüberhang aus 2008. Das Bau- und Baunebengewerbe dagegen war während des gesamten Jahres deutlich besser beschäftigt.

Im Berichtsjahr erschienen ein neuer Katalog für den Bereich Holzbearbeitungswerkzeuge sowie fünf individuelle Spezialkataloge für den Maschinen-Bereich. Diese sind Ausdruck unserer Spezialisierungsstrategie und in gemeinsamer Arbeit unserer Fachleute mit Vertretern aus Mitgliedsunternehmen entstanden.

Neue Kataloge für die Spezialisierungsstrategie

In Verbindung mit den E/D/E Logistikdienstleistungen für die ausgewählten Sortimente, insbesondere im Werkzeugbereich, stellen die Kataloge ein unverzichtbares Mittel bei der Marktbearbeitung durch unsere Händler dar.

Für das Jahr 2010 planen wir einen Umsatz von 85,3 Mio. Euro, entsprechend einem Minus von 0,9 %. Hiermit orientieren wir uns an den von den einschlägigen Instituten prognostizierten Umsatzentwicklungen für 2010. Die Marktdaten gehen von einem nochmaligen Rückgang von knapp 1 % aus.

Planungen für 2010 gemäß Marktentwicklung

„Manche versuchen ein Problem mit der Brechstange zu lösen“

Fast ein halbes Leben lang beschäftigt sich Alois Croonenbroek mit Werkzeugen. Aus Profession und zugleich mit Leidenschaft. Als Sachbearbeiter beim E/D/E im Bereich Werkzeuge kennt er die meisten Mitglieder, die namhaften Hersteller in Deutschland und Europa sowieso. Es gibt wohl kaum ein Teil, das er nicht schon selbst in der Hand gehabt hat. Bei der Qualität kann ihm niemand etwas vormachen. Wenn es um Preise geht, ist er ein beinhardter, aber fairer Verhandlungspartner, zumal er die Kataloge aller Lieferanten im Kopf zu haben scheint. In der Branche gilt daher der geflügelte Satz: „Wenn Croonenbroek etwas nicht weiß, dann weiß es niemand.“ Kein Wunder, dass er ein gefragter Ansprechpartner ist und sein Urteil Gewicht hat.

Alois Croonenbroek ist für den Einkauf und den Vertrieb für die Mitglieder im E/D/E zuständig, die sich nicht einem Vertriebskonzept angeschlossen haben. Rund 20.000 Handwerkzeuge gehören zu den von ihm betreuten Sortimenten. Um die Besorgungsaufträge der rund 250 Mitglieder zu erledigen, steht er in ständigem Kontakt mit den 300 Hauptlieferanten. „Das meiste kann ich über unsere IT abwickeln, nur manchmal muss ich in den Verzeichnissen nachschlagen“, berichtet Alois Croonenbroek.

Sehr gerne ist er als Berater draußen bei den Mitgliedern, vorzugsweise bei denen, die sich als Fachhändler auf Werkzeuge spezialisiert haben. „Denn der Bedarf an Unterstützung ist selbst dort riesengroß“, weiß er aus Erfahrung. „Mit einer Konzentration der Sortimente können die meisten nämlich viel mehr Geld verdienen, und darüber hinaus im Lager Kosten sparen.“ So räumt Alois Croonenbroek nach einer Wettbewerbsanalyse in manchem Ladenlokal auf. „Ich wundere mich oft, welche Potenziale bei den Mitgliedern verschenkt werden.“

Der Arbeitstag des Alois Croonenbroek ist abwechslungsreich. Am laufenden Band kommen die Anfragen herein. Rund 60 Mal am Tag klingelt bei ihm das Telefon. Dann geht es um Preise, Sortimente oder einzelne Artikel. Meist ist schnelle Reaktion gefragt, denn am liebsten halten die Fachhändler ihre Ware schon am nächsten Tag in den Händen. „Was bei uns möglich ist, wird in Bewegung gesetzt“, sagt Alois Croonenbroek, „denn nur, wenn es unseren Mitgliedern gut geht, geht es dem E/D/E auch gut.“ Mitunter muss er dafür Feuerwehr spielen, wie bei dem Flaschenzug, der für einen Händler am nächsten Tag auf einer Baustelle sein musste. „Klar haben wir das gemanagt, und unser Mitglied konnte sich über einen großen Folgeauftrag freuen.“





Umsatzrückgänge geringer als erwartet

PVH-Geschäftsbereich II

Bau- und Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik, Bauelemente, Befestigungstechnik, Baugeräte/Bedachung, Arbeitsschutz, Technischer Handel, Werkstattmaterial

Negative Konjunktur schlägt auf das Ergebnis

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben im Bereich Technischer Handel/ Arbeitsschutz zu Umsatzrückgängen von 6,5 % auf 400 Mio. Euro geführt. Auch in den baunahen Produktbereichen mussten wir Rückgänge hinnehmen. Diese fallen mit einem Minus von 3,2 % auf 1.214 Mio. Euro geringer aus als erwartet. Getragen wurde das Ergebnis von Auftragsüberhängen im gewerblichen Bau, dem stabilen Renovationsgeschäft sowie dem Neubaugeschäft.

Nachdem die Erwartungen für 2009 vor dem Hintergrund der Finanzkrise und ihren konjunkturellen Auswirkungen eher negativ waren, sieht man im Technischen Handel und beim Arbeitsschutz verhalten optimistisch in Richtung 2010. Im Markt wird eine stabile Entwicklung auf Vorjahresniveau erwartet.

Umsatzentwicklung PVH-Geschäftsbereich II (Mio. Euro)

	2006	2007	2008	2009	Plan 2010
Bau-/Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik	693	739	783	761	761
Bauelemente, Baugeräte, Befestigungstechnik	403	448	472	453	453
Arbeitsschutz, Technischer Handel, Werkstattmaterial	320	392	427	400	420
Gesamt	1.416	1.579	1.681	1.614	1.634

Für das nächste Jahr planen wir im Bereich Arbeitsschutz/Technischer Handel einen Umsatzzuwachs von rund 5 % auf 420 Mio. Euro sowie in den baunahen Bereichen ein im Vergleich zum Vorjahr ausgeglichenes Ergebnis von 1.214 Mio. Euro. Dabei wird der Wirtschaftsbau erheblich schwächer ausfallen, der Wohnungsbau und die Renovation auf Vorjahresniveau bleiben. Hoffnungsträger für 2010 sind die angekündigten Baumaßnahmen der öffentlichen Auftraggeber.

**Öffentliche Auftraggeber
sind 2010 Hoffnungsträger**

Fachbereich Bauelemente

Der Fachbereich Bauelemente hat sich deutlich besser entwickelt, als wir im Frühjahr befürchtet hatten. Der zentralregulierte Umsatz liegt mit 206 Mio. Euro annähernd auf Vorjahresniveau. Damit konnten wir unser Ziel, einen Zuwachs von 2,5 % zu realisieren, allerdings nicht erreichen.

Vorjahresergebnis erreicht

Zu den Highlights des Jahres 2009 gehörten die erstmalige Teilnahme als Aussteller bei der BAU 2009 in München und das Forum Bauelemente, das inzwischen zum vierten Mal stattgefunden hat und zu den besten Branchenveranstaltungen seiner Art gerechnet wird.

**Erstmals Teilnahme
an BAU 2009**

Beispielhaft für die gute Fachkreisarbeit Bauelemente ist der in 2009 durchgeführte erfolgreiche Relaunch des PRO.ELEMENT Online-Türenplaners. Außerdem ist es uns mit Unterstützung unserer Händler gelungen, einen branchenbezogenen Fortbildungslehrgang zum Technischen Fachkaufmann für Bauelemente (ZHH) zu entwickeln, der 2010 erstmals durchgeführt werden soll.

**Gute Arbeit des Fachkreises
Bauelemente**

Für das laufende Geschäftsjahr rechnen wir bei der geringen Zahl von Neubaugenehmigungen mit einem nochmaligen Rückgang im Wohnungsbau von 3 %.

Parallel sehen wir auch im Industrie- und Objektgeschäft für 2010 schwarze Wolken aufziehen. Aufgrund des erheblichen Rückgangs der Genehmigungen gehen wir von einem Minus von etwa 10 % aus. Mit nachhaltigen Preiserhöhungen auf der Beschaffungsseite ist in 2010 nicht zu rechnen. Für den Fachbereich Bauelemente planen wir für 2010 ein Umsatzminus von 2,8 %.

**Rückgang der Nachfrage
für 2010 erwartet**



Im letzten Quartal stabilisierten sich die Umsätze

Ergebnis des Vorjahres fast erreicht

60.000 Kataloge im Markt

MIETEplus wächst

2010 auf Vorjahresniveau geplant

Gute Stimmung auf der BAU in München

Fachbereich Baugeräte

Die Marktentwicklung in den ersten zwei Quartalen 2009 war geprägt vom lang anhaltenden Winter und den schwierigen Rahmenbedingungen. Erst im dritten Quartal stabilisierten sich die Umsätze auf Vorjahresniveau, und ab Oktober 2009 lagen diese leicht über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Dabei litt das Investitionsgutgeschäft, vor allem im Maschinenbereich, besonders stark.

Erfreulich sind die guten Zuwächse im Bereich Kundendienst, wie Werkstatt und Service, sowie die stabile Situation im Produktbereich Baugeräte. Unsere geplanten Ergebnisse konnten wir allerdings nicht ganz erreichen. Mit 110 Mio. Euro haben wir das Ergebnis 2008 annähernd erreicht.

Im Berichtszeitraum haben wir den neuen Fachkreiskatalog Baugeräte mit rund 1.100 Seiten und einer Auflage von 60.000 Exemplaren herausgebracht. Erstmals wurde der Spezialkatalog GaLa Bau mit aufgenommen. In Summe bieten wir den Händlern 11 Varianten an, sodass jeder die Möglichkeit hat, seinen individuellen Katalog im Markt zu platzieren.

Es ist uns im Berichtszeitraum gelungen, sieben neue Partner für die Kooperation MIETEplus zu gewinnen, sodass wir zum Jahresende an 47 Standorten in der Bundesrepublik vertreten waren.

Für das laufende Geschäftsjahr gehen wir von einem Marktrückgang von 3 % aus. Sowohl die Rohstoffpreise als auch die allgemeine Wirtschaftslage lassen nicht erwarten, dass in 2010 nennenswerte Preiserhöhungen durchgesetzt werden können. Wir planen daher einen Umsatz auf Vorjahresniveau.

Für das Jahr 2010 stehen für den Fachbereich unter anderem auf dem Programm: die Jubiläumsreise anlässlich des 30-jährigen Jubiläums unseres Fachkreises Baugeräte, die Sortimentsüberarbeitung der Handelsmarke FORMAT und der Ausbau der Kooperation MIETEplus.

Fachbereich Bau- und Möbelbeschläge

Im Januar 2009, auf der BAU in München, waren Verarbeiter, Händler und Lieferanten noch positiv bis euphorisch gestimmt. Anlass dafür waren die guten Ergebnisse des Jahres 2008 sowie die Ankündigung des Konjunkturpaketes II durch die Bundesregierung. In den darauf folgenden Wochen wurde diese Euphorie durch

witterungsbedingte Einflüsse erheblich gedämpft. Hinzu kamen die sich mehr und mehr abzeichnenden Auswirkungen der Wirtschaftskrise. Zahlreiche genehmigte Neu- oder Anbauten, geplante Umbauten und Renovierungen wurden gestoppt und nicht realisiert. Mit Beginn des zweiten Quartals verbesserten sich die Werte, sodass wir mit 761 Mio. Euro in diesem Fachbereich noch das beste Ergebnis aller Warenbereiche außerhalb der Haustechnik im Vorjahresvergleich erzielen konnten.

Gutes Ergebnis erzielt

Die EBH AG, die als Beteiligungsunternehmen des E/D/E unsere Mitglieder bei der operativen und strategischen Weiterentwicklung der Produktbereiche Bau- und Möbelbeschlag sowie Sicherheitstechnik betreut, konnte aufgrund ihrer Ergebnisse in der zweiten Jahreshälfte den bonusfähigen Umsatz nochmals um etwa 5 % zum Vorjahr erhöhen. Vor dem Hintergrund der schwierigen Rahmenbedingungen ist dies ein überaus positives Ergebnis. Auch die Rückvergütungen der EBH AG konnten nochmals auf einen neuen Höchststand gesteigert werden.

EBH AG sehr erfolgreich

Die EBH AG war im abgelaufenen Jahr bei der Akquise neuer Mitglieder besonders erfolgreich. So sind in 2009 die gesamte KLAUS-Gruppe sowie der belgische Marktführer LECOT der EBH AG beigetreten.

Neue Top-Mitglieder gewonnen

In 2010 erwartet die EBH neue Impulse durch die Messen Leben- und Komfort in Essen, Fensterbau in Nürnberg sowie Security in Essen. Die Projektarbeit in der EBH wird 2010 schwerpunktmäßig das Thema Dienstleistung im Fokus haben. Hierzu zählen die Projekte Aus- und Weiterbildung, EB-Logic, Mandaport Objektdatenbank, Wohnen und Bauen mit Komfort und Format Tür- und Möbelbeschläge. Wachstum werden die Händler der EBH in 2010 aus der Renovation, dem Wohnbau sowie den Maßnahmen aus dem Konjunkturpaket II generieren können.

Projektarbeit 2010 im Fokus

Die EBH AG hat sich inzwischen als führende Kooperation mittelständischer Beschlaghändler im Markt positioniert und findet in breitem Maße Anerkennung im Handel und bei den Herstellern.

Insgesamt befinden wir uns weiter in einer herausfordernden Lage und müssen unsere Planungen laufend den aktuellen Bedingungen anpassen. In Summe gehen wir von einem Marktrückgang von etwa 3 % aus. Für den Fachbereich Bau- und Möbelbeschläge planen wir in 2010 ein Umsatzergebnis auf Vorjahresniveau.

Vorjahreswert angestrebt



Dramatische Umsatzeinbrüche in der Industrie

FORMAT für Spezialisten überarbeitet

A+A-Teilnahme erfolgreich

Neue Handelsmarke FORTIS bewährt sich

Für 2010 Wachstum bei stabilem Markt geplant

Umsatzrückgang vergleichsweise gering

Fachbereich Arbeitsschutz

Die Marktentwicklung in Deutschland lag im Berichtszeitraum bei - 18 %. Die Händler konnten sich diesen schwierigen Bedingungen nicht entziehen, da dramatische Umsatzeinbrüche und Kurzarbeit bei industriellen Kunden auch Auswirkungen auf alle Arten von Arbeitsschutzprodukten hatten. Vor diesem Hintergrund ist unser Rückgang von 5,9 % auf 241 Mio. Euro als moderat zu bezeichnen.

