

# Partnerschaft und Wachstum

Gemeinsam Perspektiven schaffen

---

GESCHÄFTSBERICHT 2014





## DER MENSCH MACHT DEN UNTERSCHIED

In diesem Geschäftsbericht bilden wir Verantwortliche unserer Partnerunternehmen und E/D/E Mitarbeiter bei ihren Hobbys ab. Sie stehen für Geduld und Ausdauer, aber auch für Schnelligkeit, Teamfähigkeit und Verantwortungsgefühl; für unterschiedliche Eigenschaften, die in Summe auch den Erfolg eines Unternehmens ausmachen; für Stärken, die E/D/E und seine Partner auszeichnen – und die es braucht, um in beschleunigten Zeiten im Wettbewerb bestehen zu können.

# Inhaltsverzeichnis

## BERICHTE

- 4 Bericht des Beiratsvorsitzenden
- 6 Bericht der Geschäftsführung

## BERICHTE AUS DEN GESCHÄFTSBEREICHEN

### **Warenbereiche**

- 18 PVH-Geschäftsbereich I
- 22 PVH-Geschäftsbereich II
- 26 PVH-Geschäftsbereich III
- 32 PVH-Geschäftsbereich IV
- 36 PVH-Geschäftsbereich Haustechnik
- 40 PVH-Geschäftsbereich UNION STAHL-HANDEL

### **Dienstleistungen**

- 42 Geschäftsbereiche Akademie und Strategische Mitgliederentwicklung/Systeme
- 48 Geschäftsbereich Marketing
- 50 Geschäftsbereich Logistik
- 52 Geschäftsbereich eBusiness
- 54 Geschäftsbereich Personal
- 56 Geschäftsbereich Organisation/IT
- 58 ePVH
- 62 Zentralbereich Service/Mitgliederbetreuung

### **Tochterfirmen**

- 64 EDE International
- 68 ETRIS BANK
- 70 EURO-DIY

## VERANTWORTUNG

- 72 Gesellschaftliche Verantwortung

## KONZERNABSCHLUSS

- 78 Konzernbilanz
- 80 Konzern-Gewinn-und-Verlustrechnung
- 81 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 81 Konzernrechnungslegung und Konsolidierungskreis
- 83 Entwicklung Handelsvolumen
- 84 Allgemeine Geschäftsentwicklung und Erläuterungen  
zur Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage
- 92 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Beiratsvorsitzender  
Hans-Jürgen Adorf



## Kontinuität und Verlässlichkeit

Mit Beginn des Jahres 2014 konnte Teil zwei des langfristig geplanten Generationswechsels in der Unternehmensführung der E/D/E Gruppe erfolgreich abgeschlossen werden. Nachdem vor zehn Jahren der erste Schritt absolviert wurde, übernahm nunmehr zum Jahresbeginn 2014 Dr. Andreas Trautwein als dritte Familiengeneration die Gesamtverantwortung für die E/D/E Gruppe. Hans-Jürgen Adorf als langjähriges Mitglied der Unternehmensleitung übernahm die Führung des Beirats und steht darüber hinaus in verschiedenen Gremien von nationalen und internationalen Tochtergesellschaften beratend zur Verfügung. Damit bleiben Kontinuität und Verlässlichkeit in Strategie und Politik der E/D/E Gruppe für unsere Partner im Handel und in der Industrie dauerhaft gewährleistet.

Auch in der E/D/E Geschäftsführung konnte die vorgesehene Umstrukturierung erfolgreich durchgeführt werden. Mit Jochen Hiemeyer konnte das Geschäftsführungsteam Mitte des Jahres komplettiert werden, sodass alle Führungsebenen inzwischen optimal besetzt sind. Damit sind wesentliche Voraussetzungen geschaffen, um die ambitionierten Ziele des Strategieprogramms CHALLENGE 2020 zu erreichen. An diesem Strategieprogramm richtet sich die operative Tätigkeit aller Teams und aller Gesellschaften in den nächsten Jahren aus.