Der Umsatzrückgang verteilt sich gleichmäßig auf Zentralregulierung und Lagergeschäft. Gemeinsam mit unseren Händlern und Lieferanten haben wir verschiedene Aktivitäten ergriffen. So haben wir die Handelsmarke FORMAT für unsere Spezialisten überarbeitet, den Fachkreis Online-Auftritt erneuert, mit unseren FAVORIT-Händlern einen Zielgruppenprospekt für Kanal- und Abwassertechnik in den Markt gebracht und unsere Dienstleistung um das Thema Korrektionsbrillen erweitert.

2009 war ein starkes Messejahr. Mit unserem Fachkreis waren wir auf der A+A in Düsseldorf vertreten. Kunden, Händler und Lieferanten lobten den Auftritt und nutzten ihn zu zahlreichen Gesprächen und intensiver Kommunikation.

Viel Kraft haben wir in die Einführung unserer neuen Handelsmarke FORTIS investiert. Dabei sind nicht nur mehr als 250 neue Produkte entstanden, sondern darüber hinaus wurde die Präsentation in den PVH-Anschlusshäusern überarbeitet. Damit steht den PVH-Händlern jetzt ein wirksames Modul zur Verfügung.

Für 2010 erwartet die Branche eine Stabilisierung auf niedrigem Niveau. Mit unseren Händlern werden wir im Herbst 2010 den neuen Fachkreiskatalog in den Markt bringen sowie unsere Handelsmarken FORMAT und FORTIS weiterentwickeln. Für das Geschäftsjahr 2010 ist ein Umsatzzuwachs von 4,6 % geplant.

Fachbereich Technischer Handel/Werkstattmaterial

Für die Marktentwicklung war ein Rückgang von durchschnittlich 22 % prognostiziert. Dabei liegt die Bandbreite der Umsatzrückgänge je nach Branche zwischen 20 und 40 %. Vor diesem Hintergrund ist unsere Umsatzentwicklung mit minus 7,3 % auf 158 Mio. Euro vergleichsweise positiv zu bewerten.

Im Fachkreis Technischer Handel und in den Kompetenz- und Projektgruppen haben wir sehr intensiv gearbeitet. Die Projektgruppe Kunststoff erarbeitete ein Konzept zur Warenversorgung. Mit den Spezialisten aus den Sparten Schläuche

und Armaturen sowie Dichtungen und Profile ist ein Zielgruppen-Marketing für die Teilbranche Lebensmittel entstanden. Unserer gesamtheitlichen Entwicklung folgend haben wir unsere Sortimente im Warenbereich E-COLL überarbeitet und auf mehrsprachige Etikettierung für unsere Kunden bei den europäischen Nachbarn umgearbeitet.

Es ist uns gelungen, den Fachbereich Technischer Handel noch breiter aufzustellen. Im Frühjahr 2009 haben wir den Fachkreis Bewegungstechnik mit den Kompetenzen Hydraulik, Antriebstechnik, Lagerungstechnik/Lineartechnik sowie Pneumatik gegründet. Speziell die Pneumatik ist in operativer Umsetzung. Die Gespräche zum Auf- und Ausbau der notwendigen Lieferantenstruktur, Logistikfragen sowie Katalogwerken laufen auf Hochtouren und werden uns auch im aktuellen Geschäftsjahr intensiv beschäftigen.

Aktuell erstellen wir einen neuen Katalog Industrietechnik. Parallel planen wir einen Marktplatz, auf dem die Vertriebsmitarbeiter aus Innen- und Außendienst unserer Händler mit den wichtigen Lieferanten zusammenkommen. Ebenso wird der Handelsmarken-Katalog E-COLL im Herbst neu erscheinen. Darüber hinaus stärken wir die Fachkreisaktivitäten außerhalb Deutschlands. Erste Schritte machen wir im angrenzenden Ausland. Bei stabiler Marktsituation auf Vorjahresniveau planen wir für 2010 einen Umsatzzuwachs von 6,4 %.

Fachbereich Befestigungstechnik

Auch der Fachbereich Befestigungstechnik wurde in 2009 nicht von der Wirtschaftskrise verschont und schloss mit einem Minus von 10,1 % und 137 Mio. Euro ab. Damit lagen wir geringfügig besser als der Markt, der je nach Kundenzielgruppe bis zu 30 % eingebrochen ist. Geprägt war das Jahr 2009 von Gesprächsrunden mit Mitgliedsfirmen der Branche, um Zukunftsperspektiven zu prüfen.

Mehr und mehr vermischen sich in der Anwendung die Sortimente Schrauben, Dübel und chemisch-technische Produkte. Darauf reagieren wir in 2010 mit der Zusammenlegung der Bereiche zur Gruppe Befestigungs- und Montagetechnik.

Für 2010 sind die Weichen gestellt, um die Marktentwicklung positiv zu beeinflussen. Dieses Jahr rechnen wir bei stagnierender Marktentwicklung und punktueller Preissteigerung mit einem Zuwachs von 2,5 % auf gut 140 Mio. Euro. Schwerpunkte unserer Arbeit werden die Fachkreisentwicklung und das E/D/E Fachkreis-konzept sein. Darüber hinaus werden wir an dem neuen Katalog arbeiten.

Intensive Arbeit im Fachkreis und bei den Kompetenz- und Projektgruppen

Pneumatik gewinnt an Bedeutung

Neue Kataloge in 2010

Umsatzwachstum geplant

Entwicklung geringfügig besser als der Markt

Weichen für positive Entwicklung sind gestellt



PVH-Geschäftsbereich Union Stahl-Handel Gefallene Preise drücken das Umsatzergebnis

Umsatzentwicklung (Mio. Euro)

2005	2006	2007	2008	2009	Plan 2010
339	473	582	845	442	518

Stahlhandel besonders hart getroffen

Die Stahlverarbeiter und damit der Stahlhandel waren im Berichtsjahr von den Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise besonders hart getroffen. Die schwerste Rezession seit Ende des Zweiten Weltkrieges hat nicht nur zu einem Bedarfsrückgang geführt, auch die Preise, die im Boomjahr 2008 Rekordhöhen erreicht haben, stürzten auf ein seit vielen Jahren nicht mehr da gewesenes Niveau ab.

Der deutsche Maschinenbau verzeichnete dramatische Auftragsrückgänge, ebenso der Schiffbau, die Fahrzeugindustrie und ihre Zulieferer. Viele Unternehmen stornierten oder verschoben ihre geplanten Investitionen. Die PKW-Produktion konnte nur mit einer Subvention vor einem schweren Einbruch der Absatzzahlen bewahrt werden.

Die Weltrohstahlproduktion spiegelt den Zustand der Weltwirtschaft wider. Von 2002 bis 2007 war die Nachfrage so groß, dass innerhalb von sechs Jahren die Produktion um 58 % gesteigert werden konnte.

Auch 2008 begann fulminant. Eine neue Rekordproduktion bahnte sich an, die bis zum August 2008 eine Steigerung von + 5,7% brachte. Aber dann begann ein deutlicher Absturz: - 16,2% für die letzten vier Monate des Jahres.

Die Talfahrt setzte sich in 2009 fort und hellte erst ab September 2009 auf, sodass die Produktion des Vorjahres wieder erreicht werden konnte. In der EU-27 beträgt der Rückgang der Stahlproduktion 30 %. Nur aufgrund der in China um fast 14 %

gestiegenen Produktion schließt die Stahlproduktion in 2009 insgesamt mit einem Minus von lediglich 8 % gegenüber dem Jahr 2008 ab.

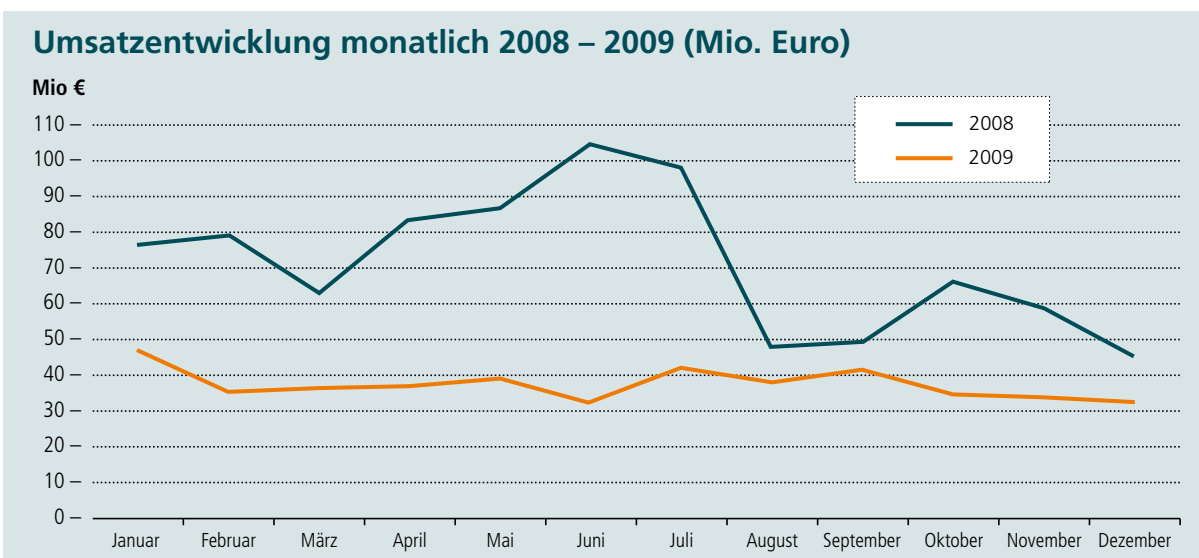
Der Umsatz der Union Stahl-Handel sackte aufgrund der Preiseinbrüche während des gesamten Jahres von 845 Mio. Euro um - 47,7 % auf 442 Mio. Euro. Nach drei Jahren mit Zuwächsen von 40 %, 23 % und 45 % zeichnet sich damit ein ungewöhnlich starker Einbruch ab. Allerdings bleibt festzuhalten, dass wir mengenmäßig nicht annähernd so viel Volumen verloren haben. Der mengenmäßige Rückgang liegt bei allen Produkten zusammengenommen nicht über 15 %.

Unsere Mitglieder haben je nach Engagement ihrer bisherigen Verkaufsaktivitäten in den verschiedenen Branchen unterschiedliche Umsatzeinbrüche zu verzeichnen. Wesentlich für unser Ergebnis in 2009 ist es gewesen, dass unsere Mitglieder ab dem vierten Quartal 2008 wie in der gesamten Branche Bestandsabbau betrieben haben, der sich je nach Produkt bis in den Juni 2009 zog.

Der Preisverfall begann bereits im Juli/August des Vorjahres und setzte seinen Absturz bis März 2009 fort. Auf diesem sehr niedrigen Niveau erfolgten dann im Laufe des Jahres mehrere Versuche, die Preise anzuheben, jedoch wurde das vom Markt nicht angenommen. Es gab in diesem Jahrzehnt kein Jahr, in dem die Preise sich während des gesamten Jahres auf solch einem tiefen Niveau befunden haben.

Drastischer Umsatzrückgang durch Preiseinbruch

Bestandsabbau bei den Mitgliedern





Erfolgreicher Verlauf des Union-Stahl-Forums

Im März fand in Kaarst bei Düsseldorf das 8. Union-Stahl-Forum statt. Rund 170 Stahlhändler, Mitglieder und Lieferanten fanden sich ein, um sich zur aktuellen Lage zu beraten, Erfahrungen auszutauschen und sich von Themen jenseits des Stahls inspirieren zu lassen. Auf dem Programm standen interessante Vorträge und Diskussionen. Besonders gut angenommen wurden zwei Werksbesichtigungen, bei denen etwa 100 Teilnehmer einen hautnahen Einblick in die Stahlproduktion erhalten haben.

Regional-Tagungen spiegeln die Stimmung der Branche

Von September bis November fanden unsere Regional-Tagungen für die Kreise Nord, Hannover, West, Frankfurt, Bodensee und Bayern statt. Selten war die Stimmung gegen Ende des Jahres über den bisherigen Geschäftsverlauf so schlecht. Die Umsatzeinbrüche und der permanente Preisverfall bei zu hohen Lagerbeständen haben bei fast allen deutliche Spuren hinterlassen.

Beirats-Tagungen regelmäßig

Auf den Beirats-Tagungen waren die wirtschaftlichen Bedingungen, insbesondere die Auslastung der Kunden, das Vorgehen der Kreditversicherer und die Entwicklung der Einkaufspreise, die bestimmenden Themen. Darüber hinaus wurde über die mögliche Kurzarbeit im Stahlhandel diskutiert.

Ausblick

Prognosen für den Stahlhandel kaum möglich

Eine Prognose über den Verlauf des Stahlhandels im laufenden Geschäftsjahr kann nicht gegeben werden. Wir gehen davon aus, dass 2010 ein Jahr des Übergangs werden wird. Die Wirtschaftsdaten lassen vermuten, dass die Wirtschaft sich wieder gefangen hat, aber die Krise ist noch nicht überwunden. Ein nachhaltiger Aufschwung ist derzeit nicht in Sicht, aber die Wirtschaft wird sich ein Stück weit erholen – allerdings von einem niedrigen Niveau aus. Wir erwarten im laufenden Geschäftsjahr keine große Zunahme des Stahlbedarfs.

Die Stahlhersteller geben sich optimistisch. Sie gehen davon aus, dass nun das produziert werden kann, was auch verbraucht wird, da der Lagerabbau bei Händlern und Verbrauchern weitgehend abgeschlossen ist.

Zweistelliges Umsatzwachstum geplant

Für 2010 haben wir ein zweistelliges Umsatzwachstum geplant. Wir erwarten eine mengenmäßige Stabilität bei steigenden Preisen.



PVH-Geschäftsbereich Haustechnik Sanitär, Heizung

Markt weitgehend stabil

Umsatzentwicklung (Mio. Euro)

2005	2006	2007	2008	2009	Plan 2010
578	657	614	651	800	840

**Zwei gegenläufige
Tendenzen für die
Lieferanten**

Der Markt für Haustechnik war in 2009 durch zwei fast gegenläufige Tendenzen geprägt. Für den Handel zeigte sich der Geschäftsverlauf im Inland auf einem stabilen Niveau, während bei Lieferanten mit einem hohen Exportanteil der drastische Nachfragerückgang im Ausland zur Rückführung von Produktionskapazitäten führte. Die Folge von Maßnahmen wie Kurzarbeit oder gar Werksschließungen waren erhebliche Lieferprobleme bei einzelnen Lieferanten.

Sanitär leicht rückläufig

Der Sanitärbereich startete verhalten ins neue Jahr. Zugleich berichten unsere Mitglieder von einem übers ganze Jahr anhaltend guten Ausstellungsbesuch. Dennoch blieb der Sanitärbereich hinter der Umsatzentwicklung des Vorjahres zurück.

**Heizung im Laufe des
Jahres schwächer**

Das Thema Heizung profitierte zum Jahresbeginn 2009 von den Überhängen, also von Aufträgen aus dem Vorjahr für Solaranlagen, Speicher, Wärmepumpen und Anlagen für Biomasse. Diese Entwicklung hielt bis etwa April an. Ab Mai kam es aufgrund des Preisverfalls beim Heizöl zu drastischen Rückgängen bei Bestellungen von Anlagen mit regenerativer Energie, insbesondere im Bereich der Solarthermie. Außerdem schwand in diesen Monaten die Investitionsbereitschaft des Endverbrauchers, die vor allem durch die Abwrackprämie für den Kauf neuer Automobile abgeschöpft wurde.

Ab der zweiten Jahreshälfte entwickelte sich der Markt für Wärmeerzeuger mit Brennwertechnik für Öl und Gas sehr gut. Verstärkt wurde diese Entwicklung durch Sonderförderungen in den Bundesländern Sachsen und Saarland. Auch Heizwertgeräte entwickelten sich in dieser Zeit positiv, was darauf hindeutet, dass beispielsweise Wohnungsgesellschaften preisgünstig renoviert haben. Das gesamte

Marktwachstum in diesem Segment sehen wir in Deutschland bei einem Mengenzuwachs von etwa 6 %.

Das ganze Jahr über gab es einen positiven Trend für den Einbau von Energieeffizienzpumpen, der zum Jahresende so stark war, dass er bei den Herstellern zu erheblichen Lieferengpässen führte. Dieser Boom lässt sich zum Teil auch auf die KfW-Sonderförderung zurückführen, die besonders den Einsatz von Energieeffizienzpumpen fördert. Im Umsatz vermeldet der Handel für den Heizungsbereich ein leichtes Wachstum gegenüber dem Vorjahr.

Positiver Trend bei Energieeffizienzpumpen

WUPPER-RING

Umsatzentwicklung (Mio. Euro)

2005	2006	2007	2008	2009	Plan 2010
370	406	376	386	344	335

Mehrheitlich zeigten sich unsere Mitgliedsfirmen mit dem Geschäftsverlauf in 2009 zufrieden. Die Umsatzentwicklung des WUPPER-RING verlief weitgehend analog zur Entwicklung der Branche. Das Umsatzergebnis mit einem Minus von 42 Mio. Euro auf 344 Mio. Euro entspricht unseren Planungen und Vorhersagen.

Mitgliedsfirmen mit Geschäftsverlauf zufrieden

Der Unternehmensverkauf aus dem Herbst 2008 in Österreich hat sich in 2009 negativ ausgewirkt. Außerdem haben wir drei weitere Mitglieder verloren. Es wurden Unternehmen in der Sparte Haustechnik umstrukturiert, der Geschäftszweig aufgegeben oder das gesamte Unternehmen an einen Wettbewerber veräußert.

Mitgliederverluste

Neue Konzepte

Im Bereich Sanitär hat die Produktentwicklung einer neuen Familie Acryl-Bade- und Brausewannen unsere Kapazitäten stark gefordert. Diese Produktgruppe wurde beim Branchentreff in Nürnberg den Händlern in einer aufwendigen Präsentation vorgestellt. Die neue Linie stieß dort auf große Zustimmung.

Positive Resonanz

Darüber hinaus haben wir über groß angelegte Media-Maßnahmen dazu beigetragen, dass unsere Händler in ihrer Region bekannter geworden sind und mehr Besucher ihren Weg in die Ausstellungen gefunden haben. Hieran hat unser neuestes FORMAT Badjournal einen großen Anteil gehabt. Das Journal hat sich als eine sehr wirkungsvolle Verkaufsunterlage erwiesen, die in puncto Aufmachung und Qualität in der Branche neue Maßstäbe gesetzt hat. Thematisch lag der Fokus bei den Produkten unserer Schwerpunktlieferanten für Artikel vor der Wand.

Badjournal bringt Frequenz



Solarprodukte im Blick

Im Heizungsbereich haben wir im Frühjahr eine Vermarktungsaktion für Solarprodukte gestartet, in der wir nahezu 110.000 Haushalte per Zeitungsbeileger über die Vorteile der Solarthermie informiert haben. Außerdem haben wir für unsere Händler ein umfassendes Heizungskompodium produziert, mit dem sie Endverbrauchern einen sehr guten Überblick über den aktuellen Stand der Heizungstechnik vermitteln und sich als kompetente Ansprechpartner präsentieren können.

Datenmanagement weiter verbessert

Konzept Datenmanagement

Unser Datenmanagement haben wir ausgebaut. Dabei haben wir unsere Qualitätskriterien in Bezug auf Datenmenge, Sortimente und Lieferanten stets im Blick, sodass unsere Händler termingerecht mit aktuellen Daten versorgt wurden. Unser Hauptziel liegt in der weiteren Gewinnung von Datennutzern, insbesondere für unsere elektronische Konditionsübermittlung. Wir haben dazu im Berichtsjahr erheblich in neue Technik für das Datenmanagement investiert.

Online-Datenservice ab 2010

Wir werden Anfang 2010 den Echtbetrieb unseres Online-Datenservice aufnehmen. Dies wird ein weiterer Meilenstein sein, der zu einer schnelleren Verfügbarkeit unseres Datenpools von gesamt mehr als 1,3 Millionen Artikel- und Mediadaten im Haustechnik-Datenmanagement des WUPPER-RING führen wird. Unsere Kompaktpreisliste ist an jede Mitgliedsfirma ausgeliefert worden und hat sich so etabliert, dass sie im Tagesgeschäft unverzichtbar ist. Auch bei der elektronischen Konditionsübermittlung gewinnen wir ständig neue Anwender hinzu.

Kompaktpreisliste unverzichtbar

Kooperationspartner VGH

Zweistelliges Umsatzwachstum

Die kooperative Zusammenarbeit mit der VGH-Gruppe hat sich auch im fünften Jahr positiv entwickelt. Es konnte ein weiterer Umsatzanstieg um 11,7 % auf 296 Mio. Euro realisiert werden.

Umsatzentwicklung (Mio. Euro)

2005	2006	2007	2008	2009	Plan 2010
209	251	238	265	296	322

Mitgliederzugänge in Europa

Für das erste Quartal 2010 wird ein weiterer Mitgliederzugang in Polen sowie ein neues Mitglied in Rumänien erwartet. Die europäische Ausdehnung der VGH-Gruppe nimmt inzwischen Formen an. Der Planumsatz 2010 über das E/D/E sieht weiteres Wachstum auf insgesamt 322 Mio. Euro (+ 8,8 %) vor.

Kooperationspartner mah

Der Start der neu gegründeten Mittelstands-Allianz Haustechnik, mah, ist ebenso wie die Aufnahme der Zentralregulierung über das E/D/E erfolgreich verlaufen. Der über das E/D/E zentralregulierte Umsatz hat die Planungen deutlich übertroffen. Er lag im Berichtsjahr bei 160 Mio. Euro.

Im Datenmanagement konnte die Zusammenarbeit ebenfalls erfolgreich vollzogen werden. Die Artikelstammdaten wurden termingerecht auf neuestem Stand zur Verfügung gestellt.

Die Handelsmarken-Konzeption mit umfangreichen Prospektserien wurde im Markt eingeführt. Erstmals wurde den mah-Mitgliedern eine komplette Kompaktpreisliste für die gewerblichen Kunden produziert.

Mit Beginn des Jahres 2010 ist ein weiterer bedeutender Haustechnik-Großhändler der mah-Gruppe und damit der Kooperation mit dem E/D/E beigetreten. Der Planumsatz der Gruppe mit dem E/D/E wurde auf 182 Mio. Euro (+ 14,2 %) festgelegt.

Ausblick Geschäftsbereich Haustechnik

Die drei unter dem Dach des E/D/E geführten Haustechnik-Gruppen WUPPER-RING, VGH und mah erwarten vom Markt für 2010 eher eine stagnierende Entwicklung. Im Rahmen der Mitgliederakquise und durch zusätzliche Vertragslieferanten im europäischen Ausland kann weiteres Wachstum für diesen Geschäftsbereich generiert werden.

Erwartet wird ein Zuwachs von 5,0 % auf die neue Höchstmarke von 840 Mio. Euro. Damit wird der Geschäftsbereich Haustechnik zur zweitstärksten PVH-Hauptwarengruppe im E/D/E nach dem Werkzeugbereich.

**Erfolgreicher Start
der mah-Gruppe**

Handelsmarke eingeführt

**Stagnierende Markt-
entwicklung erwartet**

**Geschäftsbereich Haus-
technik plant weiteres
Wachstum**

„Innovationen brauchen immer ein eigenes Profil“

Auf Augenhöhe mit den Markenartikeln – die Messlatte liegt hoch. Für Jens Freimann, den Sachbearbeiter im Bereich Arbeitsschutz, ist dies eine Herausforderung, die das E/D/E mit seinen Handelsmarken voll erfüllt. „Unsere Mitglieder können sich darauf verlassen,“ erklärt Jens Freimann. „Die Funktionalität beispielsweise unseres Arbeitsschuhs, den wir unter FORTIS anbieten, steht einem klassischen Markenschuh in nichts nach.“ Jens Freimann ist Teil eines schlagkräftigen Teams. Er betreut die E/D/E Lagerkunden, berät Mitglieder bei der Bestückung ihrer Fachabteilung und ist sowohl im Vertrieb als auch teilweise im Einkauf engagiert. Um den Vorsprung des E/D/E gegenüber den Markenherstellern zu erhalten, kümmert er sich mit seinen Kollegen auch um die sogenannten Innovationsartikel. „Solche Neuentwicklungen stoßen wir bei unseren Lieferanten an, sobald wir durch unsere Mitglieder einen neuen Bedarf ermittelt haben“, erklärt Jens Freimann. Mal sind es spezielle Sohlen für Arbeitsschuhe, dann Berufskleidung, die mit Nanotechnologie ausgerüstet ist, oder neuartige Schutzhandschuhe, die für das Gefahrenlevel fünf gedacht sind.

Der Tagesablauf des Kaufmanns ist vielseitig. Langeweile kann da nicht aufkommen. Mit Arbeitsschutz und Arbeitskleidung kennt er sich bestens aus. Diese Kompetenzen bringt er unter anderem in die Projektarbeit und die Gestaltung neuer Kataloge ein. Gerne vermittelt er sein Wissen im direkten Kontakt mit den Mitgliedern. Er ist zuständig für die Fachhändler aus der Vertriebsregion Ost und Süd. Darüber hinaus für Händler in Benelux, Frankreich und Österreich. Bei seinen Besuchen ist er mit Leidenschaft bei der Sache, leistet Überzeugungsarbeit und räumt auch schon einmal ein Regal um. „In der Woche bin ich etwa drei oder vier Tage für die Mitglieder unterwegs,“ berichtet Jens Freimann.

Im Beratungsgespräch macht er keinen Hehl daraus, dass er vom eigenen Vertriebskonzept überzeugt ist. Für den neuen FORTIS-Katalog hat er sich sogar als Fotomodell ablichten lassen. „Aber natürlich weiß ich auch um den Wert jedes Premium-Artikels,“ lacht er. „Solche Markenartikel sind dank eines umfangreichen Marketings stark mit Emotionen aufgeladen, auf deren Anziehungskraft kein Fachhändler verzichten kann.“

„Wir Berater sind dazu da, Hindernisse aus dem Weg zu räumen,“ sagt Jens Freimann. In einem Fall macht er sich auf die Suche nach einem Arbeitsschuh der Größe 52, im anderen empfiehlt er zur Eröffnung eines Ladenlokals schon mal eine Modenschau. „Klar, auch so etwas ist Bestandteil unseres Rundum-Sorglos-Paketes.“





Geschäftsbereich Strategische Mitgliederentwicklung/Systeme Zentrale Mitgliederbetreuung

Umsatzstarke Mitglieder hinzugewonnen

Trotz schwieriger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen und rückläufiger Umsätze in 2009 konnten 19 Fachgroßhändler (PVH-Unternehmen) – davon vier Unternehmen aus dem europäischen Ausland – mit einem Volumen von insgesamt 14 Mio. Euro als neue Mitglieder für das E/D/E gewonnen werden. Hierbei handelt es sich vorwiegend um Spezialisten aus den Bereichen Stahlhandel, Werkzeug- bzw. Präzisionswerkzeughandel, Bauelemente-, Arbeitsschutz- sowie Schweißtechnik-Fachgroßhandel.

Der mit Abstand größte Umsatzzuwachs des E/D/E ist auf die Kooperation mit der Mittelstands-Allianz Haustechnik mah zurückzuführen. Zum 1. Januar 2009 haben die sechs mah-Gründungsmitglieder und inhabergeführten Haustechnikspezialisten die Kooperation mit E/D/E als neuem leistungsstarken Partner gesucht. Im ersten Jahr der Zusammenarbeit konnte E/D/E einen Umsatz von über 160 Mio. Euro mit den mah-Partnern erzielen. Ab 1. Januar 2010 hat sich mit der Firma Nerlich & Lesser ein weiterer bedeutender Haustechnik-Großhändler der Allianz angeschlossen und die mah nochmals verstärkt.

Insgesamt konnte im Berichtszeitraum durch die 19 neuen PVH- und die sechs mah-Mitglieder ein zusätzliches Umsatzvolumen von 177 Mio. Euro erzielt werden. Dem steht der Verlust von 18 PVH-Mitgliedern mit einem Umsatz von 38 Mio. Euro gegenüber. Als Hauptgründe für das Ausscheiden dieser Mitglieder müssen in erster Linie Finanzprobleme sowie Änderungen in der Geschäftsgrundlage aufgeführt werden. Entsprechend hat sich unsere Mitgliederzahl im PVH-Sektor von 987 auf nunmehr 994 erhöht.

Wie im Ausblick des vergangenen Jahres bereits prognostiziert, haben sich im Jahr 2009 strukturbedingte Marktberichtigungen im Einzelhandel weiter fortgesetzt. Bei den Einzelhandelsmitgliedern (ZEUS) kam es im neunten Jahr in Folge aufgrund von Rentabilitäts- und Nachfolgeproblemen, mangelnder Standortqualität

**Neue Fachgroßhändler
hinzugewonnen**

**Größter Umsatzzuwachs
durch Mittelstands-Allianz
Haustechnik, mah**

**Zusätzliches Umsatzvolu-
men von 177 Mio. Euro**

**Marktberichtigung setzt
sich im Einzelhandel
weiter fort**

sowie Problemen bei der Liquidität und der Finanzierung zu Geschäftsaufgaben und Standortschließungen. Insgesamt ging im Jahr 2009 die Zahl der Einzelhandelsmitglieder um 21 Unternehmen auf nunmehr 392 Händler zurück. Dies entspricht einem Rückgang im Umsatzvolumen von 7 Mio. Euro im Berichtsjahr.