Die Geschäftsergebnisse 2014 spiegeln ebenfalls Kontinuität und Stabilität wider. Die angestrebte Rückkehr auf den Wachstumspfad beim Umsatz konnte erreicht werden, die anspruchsvollen Planwerte hingegen nicht. Zu deutlich war nach dem euphorischen ersten Quartal 2014 die Konjunkturlage abgekühlt und hat sich erst zum Ende des Jahres wieder erholt. Zahlreiche Zukunftsprojekte wurden termingerecht gestartet, die erwarteten Resultate daraus werden jedoch später wirksam als angenommen. Die Expansion in Europa ist auf Kurs, die wirtschaftliche Entwicklung in wichtigen Ländern allerdings nach wie vor verhalten. Diese Trends haben die Resultate 2014 belastet.

Alles in allem kann die E/D/E Gruppe dennoch auf ein stabiles Niveau bei Umsatz und Ertrag im Jahr 2014 zurückblicken. Die geplante Aufstockung des Eigenkapitals und die Durchführung der geplanten Investitionen konnten ohne Einschränkungen aus eigener Kraft umgesetzt werden.



**4 Bericht des Beiratsvorsitzenden**

## 6 Bericht der Geschäftsführung

Der seit Jahresbeginn in der Zusammensetzung modifizierte Partner-Beirat hat planmäßig getagt und wurde von der Geschäftsführung umfassend über den Geschäftsverlauf, die Investitionen und den jeweiligen Status der Zukunftsprojekte informiert. Nicht zuletzt aufgrund der spürbaren strukturellen Veränderungen in der Branche und durch die neuen Herausforderungen des wachsenden Online-Handels in allen Branchen ist die begleitende und beratende Funktion des Partner-Beirats für uns unverzichtbar. Ich danke an dieser Stelle ausdrücklich allen Partner-Beiräten für ihre aktive Mitwirkung, ihre Loyalität und das tief verwurzelte Interesse an der systematischen Weiterentwicklung der E/D/E Gruppe im Inland und in Europa.

Gleichermaßen gilt der Dank allen Führungskräften und Mitarbeiter-Teams, die unsere Ergebnisse mit Fleiß und Know-how erst möglich gemacht haben. Inzwischen erreicht die E/D/E Gruppe mit über 900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und fast 60 Auszubildenden auch hier neue Höchststände.

Für 2015 hat sich die Geschäftsführung außerordentlich hohe Ziele gesetzt. Dies gilt für anspruchsvolle Zukunftsprojekte gleichermaßen wie für Umsätze und Erträge. Sie beinhalten den Ehrgeiz, die gegenüber der Planung 2014 verbliebene Lücke in diesem Jahr zu kompensieren.

Die makro-ökonomischen „Konjunkturprogramme“ der EZB mit massiver Geldschwemme und Null-Zins-Politik in Verbindung mit schwachem Euro, niedrigem Ölpreis und einem Höchststand an Erwerbstätigen lassen in Deutschland für 2015 und die Folgejahre ein gesundes Wirtschaftswachstum erwarten. Davon profitiert ohne Zweifel auch unsere Branche. Kaum einschätzbar sind hingegen die Auswirkungen der geopolitischen Krisenherde in der Ukraine, in Syrien, im Jemen und in Nordafrika, der dramatischen Finanzsituation in Griechenland und nicht zuletzt der Terrorbanden um IS, Al-Qaida und Boko Haram.

Letztlich besteht allerdings kein Zweifel daran, dass die Ergebnisse der E/D/E Gruppe auch im Jahr 2015 vor allem von der konsequenten und professionellen Umsetzung der CHALLENGE Projekte abhängen. Alle Führungsebenen und alle Mitarbeiterteams sind gleichermaßen gefordert, Bestleistungen in 2015 zu erbringen. Von unseren Geschäftspartnern im Handel und in der Industrie erbitten wir in diesem Zusammenhang Vertrauen und Unterstützung in der bewährten Form der vergangenen Jahre.