Die private Nachfrage ist im Jahr 2009 verhältnismäßig stabil geblieben. Allerdings müssen wir nach den vorliegenden Wirtschaftsdaten und den aktuellen Prognosen davon ausgehen, dass sich die private Nachfrage im laufenden Geschäftsjahr aufgrund einer voraussichtlich steigenden Arbeitslosigkeit wieder abschwächen wird.

Für das Jahr 2010 gehen wir daher von weiteren Schließungen und Geschäftsaufgaben vor allem im Einzelhandel aus. Dies dürfte vor allem jene Unternehmen treffen, die sich keinem der Betriebstypen-Konzepte der ZEUS angeschlossen haben.

PVH-Systeme ziehen neue Mitglieder an

Unsere PVH-Vertriebssysteme trotzten im Berichtszeitraum mit ihren ebenso marktkonformen wie zukunftsfähigen Konzepten der allgemein negativen Konjunktur. Die PVH-Systeme (Konzeptlieferanten) schließen das Geschäftsjahr 2009 mit einem Minus von nur 3 % ab.

Die Anziehungskraft unserer Vertriebssysteme zeigt sich daher weiter ungebrochen. Der Zuwachs neuer Systempartner verlief in allen Betriebstypen überproportional stark gegenüber dem Vorjahr. Insgesamt konnten 22 neue Mitglieder für unsere Systeme gewonnen werden. Die Zahl der Partner steigerte sich damit von 154 (2008) auf 176 zum Ende des Jahres 2009.

Aufgegliedert nach Betriebstypen erweiterte sich der Kreis für das System HANDWERKSTADT um sieben neue Händler auf insgesamt 64 Teilnehmer, das System PLUS 1 konnte sich über den größten Zuwachs von immerhin elf zusätzlichen Partnern auf nunmehr 45 Betriebe freuen und im Bereich PROFI-Fachmärkte kam es zu einer Erweiterung um vier Partner auf insgesamt 67 Händler.

**Private Nachfrage
blieb 2009 stabil**

**Vertriebssysteme trotzen
der negativen Konjunktur**

**Neue Systempartner
gewonnen**

**64 x HANDWERKSTADT
45 x PLUS 1
67 x PROFI-Fachmarkt**



HANDWERKSTADT

Im Berichtsjahr sind die Marketingaktivitäten für das Konzept HANDWERKSTADT deutlich intensiviert worden. In diesem Zusammenhang hat es 13 verschiedene Prospektaktionen gegeben, die die Handelsmarke FORUM und das Thema Elektrowerkzeuge besonders stark hervorgehoben haben. In der Folge kam es trotz eines schwierigen Marktumfeldes zu einem deutlichen Umsatzwachstum bei einzelnen Vertragslieferanten, besonders bemerkenswert bei denen für Elektrowerkzeuge.

Elektrowerkzeuge positiv

Gute Auftragslage im Handwerk

Aufgrund all dieser Maßnahmen und unserer intensiven Bemühungen lag der Umsatzrückgang über alle Vertragslieferanten bei nur 4 %, was auf vergleichsweise stabile Verhältnisse und zugleich auf eine gute Auftragslage im Handwerk zurückzuführen ist.

Impulse durch Jubiläum 2010 erwartet

Im Jahr 2010 werden wir das zehnjährige Jubiläum des Konzeptes HANDWERKSTADT zum Anlass für verschiedene Marketing- und Werbeaktivitäten nehmen und daraus zusätzliche Impulse ableiten.

Neuaufgabe des Fachkataloges geplant

Im laufenden Geschäftsjahr steht außerdem die Neuaufgabe des Fachkataloges auf dem Programm. Er wird rund 1.500 Seiten stark werden und soll mit flankierenden Vermarktungsmaßnahmen für neue Bewegung im Markt sorgen.

Als Ziel für den weiteren Ausbau der Gruppe haben wir ein Wachstum um zusätzliche fünf Mitglieder geplant.

PLUS 1

Konzept findet weitere Interessenten

Nach einer erneuten Anpassung des Konzeptes an die Anforderungen und Bedürfnisse der Mitglieder erlebte PLUS 1 einen bemerkenswerten Zuspruch von weiteren Interessenten und Partnern. PLUS 1 hat von allen Konzepten in diesem Jahr das stärkste Gruppenwachstum zu vermelden.

Handelsmarke FORTIS bringt neue Impulse

In den Warenbereichen Werkzeuge, Elektrowerkzeuge und Befestigungstechnik können wir darüber hinaus eine bessere Entwicklung verzeichnen als der Markt allgemein. PLUS 1 konnte sich vom sonstigen Marktgeschehen positiv abheben. Erfolgreich verlief auch die Einführung der Handelsmarke FORTIS in den Bereichen Arbeitsschutz und Werkzeuge.

Für das Jahr 2010 werden wir unsere Vermarktungsaktivitäten im Bereich Arbeitsschutz und Werkzeuge ausbauen. Dazu gehört auch die Neuauflage unseres umfangreichen Fachkatalogs zum Ende des Jahres. Ein besonderes Augenmerk wollen wir dabei auf die Erweiterung der Sortimente legen.

Erweiterung unserer Sortimente in Arbeit

Wir gehen davon aus, dass wir auch im laufenden Geschäftsjahr weitere Partner hinzugewinnen und die PLUS 1-Gruppe um fünf zusätzliche Mitglieder erweitern können.

PROFI-Fachmarkt

Die Gruppe der PROFI-Fachmärkte konnte sich 2009 deutlich von der allgemeinen Marktentwicklung abkoppeln und das sehr gute Vorjahresergebnis noch einmal um + 6 % übertreffen. Wachstumstreiber für diesen bemerkenswerten Trend waren vor allem die Bereiche Elektro- und Handwerkzeuge. Außerdem hat die Einführung des neuen Kataloges wesentlich zu diesem guten Ergebnis beigetragen. Darüber hinaus hat die Einführung der Handelsmarke FORTIS für zusätzliche Impulse im Markt gesorgt.

FORTIS bringt neue Impulse

Die Gruppe führte im Berichtsjahr einen Informationstag in Wuppertal durch, bei dem das Thema Vertriebsunterstützung im Mittelpunkt stand. Eine besondere Bedeutung kam den verschiedenen Schulungsmaßnahmen für Mitarbeiter zu, die den weiteren Kompetenzaufbau in den Kernsegmenten vorangetrieben haben.

Auch für das laufende Geschäftsjahr gehen wir von einer erneuten Erweiterung des Partnerkreises aus. Wir haben uns ein Wachstum um fünf zusätzliche Mitglieder zum Ziel gesetzt.

Neue Partner im Visier

In 2010 werden wir die bereits im Jahr 2009 begonnene Arbeit an unserer Zielgruppenmatrix für Elektrowerkzeuge/Maschinen fortsetzen, mit der wir zu einer weiter verbesserten Ansprache der gewerblichen Zielgruppen kommen wollen. Dafür werden im Kundenkreis weitere Befragungen durchgeführt. Die Ergebnisse werden außerdem als ein wichtiges Kontrollinstrument für die Sortimentsstruktur der jeweiligen PROFI-Fachmärkte genutzt.

Zusätzlich werden wir im Geschäftsjahr 2010 neue Sortimentsbausteine für den Bereich Baugeräte/Baustellensicherung etablieren.

Neue Sortimentsbausteine



Materialwirtschaft und Industrie-Service

Industrie stellt Kosten auf den Prüfstand

Kostenreduzierungen standen im Vordergrund

Angesichts schwacher Absatzmärkte forderten viele Industriebetriebe von ihren Lieferanten, Umsatzrückgängen durch zusätzliche Kostensenkungsmaßnahmen zu entsprechen. Gleichzeitig verstärkte sich die Tendenz zum Lieferantenwechsel, um bessere Einkaufskonditionen zu erzielen.

23 Projekte in 2009

Schwerpunkte der insgesamt 23 Projekte im E/D/E Industrie-Service bildeten daher Kostensenkungskonzepte. Im Mittelpunkt standen Magazinoptimierungen und Magazin-Outsourcing (Lagerübernahmen). Diese konzentrierten sich nicht auf einzelne Branchen, sondern wurden von Industrieunternehmen aus sehr unterschiedlichen Bereichen nachgefragt – wie z.B. Gira (Schaltersysteme), Krones (Maschinenbau), Ineos (Chemieindustrie) und Kuchenmeister (Lebensmittelindustrie). Entsprechende Rahmenvereinbarungen sichern den E/D/E Mitgliedern als Systemlieferanten dieser Industrieunternehmen zusätzliche Absatzpotenziale.

Ausbau regionaler Allianzen

Einen weiteren Schwerpunkt im E/D/E Industrie-Service bildete der Ausbau regionaler Allianzen für eine optimierte Industriekundenversorgung. Zusätzlich zu den bereits bestehenden elf regionalen Allianzen von E/D/E Mitgliedern wurden in den Wirtschaftsräumen Osnabrück und Kaiserslautern zwei weitere Kooperationsnetzwerke gebildet. Damit können die E/D/E Mitglieder in diesen Regionen den Anforderungen der Industriekunden nach einer sehr breiten Materialversorgung und gleichzeitig flexiblen, standortnahen Betreuung optimal entsprechen.

Auch in 2010 stehen die E/D/E Mitglieder als Lieferanten von Industrieunternehmen weiter steigenden Anforderungen gegenüber. Hierzu gehören Versorgungs- bzw. Betreuungskonzepte von Produktionsstandorten, erweitert auf das In- und Ausland, bei gleichzeitig steigendem Preisdruck.

C-Teile-System Lager – ein neues Konzept zur optimalen Warenversorgung der Händler

Aufgrund des dramatischen Konjunktur einbruchs besitzen Maßnahmen zur kostenoptimalen Warenversorgung und Reduzierung der Lieferantenzahl auch im Fachgroßhandel höchste Priorität. E/D/E hat hierfür ein neues Konzept unter der Bezeichnung „C-Teile-System Lager“ entwickelt, mit dessen Hilfe aufwändige Beschaffungsabläufe entfallen, innerbetriebliche Logistikprozesse optimiert und Lagerbestände der Händler reduziert werden können.

Den Kern bildet das E/D/E Zentrallager mit insgesamt 80.000 Artikeln für eine individuelle C-Teile-Versorgung. Fachspezialisten analysieren die jeweiligen Warenwirtschaftsdaten der Mitgliedsbetriebe im Hinblick auf Potenziale zur Lieferantenreduzierung. Ziel ist es, komplette, vom Kernsortiment der Fachgroßhändler abweichende Sortimentsbereiche zu identifizieren und durch das E/D/E Lager eine schnelle, einfache Endkundenversorgung zu ermöglichen.

Vertriebsinnen- und Außendienstmitarbeiter des „C-Teile-Systems Lager“ werden eingesetzt, um Konzeptdetails mit den Mitgliedern zu entwickeln und letztlich eine neue, optimierte und kostensenkende Warenversorgung sicherzustellen.

Erste Erfolge beim Konzept C-Teile-System Lager konnten bereits zum Ende 2009 erreicht werden: Für fünf Mitglieder wurden individuelle Versorgungskonzepte mit erheblichen Kosteneinsparungen umgesetzt. Für das erste Quartal 2010 sind bereits Konzepte zur Versorgungsoptimierung bei weiteren acht Mitgliedsunternehmen projektiert. Es wurde deutlich, dass das „C-Teile-System Lager“ bei E/D/E Mitgliedern im Industriekundengeschäft wie auch Mitgliedern mit Schwerpunkt Handwerkskunden weitreichende Optimierungsmöglichkeiten bietet.

Angesichts der positiven Resonanz können wir für das Jahr 2010 eine erfolgversprechende Perspektive formulieren: Bereits im ersten Jahr der Umsetzung des „C-Teile-Systems Lager“ erwarten wir einen deutlichen Umsatzerfolg im E/D/E Lager in Millionenhöhe.

**Neues Konzept für
C-Teile-System Lager**

**80.000 Artikel für
eine individuelle
C-Teile-Versorgung**

**Weitreichende Optimie-
rungsmöglichkeiten**

**Erfolgversprechende
Perspektiven**



Geschäftsbereich

Europa

Europa weiter im Fokus

Umsatzentwicklung (Mio. Euro)

2005	2006	2007	2008	2009	Plan 2010
338	417	490	516	458	458

Große Chancen bei den europäischen Nachbarn

Auch Europa im Konjunkturtief

Langfristig eröffnen sich im europäischen Wirtschaftsraum für das E/D/E große Chancen. Daher steht es für uns außer Frage, die Expansionsstrategie konsequent zu verfolgen und die Partnerschaften bei unseren europäischen Nachbarn zu stärken.

Sowohl die geschäftlichen Ergebnisse als auch die Expansionsbemühungen des E/D/E in Europa waren im vergangenen Geschäftsjahr zwangsläufig von der Entwicklung in den einzelnen Ländern betroffen. Der von uns anvisierte Umsatz konnte nicht erreicht werden. Der Geschäftsbereich Europa erzielte einen Umsatz von 458 Mio. Euro. Verglichen mit dem Vorjahr bedeutet dies einen Rückgang um 58 Mio. Euro (11 %).

Trotzdem hat sich die verabschiedete Doppelstrategie als richtig erwiesen, die Entwicklung einerseits mit Kooperationsgruppen, andererseits mit einzelnen Handelsunternehmen voranzutreiben. So konnten in 2009 weitere Händler in den Ländern Spanien und Polen als neue Mitglieder gewonnen werden.

Wir haben uns vorgenommen, weitere Unternehmen in Großbritannien, Irland und Skandinavien von der Leistungsfähigkeit des E/D/E zu überzeugen und sie als Mitglieder zu gewinnen.

Das Vertriebskonzept FORMATplus wurde in Großbritannien, Frankreich, Spanien und Polen begeistert aufgenommen. Es stellt verschiedene Marketingtools bereit, wie Kataloge, Werbebroschüren und insbesondere die Handelsmarke FORMAT. Dadurch konnten zusätzliche Marktanteile gewonnen werden. Mit Einführung des FORUM-Konzeptes in Benelux und Polen soll dort die Marke FORUM zusätzlich positioniert werden.

**FORMATplus bewährt
sich auch in Europa**

**FORUM ebenfalls
in Europa**

Weiterhin ist die Zusammenarbeit mit den Partnerorganisationen, im Bereich Beschlag der EBH Europäische Baubeschlag-Handel AG, und im Bereich Haustechnik mit der VGH, der Vereinigung von Großhändlern für Haustechnik, für Marketing und Vertrieb wichtig und bietet eine gute Perspektive.