Hans-Jürgen Adorf  
Vorsitzender des Beirats



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

## Rückkehr auf den Wachstumspfad ist gelungen

Gemeinsam mit unseren Mitgliedern und Vertragslieferanten haben wir im vergangenen Geschäftsjahr ein Handelsvolumen von 5,3 Milliarden Euro erreicht. Damit konnten wir die guten Vorjahreszahlen um 2,5 Prozent und auch den bisherigen Höchststand aus 2012 nochmals übertreffen. Trotz eines stockenden Konjunkturmotors und eingeschränkter Marktpulse bei fordernder Marktlage konnten wir nach 2013 – einem Jahr der Konsolidierung und Neuaufstellung – auf den Wachstumspfad zurückkehren. In diesem Umfeld haben wir das geplante Gesamtjahresziel von rund 5,5 Milliarden Euro allerdings nicht erreichen können. Diese Abweichung spornt uns zusätzlich an. Im Gesamtkontext können wir aber mit den Ergebnissen im Vergleich zum Vorjahr durchaus zufrieden sein.

### Strategische Investitionen in die Zukunft auf der Agenda

Wichtige strategische Investitionen und Projekte der CHALLENGE 2020 standen 2014 auf der Agenda. Sie dienen dem gezielten Leistungsausbau und helfen damit, die Zukunftsfähigkeit unserer Partner abzusichern. Die grundsolide Finanzlage des Unternehmens erlaubte es uns, rund 12 Millionen Euro zur Entwicklung des Standortes Wuppertal für Baumaßnahmen auf dem Betriebsgelände (Kindertagesstätte, Präsentations-Center und Parkhaus) sowie für Zukunftsprojekte (unter anderem SAP und IT-Infrastruktur, Online-Marktplatz ePVH, Datenmanagement eDC) zu investieren.

### Entwicklung E/D/E Gruppe in Prozent

Geschäftsart	2012	2013	2014	Plan 2014
Lagergeschäft	-9,5	-7,6	+3,4	+15,1
Zentralregulierung/Reihengeschäft	+2,5	-2,1	+2,4	+6,6
<b>Gesamt</b>	<b>+2,0</b>	<b>-2,3</b>	<b>+2,5</b>	<b>+6,9</b>

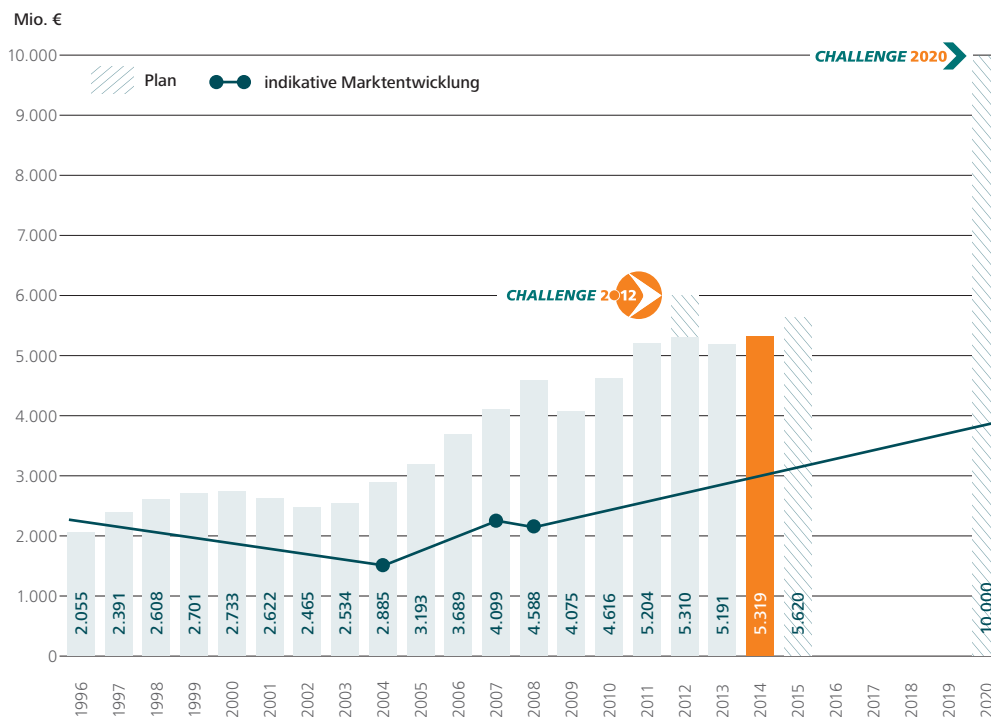
## Lage deutsche und europäische Wirtschaft