**EBH AG und VGH
in Europa**

Nachdem im vergangenen Jahr die Zusammenarbeit zwischen dem E/D/E Kooperationspartner Sanistaal, Dänemark, und der VGH besiegelt wurde, konnte nun in Polen mit der Firma Sanpol ein neuer bedeutender Haustechnikpartner gewonnen werden. In Belgien ist die Firma van Oirschot neu hinzugestoßen. Der belgische Marktführer für Beschläge, Lecot N.V., ist der EBH AG beigetreten.

**Europa-Aktivitäten
neu strukturiert**

Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir unsere europäischen Aktivitäten neu strukturiert und in drei Länder-Areas aufgestellt. Ziel war es, unsere Maßnahmen weiter zu konzentrieren und noch besser koordinieren zu können. Nach dieser internen Umorganisation stellt sich die Entwicklung des Geschäftsbereiches Europa wie folgt dar.

Area Südwest-Europa

Die Aktivitäten entwickelten sich, vor allem in Frankreich, Italien, in der Schweiz und Spanien, wie geplant positiv. So konnten insbesondere in Spanien die Umsätze trotz eines erheblichen landesweiten Konjunkturreinbruchs um 14 % gesteigert werden.

Die Vorbereitungen für die Gründung einer neuen Auslandsgesellschaft, die vor allem ein neues Katalogkonzept mit angeschlossener Lager-Logistik in der Schweiz einführen und umsetzen soll, entwickeln sich planmäßig. Die neue Gesellschaft wird durch zwei Gesellschafter, die ZEEV eG (Schweiz) und E/D/E GmbH, getragen. Sie wird für den Schweizer Markt ein eigenes Sortiment aufbauen. Im Vordergrund steht die kurzfristige Warenversorgung der ZEEV-Mitglieder, sowie die Unterstützung im Markt durch leistungsstarke Marketingkonzepte.

ZEEV AG in der Schweiz



Der weitere Aufbau von Auslandsgesellschaften in der Area Südwest-Europa ist für 2010 vorgesehen. Die konkreten Planungen werden durch Marktanalysen vorbereitet, deren Ergebnisse im Verlauf des Jahres 2010 vorliegen.

Area Nordwest-Europa

Benelux sehr erfolgreich

In Belgien konnte der Umsatz durch die Gewinnung weiterer bedeutender Lieferanten nachhaltig um 14 % gesteigert werden. Anfang Dezember 2009 ist in Benelux der komplett neu gestaltete FORUM Katalog erschienen.

Für das Jahr 2010 ist geplant, das Händlernetzwerk FORUM Benelux zu vergrößern. Im Dezember wurde mit den Mitgliedern der PREMIUM Gruppe Benelux eine engere Zusammenarbeit für die Erarbeitung der zukünftigen Sortimentsinhalte vereinbart. Darüber hinaus werden in 2010 erste konkrete Aktivitäten zur Händlergewinnung im Segment Haustechnik (Sanitär) in Benelux und Luxemburg unternommen.

Skandinavien 2010 im Fokus

In den Ländern Skandinaviens sind Händleranalysen geplant. Ziel ist der Aufbau eines FORMAT-Netzwerkes. Darüber hinaus werden für Schweden und Norwegen Potenzialanalysen im Bereich Beschlag durchgeführt. Inzwischen wurde ein zusätzlicher Mitarbeiter in Dänemark eingestellt.

Area Südost-Europa

Weitere Lieferanten in Österreich gewonnen

In Österreich konnten weitere Lieferanten hinzugewonnen werden. Der österreichische Elektrowerkzeugkatalog, der mit vier Partnern herausgebracht wurde, ist im Markt gut angenommen worden. Dieses Konzept soll künftig intensiviert werden.

Händlernetz erweitert

In Polen konnte das FORMAT-Händlernetz auf derzeit zwölf Mitglieder ausgebaut werden. Für 2010 ist geplant, das Netzwerk quantitativ und qualitativ noch enger zu knüpfen.

Für 2010 werden deutliche Umsatzzuwächse erwartet. In den Ländern Kroatien, Slowenien, Slowakei, Tschechien und Ungarn werden die bestehenden Verbindungen weiter ausgebaut und weitere Möglichkeiten zur Akquise neuer Mitglieder sondiert.

Ausblick

Um den Geschäftsbereich konsequent weiterentwickeln zu können, wird eine eigene Tochtergesellschaft gegründet, in der alle europäischen Aktivitäten des E/D/E gebündelt werden. Diese Gesellschaft wird den Namen E/D/E International bekommen.

Mit dieser Verselbstständigung der Europa-Aktivitäten ebenso wie durch die Gründung der Schweizer Gesellschaft ZEDEV und weiterer Auslandsgesellschaften erschließen sich dem Europageschäft interessante Perspektiven. Mittelfristig erwarten wir durch diese neuen Infrastrukturen nennenswerte Umsatzzuwächse und einen deutlichen Zugewinn an Marktanteilen in den Ländern, in denen wir vertreten sind.

**E/D/E International
in Vorbereitung**

„Wuppertal liegt im Herzen von Europa, oder?“

Ginge es nach ihr, dann könnte die Expansion in Europa noch rascher vorwärts gehen. Als Area-Managerin hält es Mayte Jakstait kaum an ihrem Arbeitsplatz. Heute eine Besprechung in Spanien, morgen zwei Tage Italien, den Rest der Woche verschiedene Meetings in Paris. Mehrere Mitarbeiter sind in der Wuppertaler Zentrale dabei, ihre Absprachen und Vereinbarungen abzuarbeiten. Laufend kommen Anfragen der Mitglieder und Kooperationspartner herein.

Die junge Frau brennt förmlich für die Europa-Strategie des E/D/E. „Das Potenzial bei unseren europäischen Nachbarn ist gewaltig.“ Das, was sie sich an Verhandlungen mit Kooperationen vor Ort oder Gesprächen mit Mitgliedern und Lieferanten vorgenommen hat, reicht locker für zwei oder drei Mitarbeiter. Wenn Mayte Jakstait nicht gerade irgendwo in einer Gesprächsrunde sitzt, aufmerksam zuhört, Wünsche und Vorschläge aufnimmt oder das Wort führt, hält sie bestimmt ihren Blackberry ans Ohr. „Verschnaufpausen gibt's in der Freizeit,“ lacht die energische Area-Managerin.

Mayte Jakstait ist seit zehn Jahren beim E/D/E. Ihre Auslandserfahrungen, vor allem ihre Sprachkenntnisse, haben sie für die Europaabteilung prädestiniert. Für ihren Traumjob beim E/D/E hat sie seinerzeit ihre Zelte in Barcelona abgebrochen. Sie parliert fließend auf Englisch, Französisch, Spanisch und Italienisch. Die unterschiedlichen Mentalitäten sind ihr in Fleisch und Blut übergegangen. „Ohne dieses Wissen würde man mit den besten Sprachkenntnissen scheitern,“ weiß die Area-Managerin. „Während die einen erst kurz vor dem Grappa zur Sache kommen und sich dann schnell entscheiden, brauchen die anderen erst lange und temperamentvolle Diskussionen, ehe sie auf den Punkt kommen.“

Es überrascht nicht, dass Mayte Jakstait neben ihrem Verhandlungsgeschick auch feste zupacken, Steine beiseite räumen und Lösungen finden kann, wenn es irgendwo in ihrer Area Süd-West gerade brennt. „Als Unterbrandmeisterin in der freiwilligen Feuerwehr habe ich gelernt, blitzschnell zu entscheiden und den Feuerlöscher zu bedienen“, lacht sie. „Wenn das nicht reicht, dann schaffe ich es meist, mit Humor weiterzukommen.“

Die Dienstleistungen des E/D/E von der Zentralregulierung bis zur Logistik finden in Europa überall großen Anklang. „Unsere Mitglieder im Ausland sind immer wieder beeindruckt von der Vielfalt und den Möglichkeiten des E/D/E“, berichtet Mayte Jakstait. „Wir sind auf dem richtigen Weg.“ Sie ist davon überzeugt, dass die neue Gesellschaft, E/D/E International, ein weiterer Meilenstein sein wird. „Hindernisse sind dazu da, um ausgeräumt zu werden,“ sagt sie und freut sich mit geradezu sportlichem Ehrgeiz auf die nächste Herausforderung.





Geschäftsbereich **Marketing, Dienstleistungen**

Individuelle Konzepte und wirkungsvolle Leistungen

Vielseitig, ganzheitlich und professionell: Der E/D/E Geschäftsbereich Marketing bietet den Mitgliedern ein breites Angebot an Leistungen und erfüllt alle Anforderungen nach wirkungsvoller Unterstützung. Außerdem ist er für alle internen Marketingaufgaben des E/D/E zuständig.

Fachbereich PVH-Werbung

Insbesondere für die E/D/E Fachkreise und Vertriebssysteme wie PREMIUM, Union Werkzeug-Handel, Favorit und PRO.ELEMENT wurden Marketingkonzepte weiterentwickelt oder neu konzipiert, um den Mitgliedern eine verkaufswirksame Unterstützung zu bieten. Im Vordergrund der Arbeit standen insbesondere Mailings, Zielgruppenprospekte und Internetauftritte.

Der Anteil der individuellen Mitgliederbetreuung lag annähernd auf dem Vorjahresniveau. An erster Stelle standen Jubiläumsveranstaltungen und Vertriebsaktionen gefolgt von Kommunikationsmitteln für Händlerkooperationen.

Bei mehr als 50 Akquisegesprächen wurde der Bedarf der Mitglieder erfasst und in entsprechende Maßnahmen umgesetzt. Von über 200 laufenden Projekten wurden innerhalb des Geschäftsjahres 110 erfolgreich abgeschlossen.

In diesem Jahr wurde den Mitgliedern erstmals ein Konzept für die Erstellung individueller Imagebroschüren vorgestellt. Die Besonderheit dieses Konzeptes besteht darin, dass die Umsetzung der Broschüren über Anzeigenschaltungen von Industriepartnern finanziert wird. 35 Mitglieder haben uns im Berichtsjahr mit der Erstellung ihrer Imagebroschüren beauftragt.

**Wirksame Unterstützung
der Vertriebskonzepte**

**Intensive Mitglieder-
betreuung**

**Konzept für individuelle
Imagebroschüren**

Fachbereich PVH-Kataloge und Produktion

In jedem Jahr werden über 50 verschiedene Katalogprojekte für E/D/E Fachkreise, die EBH AG und für einzelne Mitglieder realisiert. Im Berichtsjahr waren es 75 Kataloge mit insgesamt über 47.000 Katalogseiten. Davon wurden 48 Kataloge mit mehr als 29.000 Seiten fertiggestellt. Acht Kataloge wurden in Fremdsprachen wie Englisch, Spanisch, Holländisch, Französisch, Polnisch und Italienisch übersetzt. Die gedruckte Auflage aller Kataloge betrug mehr als 1.100.000 Exemplare.

Zu acht individuellen Mitgliederkatalogen wurden Befragungen durchgeführt, um zu erfahren, ob die Gestaltung der Kataloge den Vorstellungen der Mitglieder entspricht und wie die Zusammenarbeit mit dem Produktionsteam verlief. Mit einer Zustimmung, die bei allen Kriterien deutlich über 90 % lag, erhielten wir ein sehr positives Echo und eine Bestätigung für unsere gute Arbeit.

Erstmals wurde den Mitgliedern ein modulares Katalogsystem angeboten. Auf der Basis der E/D/E Lagerkataloge konnten sich die Mitglieder individuell Verkaufskataloge zusammenstellen, um diese im Vertrieb einzusetzen. Dieses Angebot wurde von über 80 Mitgliedern angenommen, sie ließen insgesamt 123 verschiedene Kataloge in 53 Varianten fertigen.

Mit zwei Kataloggruppen wurden kurz vor Erscheinen der jeweiligen Kataloge Informationstage im E/D/E durchgeführt. An diesen Veranstaltungen nahmen über 60 Vertriebsmitarbeiter der Mitglieder teil. Ziel war es, den Mitarbeitern die Systematik ihres Kataloges vorzustellen und ihnen deutlich zu machen, welches wirkungsvolle Werbemittel ihnen dadurch an die Hand gegeben wird. Unterstützt wurden diese Veranstaltungen durch einen Vertriebstrainer, der den Teilnehmern vermittelte, wie sie ihre Kataloge noch besser vermarkten und bei ihren Kunden einsetzen können.

Ausblick 2010

Für das Jahr 2010 sind 72 neue Kataloge geplant, darunter 31 E/D/E Kataloge, 25 individuelle Mitgliederkataloge und 16 Kataloge für die Mitglieder der EBH AG. Dazu sind rund 40.000 Katalogseiten zu gestalten. Die Auflage aller Druckwerke wird voraussichtlich insgesamt 1.000.000 Exemplare betragen.

**75 Katalogprojekte
fertiggestellt**

Acht Europa-Kataloge

**Mitgliederbeurteilung
äußerst positiv**

**Modulares Katalogsystem
mit gutem Start**

**Informationstage zur
Systematik der Kataloge**

**40.000 Katalogseiten
für 2010**



Team Marketing-Services und Mitgliederqualifizierung

Die Aufgaben dieses Fachteams sind so umfangreich wie vielfältig. Messen und Veranstaltungen werden von diesem Team organisiert, vorbereitet und durchgeführt. Darüber hinaus werden Seminare angeboten und ERFA-Gruppen begleitet sowie Rahmenabkommen zum Nutzen und Vorteil unserer Mitglieder geschlossen.

Erstmals wurde im Berichtsjahr der Wettbewerb „E/D/E sucht den Azubi des Jahres im PVH“ ausgeschrieben. Die besten sechs Bewerber wurden im November im E/D/E geehrt und nahmen voller Stolz ihre Sachpreise und Urkunden entgegen. Dieser Wettbewerb wird zukünftig jährlich ausgeschrieben.

Die Themenwelten unserer Seminarangebote liegen verstärkt in den Bereichen Vertrieb, Persönlichkeitsentwicklung, Marketing, Kostenmanagement, Einkauf und Recht. Die meisten unserer Seminare wurden mit einer durchschnittlichen Teilnehmerzahl von zwölf Personen durchgeführt. Im Seminarkalender 2010 haben wir 45 Veranstaltungen ausgeschrieben.

Mit den vier verschiedenen Tagungen unserer Junioren, die wir jährlich durchführen, erreichen wir jeweils durchschnittlich 35 Personen, die sich aus den rund 50 Unternehmen unserer Junioren rekrutieren. Im Fokus der Veranstaltungen stehen Qualifizierungs- und Weiterbildungsangebote, die abwechselnd bei einem Vertragslieferanten oder einem Mitgliedsunternehmen stattfinden. Mit diesem Bildungsangebot soll den jungen Unternehmerinnen und Unternehmern der Einstieg in ihre Führungskarriere erleichtert werden.

Das Team verantwortet außerdem die Vorbereitung und Durchführung aller Messen, an denen das E/D/E selbst oder Mitgliedergruppen und Fachkreise als Aussteller auftreten. Im Jahr 2009 wurden die Messeauftritte während der BAU in München, der A&A in Düsseldorf, der Schweißen & Schneiden in Essen, dem Branchentag Holz in Köln und dem Branchentreff speziell in Nürnberg betreut. Hinzu kommt alljährlich die Planung der ZEUS-Messe in Köln.

Für 2010 sind Messebeteiligungen bei der Internationalen Eisenwarenmesse in Köln, der ZEUS-Messe in Köln und dem Branchentreff total in Leipzig geplant.

Ehrung der Azubis des Jahres 2009

Seminarwesen verstärkt

Breites Bildungsangebot für Junioren

Messe-Organisation gut beschäftigt

Fachbereich PVH-Planung und Beratung

Qualifizierte Betriebsberatung mit dem Schwerpunkt PVH ist die Aufgabenstellung für dieses Team. Wenn es um die Optimierung von Prozessen im Unternehmen, die Planung von Lagern, Verkaufs- und Ausstellungsräumen, Neu- und Umbauplanungen geht, werden wir von unseren Mitgliedern, in einigen Fällen auch von unseren Vertragslieferanten, mit umfangreichen Beratungsprojekten beauftragt.

Zu unseren speziellen Beratungsthemen gehören darüber hinaus die Verbesserung der Vertriebsorganisation, die Durchführung von Logistikplanungen, Standortanalysen und die Auswahl von Flurfördergeräten.

Im Jahr 2009 waren unsere Berater für 70 verschiedene Mitglieder tätig.

**Beratungsprodukte zur
Verbesserung aller
Prozesse und Abläufe**

70 Mitgliederprojekte

Ausblick 2010

Wir haben die Erfahrung gemacht, dass es im Handel keinen Prozess gibt, der nicht weiter verbessert werden könnte. Daher werden wir unseren Mitgliedern und Vertragslieferanten verstärkt Beratungsprodukte anbieten, die dazu führen sollen, die internen Abläufe in Lager, Verkaufsräumen, Organisation und Vertrieb weiter zu optimieren.

Im Blickpunkt steht der große Jubiläums-Branchentreff im September 2010 in Leipzig.



Geschäftsbereich Finanzen Finanzberatung

Aktuelle Herausforderungen durch Beratung meistern

Wirtschaftliche Entwicklung beeinflusst Zentralregulierungsvolumen

Die Finanz- und Wirtschaftskrise hatte im Berichtsjahr zwangsläufig einen großen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung des E/D/E. Das Zentralregulierungsvolumen des E/D/E folgte in 2009 der stark gesunkenen Nachfrage durch die Kunden unserer Mitgliedsunternehmen.

Befürchtungen bisher nicht bestätigt

Der größte Teil unseres Umsatzrückgangs wurde durch den immensen Verfall des Stahlpreises im Laufe des Berichtsjahres verursacht. Daraus resultieren zwar sinkende Anforderungen bei der Finanzierung von Forderungen und Beständen, dies aber mit dem Effekt einer fehlenden Innenfinanzierungskraft.

Liquidität at first

Wegen des konjunkturellen Einbruchs hatten wir bereits Ende 2008 für das Jahr 2009 mit einem Anstieg des Debitorenrisikos und einer Veränderung des Zahlungsverhaltens unserer Mitgliedsunternehmen gerechnet. Unsere Befürchtungen haben sich in der Regel nicht bestätigt.

Der größte Teil unserer Mitgliedsunternehmen hat sich frühzeitig auf die drohenden Umsatzeinbrüche eingestellt und gezielt vorbereitet. Mit konsequenten Kostensenkungsprogrammen konnten die negativen Auswirkungen und wegfallenden Erträge zumindest zu einem großen Teil aufgefangen werden. Wir sind uns allerdings bewusst, dass angesichts der nur mäßigen Aussichten für die wirtschaftliche Erholung im Jahr 2010 die Sicherstellung der Liquidität und der Erhalt der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit weiterhin anspruchsvolle Aufgaben für unsere Mitgliedsunternehmen darstellen.

Noch ist nicht wirklich absehbar, wie sich die Kreditbereitschaft der Banken weiter entwickeln wird. Bisher haben wir von der von vielen Seiten befürchteten Kreditklemme für unsere Mitglieder noch nichts verspürt. Deutlich aber ist eine größere Zurückhaltung der Banken bei Neuengagements und bei Krediterweiterungen für bestehende Engagements.

Wir müssen davon ausgehen, dass sich die Kreditbereitschaft der Banken in den nächsten Monaten negativ entwickeln wird, wenn sich in den aktuellen Ratingergebnissen die im Normalfall deutlich schlechteren Ergebnisse des Jahres 2009 niederschlagen. Die Kreditbereitschaft wird sich insbesondere auch deswegen negativ entwickeln, weil gestiegene Kreditrisiken seitens der Banken auch mit einem höheren Eigenkapitalanteil zu unterlegen sind.

**Zurückhaltung der Banken
bei Neuengagements und
Krediterweiterungen**

Für das bereits 2006 eingeführte E/D/E Mitgliederrating konnten auch im Geschäftsjahr 2009 weitere Unternehmen gewonnen werden. Es hat sich gezeigt, dass gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten diese kostenlose Dienstleistung unseres Hauses deutliche Vorteile für die teilnehmenden Mitgliedsunternehmen bietet.

**Mitgliederrating äußerst
erfolgreich**

Neben den mit dem E/D/E Mitgliederrating verbundenen Liquiditätsvorteilen bildet gerade der an unsere Mitglieder herausgegebene Ratingbericht eine wichtige Grundlage für Gespräche mit Hausbanken und stellt darüber hinaus ein bedeutendes Hilfsmittel zur Einschätzung der eigenen Unternehmensposition dar.

Insgesamt entschlossen sich seit Einführung des Ratings 325 Mitglieder zur Teilnahme an diesem Prozess, wobei bereits über 250 Mitgliedern die umfangreichen Ratingberichte, teilweise schon zum dritten Mal in Folge, zur Verfügung gestellt werden konnten.

**Betriebsvergleich
vor dem Start**

Durch diese hohe Anzahl an bereits abgeschlossenen Ratingverfahren sind wir seit Herbst 2009 in der Lage, einen aussagekräftigen und auf die einzelnen Branchen zugeschnittenen Betriebsvergleich bereitzustellen. Nach einer mittlerweile abgeschlossenen, intensiven Verprobung werden wir den am Rating teilnehmenden Mitgliedern diese Unterlagen ab dem ersten Quartal 2010 zur Verfügung stellen. Auch werden wir neu gestaltete und um zusätzliche Daten angereicherte Ratingberichte übergeben können. Dadurch wird unseren Mitgliedern ein Gesamtpaket zur Verfügung stehen, das aktuell am Markt seinesgleichen sucht und einen wirklichen Mehrwert in Bezug auf die aufgeführten Vergleichswerte darstellt.

So wie in den Vorjahren konnte auch 2009 auf den zusätzlichen Beratungsbedarf durch die angeschlossenen Unternehmen adäquat reagiert werden. Im Fokus lagen im Jahr 2009 neben Anfragen aus dem Bereich der Unternehmensnachfolge verstärkt Beratungen zu den durch die Wirtschaftskrise hervorgerufenen negativen Ergebnis- und Liquiditätsentwicklungen bei einzelnen Mitgliedsunternehmen.

**Beratungsbedarf
gestiegen**



Roadshow vermittelte die Chancen von ZR-Online

Nach Roadshow starker Anstieg der Nutzung

Große Akzeptanz für die elektronische Zahlungsabwicklung

ZR-Online

Das Projekt ZR-Online stand bei uns auch im zurückliegenden Jahr ganz oben auf der Agenda. Unser Ziel ist es, die vollständige elektronische und dialogorientierte Zahlungsabwicklung mit unseren Mitgliedern und Vertragslieferanten zu nutzen. Die technischen Voraussetzungen sind inzwischen gegeben. Nun geht es darum, diesem Portal, das ein effizientes und leistungsfähiges Abrechnungssystem darstellt, eine noch größere Dynamik zu verleihen. Dafür haben wir im Mai/Juni und November/Dezember des vergangenen Jahres zwei Roadshows organisiert, die uns an neun beziehungsweise elf zentrale Standorte in Deutschland geführt haben.

Mit der Resonanz auf unsere Vorstellungen sind wir außerordentlich zufrieden. An 36 Halbtagesveranstaltungen haben insgesamt knapp 1.000 Personen aus über 600 Mitgliedsunternehmen teilgenommen, um sich von den großen Vorteilen überzeugen zu lassen. Den Erfolg dieser Veranstaltungen konnten wir anschließend am sprunghaften Anstieg der Nutzung ablesen.

Immer mehr Unternehmen nutzen ZR-Online nicht mehr nur als reines Zahlungsinformationssystem, sondern für die komplette Zahlungsabwicklung. Bereits Ende 2009 haben über 90 % unserer Mitgliedsunternehmen die Nutzungsbedingungen akzeptiert und mehr als 800 Mitglieder erfassen ihre Buchungsanzeigen mit zunehmender Intensität per Dialog in ZR-Online. Auch die Anzahl der Unternehmen, die ihre Zahlungsregulierungen über ZR-Online vornehmen, hat sich in 2009 mit rund 350 gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt. Infolge der hohen Akzeptanz wird der OP-Listenausdruck im Laufe des Jahres 2010 eingestellt.

„Was zählt, ist manchmal einfach ein Lächeln“

Auf den ersten Blick sind es nur nackte Zahlen. Doch einem Fachmann offenbaren sie untrüglich das Innere eines Unternehmens. Wenn sich Rainer Kamphaus, Mitarbeiter im Bereich Finanzen, die Bilanzen der letzten Jahre vornimmt, dann weiß er meist in wenigen Stunden, ob das Unternehmen gesund ist und wohin es gerade steuert. „Eine Bilanzanalyse ist wie eine Röntgenaufnahme,“ sagt der gelernte Kaufmann und Betriebswirt. Seit 2006 erarbeitet er beim E/D/E zusammen mit fünf Kollegen individuelle Ratings für Mitglieder. „Das ist eine freiwillige und vor allem kostenlose Dienstleistung, die wir in unserem Finanz-Service anbieten,“ erklärt der Bilanzspezialist. „Wobei unser Abschlussbericht immer konkrete Empfehlungen enthält, auf denen unsere Mitglieder aufbauen können.“

Mehr als 330 Mitglieder haben sich inzwischen einem Rating des E/D/E unterzogen, einige sogar schon zum wiederholten Male. Sie haben positive Erfahrungen gemacht. Die drei kostenlosen Beratertage, die für sie mit dem Rating verbunden sind, stellen eine große Unterstützung dar. „Wir führen abschließend intensive Managementgespräche und kommen dabei auch auf Risiken zu sprechen, die uns während unserer Analyse aufgefallen sind,“ berichtet Kamphaus. „Manches steht dabei nicht in den Bilanzen, sondern offenbart sich uns, wenn wir durch den Betrieb gehen und unsere Fragen stellen.“

Die Berater legen ihre Finger in so manche Wunde, allerdings zum Nutzen für jeden Unternehmer, der bereit ist, etwas zu verändern. In einem Betrieb fällt der fehlende Vertretungsplan auf, im anderen die nicht vorhandene Nachfolgeregelung. Selbst aufgeschobene Investitionen im EDV-Bereich oder ein überbordendes Lager fallen den Beratern sofort auf. „Unser Rating ist intensiver und sehr viel umfassender als ein normales Bankenrating,“ weiß Rainer Kamphaus. „Deswegen kann so manches Mitglied mit dem Bericht in der Hand bei seiner Hausbank auch seinen Kredit erweitern oder seine Konditionen verbessern.“

Für Rainer Kamphaus steckt in seiner Arbeit viel Herzblut: „Es ist ein schönes Feedback, wenn wir sehen, dass sich durch unsere Vorschläge und unsere eingehende Beratung ein Unternehmen weiterentwickelt.“

„Zusätzlich bieten wir jetzt allen Mitgliedern, die sich vom E/D/E regelmäßig raten lassen, eine neue Dienstleistung an: einen Betriebsvergleich, den es in dieser Form und Klarheit auf dem Markt noch gar nicht gibt,“ verrät Rainer Kamphaus. „Dazu bewerten wir die Jahresabschlüsse nach einem einheitlichen Verfahren, sodass ein objektiver Vergleich möglich wird, also ein echter Mehrwert für unsere Mitglieder.“





Geschäftsbereich Personal

Qualifikationen stehen im Mittelpunkt

Die Mitarbeiter nehmen im E/D/E eine Schlüsselstellung ein. Wir wissen: Ihre Leistungsfähigkeit und ihre Qualifikationen entscheiden mit über den dauerhaften Erfolg unseres Unternehmens. Daher trägt der Geschäftsbereich eine große Verantwortung bei der Suche nach neuen Mitarbeitern, der Rekrutierung hoffnungsvoller Nachwuchskräfte und bei der zukunftsorientierten Personalentwicklung und Weiterbildung.

Zum Jahresende des Berichtszeitraums waren beim E/D/E insgesamt 716 Mitarbeiter beschäftigt.

Personal- und Ausbildungsmarketing

Wir betrachten die Suche nach den zu uns optimal passenden Mitarbeitern als eine strategische Herausforderung. Neben den Qualifikationen zählen auch Motivation, Leistungsbereitschaft und nicht zuletzt die sozialen Kompetenzen der Bewerber.

Im vergangenen Jahr haben wir im Zuge unserer Ausschreibungen insgesamt 4.300 Bewerbungen erhalten und systematisch bearbeitet. Davon entfielen alleine 850 Kandidaten auf die neuen Ausbildungsstellen.

Das E/D/E ist schon seit vielen Jahren ein in der Region ebenso anerkannter wie gefragter Ausbildungsbetrieb, der gerade für seine qualifizierten Ausbildungen und für die Vielzahl seiner Ausbildungsberufe bekannt ist. Das E/D/E bietet beste Zukunftschancen. Im Berichtsjahr haben wir mit 49 Auszubildenden einen neuen Ausbildungsrekord aufgestellt. Nie zuvor sind so viele junge Menschen beim E/D/E ausgebildet worden.

Um auch langfristig geeignete Bewerber für unsere Ausbildungen anzusprechen, sind wir auch im vergangenen Jahr auf den lokalen Ausbildungsbörsen, in Wuppertaler Schulen sowie beim kaufmännischen Berufskolleg bei berufsorientierenden Projekten präsent gewesen. Unsere konsequenten Bemühungen zeigen Erfolg.