Insgesamt präsentierte sich die deutsche Wirtschaft im Jahresdurchschnitt 2014 stabil. So lag das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) nach Angaben des Statistischen Bundesamtes um 1,6 Prozent höher als im Vorjahr, was vor allem an einer relativ starken Binnennachfrage im vierten Quartal lag. Damit befindet sich Deutschland grundsätzlich auf einem hohen Niveau und steht besser da als die meisten Euroländer.

**Deutschland stabil  
auf hohem Niveau**

Allerdings hellt sich das Wirtschaftsklima auch im Euroraum auf. So deutete sich in den ersten Wochen des laufenden Jahres eine konjunkturelle Erholung an, nachdem 2014 insgesamt als schwieriges Jahr angesehen werden kann. Die Situation auf dem Arbeitsmarkt bleibt in vielen Euroländern unterdessen weiterhin angespannt, wenn auch insgesamt die Erwerbslosenquote zuletzt leicht zurückging.

## Entwicklung Handelsvolumen CHALLENGE 2020 – Abkopplung vom Markt



**Bauwirtschaft präsentierte sich im letzten Quartal 2014 stark**

### **Lage in der Branche**

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Branche gestalteten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich unterschiedlich. Der milde Winter bescherte besonders der Bauwirtschaft und dem Handwerk, die neben der Industrie und den Kommunen die Hauptkundenzielgruppen unserer Mitgliedsunternehmen darstellen, einen sprunghaften Start in das Jahr 2014. Jedoch vollzieht sich im verarbeitenden Handwerk vielfach ein Strukturwandel durch eine abnehmende Wertschöpfungstiefe, auf den sich die Produktionsverbundhändler zunehmend einstellen müssen. Unerwartet stabil präsentierte sich im letzten Quartal 2014 wiederum der Bau, was vor allem mit niedrigen Zinsen, einem Mangel an Investitionsalternativen und Wohnungsknappheit begründet wird.

Die Grundtendenz im Baugewerbe blieb auch im vergangenen Geschäftsjahr positiv. Das Statistische Bundesamt weist für 2014 einen Umsatz im Bauhauptgewerbe von 100,6 Milliarden Euro aus (plus 4 Prozent), das bedeutet ein erneutes Wachstum gegenüber dem Vorjahr (2013: plus 3 Prozent). Das Handwerk blickt ebenfalls auf eine positive Entwicklung des Geschäftsjahres 2014 zurück. Nach Angaben des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) stiegen die Umsätze von 520 Milliarden Euro (2013) um 2,4 Prozent auf 533 Milliarden Euro. Der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) revidierte seine erste Produktionsprognose von plus 3 Prozent im Jahresverlauf auf plus 1 Prozent. Das vorläufige Ergebnis für 2014 beläuft sich auf plus 1,1 Prozent. Die Haustechnikbranche wiederum verlor nach einem guten ersten Quartal im weiteren Verlauf des Jahres 2014 deutlich an Schwung. Der Deutsche Großhandelsverband Haustechnik e.V. (DG Haustechnik) meldet für 2014 mit 1,1 Prozent ein schwächeres Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr (2013: 2,4 Prozent Wachstum).

**Deutsche Wirtschaft setzt moderaten Wachstumskurs fort**

Demnach setzt die deutsche Wirtschaft ihren moderaten Wachstumskurs fort. Der robuste Arbeitsmarkt mit einer niedrigen Erwerbslosenquote sorgt für eine Zunahme der Löhne und Beschäftigungen.

### **Entwicklung der E/D/E Gruppe 2014**

Im Jahresverlauf 2014 spiegelte das Handelsvolumen der E/D/E Gruppe mit den Mitgliedsunternehmen zumindest teilweise die allgemeine Konjunktur in Deutschland wider. Nach einem sehr starken ersten Quartal mit einem Plus von 9,5 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro schwächten sich die positiven Tendenzen im zweiten Quartal spürbar ab. Hier kam E/D/E nur noch auf ein Plus von 1,7 Prozent (1,3 Milliarden Euro). Während sich im ersten Quartal alle 3 Monate besonders positiv gegenüber dem Vorjahreszeitraum entwickelten, konnte im zweiten Quartal lediglich im April und im Mai eine Steigerung erzielt werden. Im dritten Quartal (minus 0,2 Prozent, 1,3 Milliarden Euro) und im vierten Quartal (minus 0,6 Prozent, 1,3 Milliarden Euro) konnte die E/D/E Gruppe im Vergleich zum Vorjahr nicht wachsen.



Unsere 7 Warenbereiche verzeichneten 2014 eine differenzierte Entwicklung. Der Geschäftsbereich Präzisionswerkzeuge, Handwerkzeuge, Werkzeuge/Maschinen für die Holzbearbeitung (Geschäftsbereich I) ragte mit einem unteren zweistelligen Prozent-Wachstum beim Handelsvolumen heraus. Elektrowerkzeuge, Baugeräte und Bauwerkzeuge, Betriebseinrichtungen, Schweißtechnik (Geschäftsbereich III) erzielten wie Arbeitsschutz und Technischer Handel (Geschäftsbereich IV) ein Plus im mittleren einstelligen Prozent-Bereich. Unser Geschäftsbereich Befestigungstechnik, Bauelemente, Bau- und Möbelbeschläge sowie Sicherheitstechnik (Geschäftsbereich II) schloss ebenfalls positiv ab. Das Handelsvolumen im Stahlbereich (UNION STAHL-HANDEL) stieg im Geschäftsjahr 2014 leicht und festigte seine Spitzenposition unter den Verbänden. Die Haustechnik gab im Vergleich zum Vorjahr insgesamt leicht nach. Hier ist die Entwicklung hinsichtlich der verschiedenen Händlergruppierungen sowie dem Geschäft im In- und Ausland jedoch differenziert zu sehen.

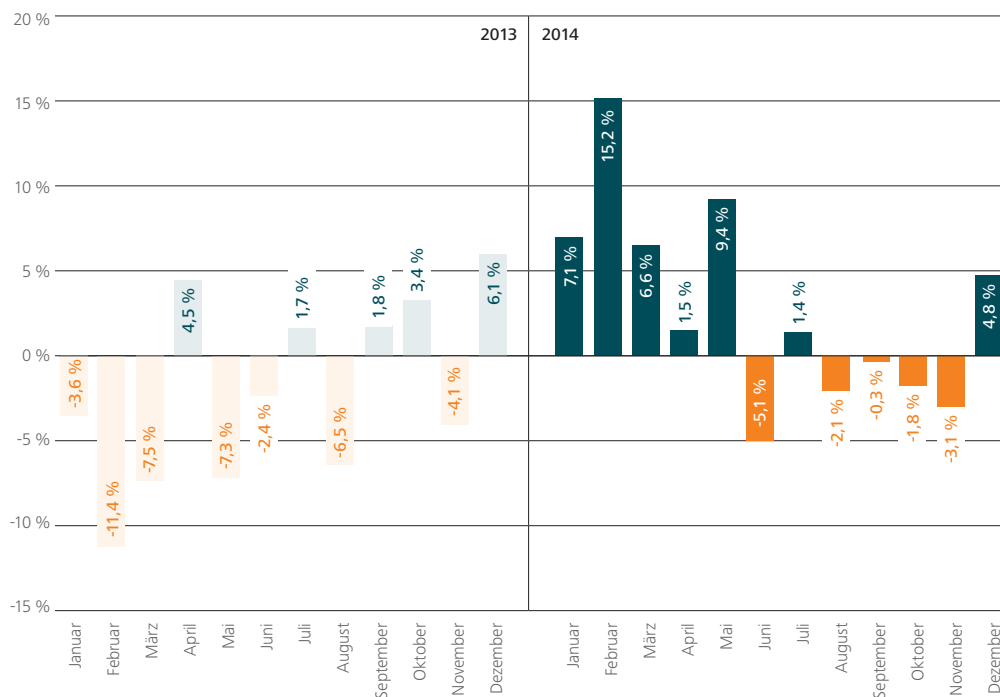
**Differenzierte Entwicklung in den 7 E/D/E Warenbereichen**