Mitarbeiter stehen für den Erfolg des Unternehmens

Personalsuche ist eine strategische Aufgabe

4.300 Bewerbungen

49 Auszubildende in 2009

E/D/E zeigt Präsenz

Die interessantesten Bewerber an unseren Ausbildungen stammen aus dem Umfeld dieser Orientierungsveranstaltungen.

Im Sommer starteten 14 Auszubildende ihre Ausbildung im E/D/E. Zugleich schlossen in diesem Jahr neun Nachwuchskräfte ihre Ausbildung ab. Übernommen wurden zwei Groß- und Außenhandelskaufleute, ein Informatikkaufmann, drei Fachkräfte für Lagerlogistik, ein Bachelor of Arts mit der Fachrichtung Handel, ein Bachelor of Arts mit der Fachrichtung Medien- und Kommunikationswirtschaft sowie eine Diplom-Kauffrau.

Wir betrachten es als eine Anerkennung unserer Ausbildung, dass drei unserer Auszubildenden im vergangenen Jahr ihre Abschlüsse mit hervorragenden Benotungen machten und von der IHK als beste Prüflinge im Bezirk Wuppertal, Solingen und Remscheid ausgezeichnet werden konnten. Zwei unserer Auszubildenden gehörten zugleich zu den schnellsten ihres Jahrganges. Ihnen ist es gelungen, ihre Abschlussprüfungen zum Groß- und Außenhandelskaufmann um vier Monate vorzuziehen.

Schulungsprojekt Logistik

Die Zusammenlegung von Standardlager und eLC im Rahmen des großen Logistik-Projektes stellte auch an die Mitarbeiterführung und die Teamentwicklung besondere Herausforderungen. Der Geschäftsbereich begleitete die Konstituierung des Change Teams. Bis zum Start der neuen Logistik und der Inbetriebnahme des automatischen Kleinteilelagers waren die Mitglieder des Change Teams wichtige Ansprechpartner für alle Lager-Mitarbeiter. Auch nach der Freischaltung des Kleinteilelagers sind diese für die laufende Information mitverantwortlich und stehen den Kollegen mit Rat und Tat zur Seite.

Ausblick

Für 2010 hat sich der Geschäftsbereich die Neukonzeptionierung einer ganzheitlichen Personalentwicklung vorgenommen. Diese wird auf der Berufsausbildung aufbauend über Fachschulungen, Nachfolgeregelungen bis hin zu Führungskräftetrainings aus einem Guss gestaltet. Das Ziel ist die Entwicklung spezieller Module, die sämtliche Ausbildungs- und Weiterbildungsmaßnahmen enthalten und zusammengenommen ein umfassendes Curriculum darstellen. Diese können dann im Rahmen des Unternehmens-Cockpits abgebildet und gemessen werden.

**14 neue Auszubildende
im Sommer**

**Drei Auszubildende
mit Auszeichnung**

**Change Team Logistik
erfolgreich begleitet**

**Neues Konzept für
ganzheitliche Personal-
entwicklung**



Geschäftsbereich IT, eBusiness und Logistik

Mehr Leistung durch zentrale Logistik

Logistik-Projekt im Vordergrund

Für den Geschäftsbereich IT, eBusiness und Logistik war das Berichtsjahr im Wesentlichen von der Realisierung der neuen zentralen Logistik bestimmt. Die besondere Herausforderung lag in der Zusammenführung von zwei zuvor unabhängigen Lagerorganisationen unter eine neue gemeinsame Struktur. Damit verbunden war die Implementierung von neuen Abläufen und eines neuen Lagerverwaltungssystems sowie die durch die Lagererweiterung notwendige physische Umlagerung von ca. 80.000 Artikeln. Im Herbst 2009 konnte das Großprojekt Lagererweiterung abgeschlossen sowie die Zusammenführung unseres Standardlagers mit dem eLC erfolgreich vollzogen werden.

Viele technische Highlights im „neuen eLC“

Technisches Highlight des „neuen eLC“ ist ein automatisches Kleinteilelager (AKL), welches in zwölf Gassen Stellplatzkapazitäten für 71.500 Behälter bietet. An 14 Kommissionierstationen können pro Arbeitsplatz bis zu sechs Aufträge parallel abgewickelt werden. In Spitzen beläuft sich die Leistung auf nahezu 1.900 Positionen in der Stunde, das heißt auf mehr als 30.000 Auftragspositionen pro Tag. Ver- und entsorgt wird das AKL durch zwölf vollautomatische, 15 Meter hohe Regalbediengeräte, die mit einem integrierten Energiemanagement ausgestattet sind. Die Geräte erreichen Fahrgeschwindigkeiten von sechs Metern pro Sekunde. Die Anbindung der AKL-Gassen an die Behälterfördertechnik ist über zwei übereinanderliegende Fördertechnik-Kreisel gewährleistet. Insgesamt wurden fünf Kilometer Fördertechnik installiert.

Optimale Auslastung technisch sichergestellt

Zur Sicherstellung einer optimalen Auslastung unterschiedlicher Kommissionierbereiche wurde neben dem AKL ein zentraler Auftrags sammelspeicher (ASS) aus sieben baugleichen Modulen realisiert. In diesem werden Behälter aus verschiedenen Waren- und Lagerbereichen automatisch zusammengeführt und bis zur Fertigstellung des gesamten Auftrags gepuffert. Jedes ASS-Modul verfügt über 440 Behälterstellplätze und ist mit einem 7,70 m hohen Hubbalken-Regalbediengerät ausgestattet, welches rund 200 Behälter pro Stunde ein- und auslagern kann. Diese Zwischenlagerung von teilkommissionierten Aufträgen trägt entscheidend

dazu bei, die Produktivität und Effizienz in der Kommissionierung zu steigern. Darüber hinaus ist eine kontinuierliche Auslastung des Versands bei verkürzten Durchlaufzeiten sichergestellt.

Im Versand werden Aufträge an 20 Arbeitsplätzen bei Bestelleingang bis 17:00 Uhr noch am selben Tag verpackt und an Mitglieder oder Endkunden versendet. Diese Stationen, an denen die Pakete auch automatisch umreift werden, verfügen über eine Anbindung an die zentrale Fördertechnik. Diese fördert die gepackten Pakete direkt bis in die bereitgestellten Brücken des Paketdienstleisters. So verlassen täglich bis 23.00 Uhr in der Spitze bis zu 4.500 Pakete unser Lager.

Durch die Zusammenführung von Standardlager und eLC zum „neuen eLC“ ermöglicht E/D/E den Mitgliedern nun einen erweiterten Zugriff auf das gesamte Artikelsortiment. Waren zuvor nur ca. 2.500 Artikel sowohl im eLC als auch Standardlager identisch, kann je nach Vertriebskonzept heute auf ein verfügbares Sortiment von bis zu 80.000 Artikeln zugegriffen werden. Über ein integriertes Online-System können die Mitglieder Bestellungen platzieren, die Verfügbarkeit von Waren abfragen und den Status ihrer Sendungen verfolgen.

Das E/D/E hat in den vergangenen drei Jahren insgesamt rund 40 Mio. Euro in den Aufbau dieser hochmodernen zentralen Logistik investiert. Es war die größte Einzelinvestition, die das E/D/E in seiner Geschichte getätigt hat. Sie dient der Erweiterung und Verbesserung unserer Dienstleistungen, die das E/D/E seinen Mitgliedern zu bieten hat, also schnelle, zuverlässige und wirtschaftliche Bevorratung und Lieferung von Produkten. Die Logistik ist eine unserer Kernkompetenzen und gehört für den Fachhandel zu unseren wichtigsten Leistungsmerkmalen.

Die Logistikfläche ist in der ersten Baustufe auf mehr als 66.000 Quadratmeter vergrößert worden. Das Lagervolumen konnte um mehr als 67 % auf über 400.000 Kubikmeter erweitert werden. Das „neue eLC“ ist dabei von Anfang an zukunftsicher konzipiert und für künftige Erweiterungen geplant worden. Es bietet ausreichend Platz, sowohl Fördertechnik als auch Lagervolumen bei Bedarf kurzfristig auszubauen.

Hinter allem stehen die höchstmögliche Geschwindigkeit und die Hochverfügbarkeit der Lagersortimente. Die Vorgabe ist klar definiert: Das E/D/E wird künftig mit dem eLC eine 98-prozentige Verfügbarkeit sämtlicher Lagerartikel gewährleisten.

Schnellste Abwicklung der eingehenden Aufträge

Erweiterter Zugriff auf das gesamte Sortiment

Logistik als eigene Kernkompetenz

Weitere Ausbaustufen konzipiert



Mehrwert für die Mitglieder

Roadshow präsentierte neue Möglichkeiten

Mit der Bereitstellung und Inbetriebnahme der physischen und technischen Voraussetzungen ist die Vielseitigkeit unseres Logistikprojektes allerdings längst nicht zureichend und umfänglich beschrieben. Denn die technologischen Möglichkeiten generieren einen vielfältigen Mehrwert für unsere Mitglieder, der sich unter anderem in der Anlage modularer und individualisierter Kataloge, dem Aufbau individueller Online-Shops sowie in der Optimierung der C-Teile-Versorgung niederschlägt.

Chancen für zusätzliche Umsätze

Um die Bandbreite dieser Möglichkeiten, die sich mit der Einführung unserer neuen Logistik für die Mitglieder seit dem vergangenen Geschäftsjahr bietet, vorzustellen, haben wir im Herbst des Berichtsjahres eine Roadshow durchgeführt. An neun Standorten haben wir rund 300 Teilnehmer aus etwa 180 Firmen über die Erweiterung unserer Dienstleistungen und damit die sich neu bietenden Chancen für zusätzliche Umsätze informiert. Zugleich haben wir aus den Gesprächen Anregungen für weitere Verbesserungen mitnehmen können.

Sortiments- und Vertriebskonzepte

Die technologischen Möglichkeiten der neuen Logistik werden über unser modernes Datenmanagement mit unseren verschiedenen Sortiments- und Vertriebskonzepten kombiniert. Sie schließen insbesondere die Konzeptbausteine der unter einem spezialisierten Vertriebskonzept zusammengefassten Händler ein.

Kombination von Katalogen und Lagersortimenten

Die Vielseitigkeit unserer Logistik erlaubt es seit dem Sommer 2009 den Mitgliedern, eigene Kataloge mit verschiedenen Lagersortimenten zu kombinieren. Dieses modulare System bietet ein Höchstmaß an Wahlfreiheit für das Mitglied, ganz gleich, ob das Mitglied einen umfassenden Einzelkatalog oder verschiedene Katalogwerke herausbringen will. Der besondere Clou besteht darin, dass all diese Katalogmodule und die verfügbaren Sortimente vollständig aus Lagerartikeln bestehen. Das bedeutet: Ganz gleich, ob bei einer gebündelten Lieferung durch Tourenbelieferung oder der direkten Auslieferung an einen einzelnen Kunden – hinter allem steht die schnelle und zuverlässige Logistik des E/D/E.

Vorteile durch Übernahme der zentralen Logistik

Entlastung bei Lagerhaltung

Mit der Inbetriebnahme des „neuen eLC“ bieten wir allen Mitgliedern zusätzliche Vorteile durch Übernahme der Logistik durch das E/D/E. Das entlastet die eigene Lagerhaltung und spart Kosten, ohne den eigenen Kundenservice zu vernachlässigen. Denn auch hier gilt ein 24-Stunden-Lagerservice mit einer direkten Belieferung des jeweiligen Kunden. Dies reduziert die Prozesskosten und generiert zusätzliche Umsatzpotenziale.

Optimal genutzt werden diese Vorteile bei Nutzung des E/D/E Multishop als Online-Vertriebssystem. Die entsprechenden Produktdaten werden vom E/D/E zentral bereitgestellt und vom Vertriebssystem verwaltet. Das berücksichtigt auch die integrierte Bestandsabfrage im eLC, sodass die tatsächliche Verfügbarkeit jederzeit für den Online-Kunden dargestellt werden kann. Inzwischen nutzen bereits mehr als einhundert Händler unseren E/D/E Multishop.

Umfassendes Datenmanagement

Vom Bestelleingang bis zur elektronischen Rechnung ist unser Service weitgehend automatisiert und basiert auf einem intelligenten Datenmanagement, das mit Stammdaten operiert, die für die verschiedensten Anwendungen genutzt und bereitgestellt werden. Dieses hat mit der Inbetriebnahme unserer Logistik im vergangenen Jahr eine noch größere und weiterreichende Bedeutung gewonnen.

Im vergangenen Jahr haben wir eine neue Dispositionsoftware eingeführt, die den Warenbestand in unserem eLC-Lager steuert. Ziel ist es hier, eine hohe Verfügbarkeit bei gleichzeitiger Optimierung des Warenbestands zu erreichen.

Wir haben im Interesse unserer Mitglieder die Auftragsannahme weiter vereinfacht: Neben der „klassischen“ Auftragsannahme in unserem Servicecenter haben sich vor allem der Austausch von Geschäftsdokumenten über EDI (Electronic Data Interchange) per EDIFACT und XML durchgesetzt. Das ist für die Mitglieder die wirtschaftlichste und komfortabelste Lösung. Bereits knapp 90 % aller Aufträge erreichen uns inzwischen auf elektronischem Wege. Diese Quote wollen wir im Geschäftsjahr 2010 noch weiter verbessern.

Damit einher geht auch die komplette elektronische Abwicklung aller geschäftlichen Vorgänge zwischen dem E/D/E und unseren Mitgliedern. Alle Prozesse können inzwischen von uns komplett papierlos abgewickelt werden – einschließlich der Rechnungslegung mit einer elektronischen Rechnung mit entsprechender digitaler Signatur, die inzwischen auch von den Steuerbehörden anerkannt ist. Dieser Service wird seit dem zurückliegenden Geschäftsjahr von uns angeboten und auch bereits von einigen Mitgliedern genutzt.

Für das Geschäftsjahr 2010 haben wir geplant, weitere Mitglieder zu gewinnen, die ihre kompletten Prozesse von der Bestellung bis zur Rechnungslegung mit uns papierlos und auf rein elektronischem Wege durchführen und somit die Möglichkeiten des „neuen eLC“ optimal nutzen.

E/D/E Multishop nutzt Vorteile der Logistik

Intelligentes Datenmanagement

Neue Dispo-Software

Auftragsannahme weiter vereinfacht

Elektronische Prozesse auf dem Vormarsch



Die ZEUS

Position weiter ausgebaut

Die ZEUS Zentrale für Einkauf und Service GmbH & Co. KG, Soltau, hat sich erfolgreich in der Krise behauptet: So konnten die 759 ZEUS Systemgeschäfte, zu denen unter anderem die Vertriebslinien hagebaumarkt (Baummärkte), Werkmarkt (Fachmärkte) und Floraland (Gartencenter) gehören, ihren Netto-Umsatz in Deutschland und Österreich um 3,5 % auf 2,19 Mrd. Euro und somit auf das höchste Niveau der 13-jährigen ZEUS Erfolgsgeschichte steigern.