### Entwicklung der Monatswerte 2014

Die Entwicklung auf Monatsbasis weist, aufgrund des milden Winters mit einem im Vergleich zum Vorjahr außerordentlich starken ersten Quartal, ein differenziertes Bild auf. So lagen wir mit unserem Handelsvolumen in den ersten 5 Monaten im Plus, mit besonders starken Monaten Februar und Mai. In den Monaten Juni bis November konnten wir im Vergleich zum Vorjahr nicht oder nur in geringem Umfang wachsen. Immerhin brachte der Dezember, in absoluten Zahlen ein vergleichsweise volumenschwacher Monat, noch ein Plus.

**Mit Handelsvolumen in ersten fünf Monaten im Plus**

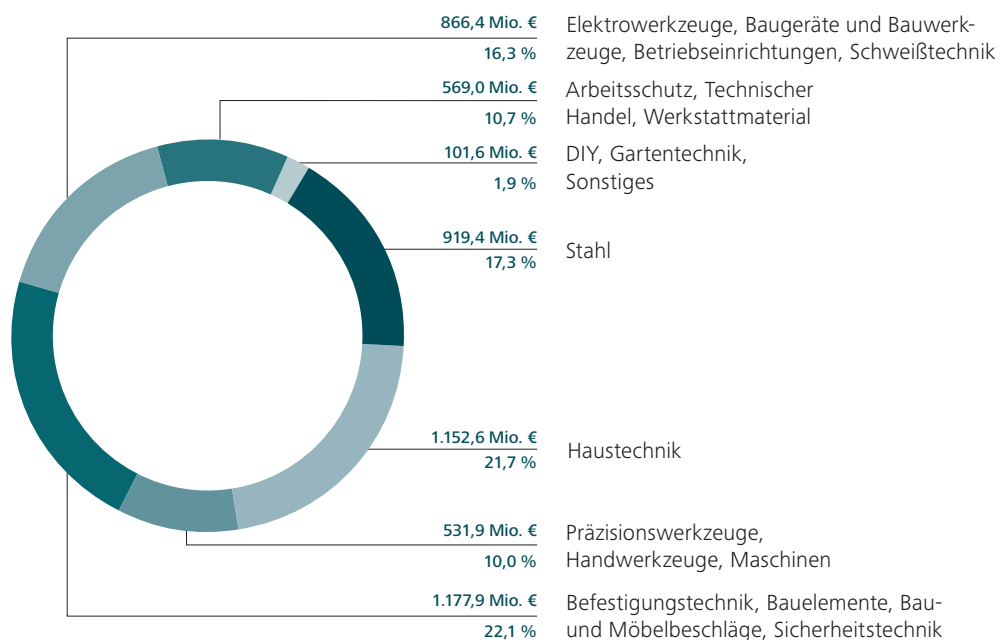
### Entwicklung der einzelnen Monatswerte