Die Verkaufserlöse der Systemgeschäfte in Deutschland wuchsen gar um 3,8 % auf 2 Mrd. Euro. So zeigt die ZEUS eine deutlich bessere Entwicklung als die Branche.

Maßgeblich zur überdurchschnittlichen Umsatzentwicklung beigetragen haben auch 2009 die hagebaumärkte: Die 293 deutschen Standorte steigerten ihre Netto-Verkaufsumsätze im abgelaufenen Jahr um 4,2 % auf 1,35 Mrd. Euro.

Die Netto-Verkaufsumsätze der 44 österreichischen hagebaumärkte erreichten trotz Rückgang der Standorte mit 184 Mio. Euro das hohe Niveau des Vorjahres, was flächenbereinigt ein Umsatzwachstum von + 5,2 % bedeutet. Die hagebaumärkte in Deutschland vermelden flächenbereinigt ein Plus von 3,4 %. Ebenfalls überdurchschnittlich erfolgreich hat sich die Gruppe der Werkmarkt-Systempartner entwickelt.

Spanne auf Rekordniveau

Auch die Kassenspanne bewegte sich im abgelaufenen Jahr bei den deutschen Systempartnern auf einem neuen Rekordniveau. Aufgrund der optimierten Preis- und Sortimentsstrategie konnte trotz eines starken Preiskampfes in der Branche der Spitzenwert des Vorjahres gehalten werden.

ZEUS erreicht höchsten Netto-Umsatz

Systemmärkte besonders am Erfolg beteiligt

Werkmärkte erfolgreich

Spitzenwert des Vorjahrs in 2009 gehalten

Erfolgsfaktoren 2009

Einen starken Beitrag zum Jahresumsatz leistet inzwischen das Joint Venture baumarkt direkt, Hamburg, über das die hagebaumärkte seit Mitte 2007 und die Werkmärkte seit Frühjahr 2009 im Multichannel-Vertrieb per Katalog und Internet-Shop tätig sind.

Ebenso trug die Einbindung der luxemburgischen Einzelhandelsgruppe Cactus S.A., Bertrange, mit ihren fünf Hobbi Baumärkten zum Wachstum des Einkaufsvolumens der ZEUS bei.

Für einen weiteren Schub nach vorn sorgte der 30. hagebaumarkt Geburtstag. Dieses Jubiläum hat die ZEUS öffentlichkeitswirksam gefeiert – mit zusätzlicher Aktionswerbung und deutschlandweiten PR-Maßnahmen. Allein in den fünf Aktionswochen rund um das Jubiläum im Herbst 2009 wuchs der unbereinigte Umsatz um 8 %.

Ebenfalls ein Erfolgsfaktor war 2009 die Weiterentwicklung des Standortnetzes. So konnten im vergangenen Jahr 59 hagebaumärkte, Werkmärkte und Floraland-Gartencenter in Deutschland und Österreich mit Unterstützung der Zentrale umgebaut oder erweitert werden.

Prognose 2010

Für das laufende Jahr plant die ZEUS in Deutschland und Österreich ein moderates Wachstum. Derzeit lässt sich noch nicht abschätzen, ob die Finanz- und Wirtschaftskrise sich zu einer Arbeitsmarktkrise ausweitet und damit auch stärkere Auswirkungen auf das Baumarkt- und Gartencenter-Geschäft hat. Für das neue Geschäftsjahr sind nur geringe Flächenzuwächse zu erwarten.

**Aktiv im Multichannel-
vertrieb und Internet-
Shop**

**Jubiläum mit zusätzlicher
Aktionswerbung**

**59 Systempartner
umgebaut**

**In 2010 moderates
Wachstum geplant**



Gesellschaftliche Verantwortung

Soziales Engagement als Teil des Unternehmens

Hilfe für Kinder und Jugendliche in Not

Die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung stellt seit vielen Jahren einen wichtigen Baustein unseres Unternehmens dar. Diese aus sozialen Motiven heraus entwickelte Tradition der Hilfe für Benachteiligte in unserer Gesellschaft ist ein Teil unseres Selbstverständnisses und unserer Unternehmensphilosophie.

Unter dem Dach des E/D/E und der E/D/E Stiftung bündeln wir zahlreiche, über unsere Geschäftstätigkeit hinausgehende gesellschaftliche und soziale Engagements. Dabei legen wir in vielen Projekten den Fokus auf die Förderung von langfristigen Partnerschaften zwischen dem E/D/E und gesellschaftlichen Einrichtungen.

Als erfolgreiches Unternehmen empfinden wir es als Pflicht, unseren Beitrag für eine positive gesellschaftliche Entwicklung speziell in unserer Region zu leisten. Deswegen unterstützen wir zahlreiche Einzelprojekte in Schule und Bildung sowie im sozialen, karitativen und humanitären Bereich.

Das E/D/E und die E/D/E Stiftung, die 2002 als gemeinnützige, selbstständige Stiftung von Dr. Eugen Trautwein errichtet wurde, haben im vergangenen Jahr eine Reihe von sorgfältig ausgewählten Projekten in Wuppertal unterstützt und dabei speziell Kindern und Jugendlichen geholfen, die in Not geraten sind. Die E/D/E Stiftung engagiert sich darüber hinaus in hohem Maße in der Aus- und Weiterbildung.

Engagement der E/D/E Stiftung

Seit mehreren Jahren vergibt die E/D/E Stiftung Stipendien an begabte und engagierte Nachwuchskräfte aus Unternehmen des Produktionsverbundhandels. Durch diese Stipendien sollen sie in die Lage versetzt werden, ihre Kenntnisse

und Fähigkeiten durch spezielle Weiterbildungsmaßnahmen zu erweitern und ihre dabei erworbenen fachlichen Kompetenzen in die Unternehmen einzubringen.

Vier Lehrgänge mit je zehn Stipendien förderte die Stiftung in Zusammenarbeit mit dem ZHH-Bildungswerk allein im vergangenen Jahr. Die Lehrgänge zum/r Technischen Fachkaufmann/frau für Beschläge oder für Werkzeuge sind seit Jahren beliebt. Die Stiftung finanzierte außerdem den Lehrgang zum Fachkaufmann Arbeitssicherheit und Industribedarf sowie den Fachberater im Außendienst. Im vergangenen Jahr konnte bereits der 100. Stipendiat seine berufliche Fortbildung zum Technischen Fachkaufmann für Werkzeuge/Maschinen beim ZHH-Bildungswerk aufnehmen.

Auch 2010 werden Stipendien an geeignete Kandidaten vergeben. Im Einzelnen wird die Teilnahme an den folgenden Lehrgängen des ZHH-Bildungswerks gefördert: Technischer Fachkaufmann Beschlag-Technik, Technischer Fachkaufmann Werkzeuge/Maschinen, Technischer Fachkaufmann Bauelemente und Fachberater im Außendienst.

Projekt Station Natur und Umwelt

Anlässlich unseres 75. Firmenjubiläums im Jahr 2006 haben wir den Förderverein der Station Natur und Umwelt e.V. mit der Summe von einer Million Euro, verteilt auf mehrere Jahre, bedacht. Mit dieser Fördersumme hat das E/D/E die Kernfinanzierung der neuen Betriebs-, Schulungs- und Präsentationsräume der Station Natur und Umwelt übernommen.

Im Mai 2009 gab es den symbolischen Spatenstich für den Neubau unter anderem durch Dr. Eugen Trautwein. Die Station ist die größte kommunale Einrichtung für Umweltbildung und Umwelterziehung im Bergischen Land. Im Gründungsjahr 1984 kamen insgesamt 500 Besucher. Mittlerweile ist jährlich ein neuer Besucherrekord zu vermelden.

Das Naturlehrgebiet misst sieben Hektar. Hinzu kommen das benachbarte Landschaftsschutzgebiet Gelpetal und das Stationsgebäude, in dem Pflanzen und Tiere hautnah erlebbar sind.

Die neuen Betriebs-, Schulungs- und Präsentationsräume der Station Natur und Umwelt erstrecken sich auf einer Fläche von mehr als 800 Quadratmetern. Die Eröffnung des Neubaus findet Ende Mai 2010 statt.



Projekt Nachbarschaftsheim Wuppertal

Der Verein Nachbarschaftsheim Wuppertal fördert die zwischenmenschlichen Beziehungen in sozialen Brennpunkten. Für zwei Projekte konnten durch E/D/E Spenden zusätzliche Mitarbeiter eingestellt werden, die den Verein bei seiner Arbeit unterstützen.

Projekt Behindertengerechte Küche

Der Verein zur Förderung und Betreuung spastisch gelähmter Kinder und anderer Körperbehinderter e.V. bietet Hilfe und Beratung für Eltern und Kinder an. Mit den E/D/E Spenden wurde für die körperlich eingeschränkten Kinder eine behindertengerechte Küche gekauft.

Projekt Tschernobyl

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

Projekt Lebenshilfe Wuppertal

Die Lebenshilfe Wuppertal versteht sich als eine Elterninitiative und Solidargemeinschaft, die sich schwerpunktmäßig mit der Betreuung behinderter Menschen beschäftigt. Durch die E/D/E Spende konnten verschiedene Anschaffungen getätigt werden, unter anderem für die heilpädagogischen und stationären Werkstätten.

Projekt Kommunikationsförderung

Die Schule am Nordpark ist eine städtische Förderschule für geistig behinderte Kinder. Das E/D/E finanzierte der Schule eine Ausstattung mit speziellen Medien, die für die unterstützende Kommunikation eingesetzt werden, sodass Schüler mit schwer verständlicher oder fehlender Lautsprache besonders gefördert werden können.

Projekt Weihnachtsgeschenke

Die Kindernotaufnahme ist eine Zufluchtsstätte für Kinder, die sich in akuten Not- und Krisensituationen befinden. Das E/D/E veranstaltete eine Weihnachtsgeschenk-Aktion, bei der 2009 erstmalig E/D/E Mitarbeiter Gutscheine erwerben konnten und den Kindern so ihre Weihnachtsgeschenke zukommen ließen.

Projekt Sonnensegel

Ein neues, maßgeschneidertes Sonnensegel für die Kindertagesstätte Zwergenland e.V. wurde durch die Unterstützung des E/D/E angeschafft. Außerdem konnte der Sandkasten erneuert werden. Der integrative Kindergarten bietet Platz für 35 Kinder, die sowohl halb- als auch ganztägig betreut werden.

Projekt Das gesunde Kinderhaus

Das Begegnungszentrum Alte Feuerwache bietet täglich Freizeitangebote, Kinderbetreuung und Kulturarbeit. Um besonders hilfsbedürftige Kinder bei der Hausaufgabenbetreuung optimal zu unterstützen, wurden mit den E/D/E Spenden unter anderem elf kindgerechte Tische angeschafft.

Projekt Kinder- und Jugenduniversität

Die E/D/E Stiftung gehörte zu den ersten Großspendern für die Realisierung der bundesweit ersten Kinder- und Jugenduniversität des Bergischen Landes gGmbH, die Ende 2008 eröffnet wurde. Inzwischen ist die E/D/E Stiftung Mitgesellschafter dieser außergewöhnlichen Bildungseinrichtung und unterstützt diese bis heute. Kinder und Jugendliche, gerade auch aus bildungsfernen Schichten, bekommen dort auf freiwilliger Grundlage technisch-naturwissenschaftliche Kenntnisse vermittelt. Ziel ist es, sie spielerisch forschen und lernen zu lassen. Das Projekt Schülersternwarte, das ebenfalls durch die E/D/E Stiftung unterstützt wird, ist mit der Junior Universität eng vernetzt.

„Schon ein gutes Gefühl, wenn alles reibungslos läuft“

Nur ein Knopfdruck und die gesamte Logistik des E/D/E kommt mit einem Ruck in Gang. Wenn Sascha Hützen morgens um sechs Uhr die Frühschicht in der Kommissionierung des eLC antritt, ist das sein erster Handgriff. Der Startschuss. Das Herz der Logistik beginnt zu schlagen: Monitore flackern auf, die Förderbänder fahren an und die Regalbediengeräte schießen wie von Geisterhand gesteuert durch die 12 Gassen des AKL, um im Sekundentakt ihre Behälter zu den Kommissionierplätzen zu transportieren.

Der 28-jährige Sascha Hützen ist stellvertretender Gruppenleiter. Engagiert und ehrgeizig ist er darauf bedacht, dass sein Bereich wie am Schnürchen läuft. Sein Arbeitsplatz befindet sich inmitten des neuen eLC: Er ist zuständig für die Kommissionierung der Aufträge. „Bei Vollauslastung arbeiten hier 14 Kollegen,“ berichtet Hützen, in seiner Hand den obligatorischen Handscanner, mit dem jeder ankommende Behälter erfasst und jede Warenbewegung für die elektronische Steuerung registriert wird.

Sascha Hützen ist erst seit Anfang 2008 beim E/D/E. Für den gelernten Steuerfachangestellten ergab sich durch die Herausforderungen in der Logistik des E/D/E eine neue berufliche Perspektive. Er bringt sich mit Herz und Verstand ein. Als Key User testete er im Probetrieb die Anlage auf Herz und Nieren mit. Er freut sich, wenn seine Vorschläge zur weiteren Optimierung aufgegriffen werden. „Es macht ungeheuer viel Spaß, unsere Mitglieder mit perfekten Lieferungen zufriedenzustellen,“ sagt Hützen, obwohl er selbst keinen direkten Kontakt zu den Kunden hat. „Und wenn die Schicht gut gelaufen ist und wir alle Aufträge geschafft haben, fahre ich zufrieden nach Hause.“

Das Zusammenspiel von Mensch und Technik ist inzwischen harmonisch aufeinander abgestimmt. Nur ganz selten verhakt sich einer der Behälter auf seinem Weg oder einer der Kollegen ist mit einer nicht eindeutigen Anweisung konfrontiert. „Als Gruppenleiter habe ich dafür zu sorgen, dass jeder der Kollegen seine Aufgaben auch erfüllen kann,“ erklärt Sascha Hützen. „Wenn das Auftragsvolumen deutlich ansteigt, dann werden aus anderen Bereichen Kollegen herangezogen, um die Arbeit pünktlich zu erledigen.“ Aber das ist längst Routine. Erst im vergangenen Oktober ist das neue eLC nach vielen Probeläufen freigeschaltet worden. Sascha Hützen erinnert sich noch gut an diesen spannenden Moment: „Da hatten wir alle ein bisschen Herzklopfen.“