### Handelsvolumenanteile der Geschäftsbereiche

Mit einem erneuten Anstieg des Handelsvolumens war der Fachbereich Befestigungstechnik, Bauelemente, Bau- und Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik (Geschäftsbereich II) mit 1,18 Milliarden Euro und einem Anteil von 22,1 Prozent der stärkste Bereich im E/D/E. Es folgte mit 1,15 Milliarden Euro und einem Anteil von 21,7 Prozent der Warenbereich Haustechnik mit dem WUPPER-RING sowie den beiden wichtigen Kooperationspartnern VGH International und mah. Knapp dahinter rangierten der Warenbereich Stahl (UNION STAHL-HANDEL) mit 919 Millionen Euro (17,3 Prozent Anteil), gefolgt vom Fachbereich Elektrowerkzeuge, Baugeräte und Bauwerkzeuge, Betriebseinrichtungen, Schweißtechnik (Geschäftsbereich III) mit 866 Millionen Euro beziehungsweise 16,3 Prozent Anteil. Auch durch einen erneuten Anstieg des Handelsvolumens in den Fachbereichen Arbeitsschutz, Technischer Handel, Werkstattmaterial (Geschäftsbereich IV) auf 569 Millionen Euro (10,7 Prozent Anteil) und bei Präzisionswerkzeugen, Handwerkzeugen, Maschinen (532 Millionen Euro, 10,0 Prozent Anteil) im Geschäftsbereich I wurde die Verteilung abgerundet. Auf die Hauptkundenzielgruppen unserer Mitglieder bezogen bedeutete dies ein Volumen im Baubereich (Geschäftsbereiche II, III, Stahl, Haustechnik) von 4,116 Milliarden Euro beziehungsweise 77,4 Prozent und in der Industrie (Geschäftsbereiche I, IV) von 1,101 Milliarden Euro (20,7 Prozent). Somit erreicht die E/D/E Gruppe eine stabile und ausgewogene Verteilung der mit ihren Mitgliedsunternehmen in den verschiedenen Geschäftsbereichen erzielten Handelsvolumina. In der Erläuterung der einzelnen Geschäftsbereiche wird über das Handelsvolumen der E/D/E GmbH berichtet. Dies entspricht dem Handelsvolumen der E/D/E Gruppe ohne das Handelsvolumen der selbstständigen ausländischen Tochterunternehmen.

### Handelsvolumen E/D/E Gruppe nach Geschäftsbereichen 2014 (5.318,8 Millionen Euro)



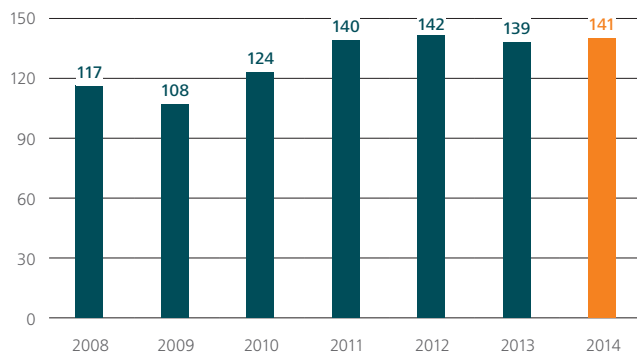
Neben dem wichtigen Heimatmarkt Deutschland rückt der europäische Markt wie geplant weiter in unseren Fokus. Erneut verzeichnete das internationale Geschäft 2014 eine Steigerung. Das Handelsvolumen legte gegenüber dem Vorjahr erneut um plus 7,0 Prozent auf 950 Millionen Euro zu. Allerdings blieb der Zuwachs wegen nach wie vor angespannter Wirtschaftslage in einigen Ländern im Euroraum hinter den Expansionsraten des vergangenen Jahres und der Planung für 2014 zurück. Mit der strategischen Beteiligung an der e+h Services AG in der Schweiz wird die für 2016 anvisierte Schwelle von 1 Milliarde Euro bereits vorzeitig erreicht werden. Der Aufwärtstrend im Europageschäft ist weiterhin intakt.

**Schwelle im internationalen Geschäft wird vorzeitig erreicht**

### Rückvergütungen 2014

Die Rückvergütungen für unsere Mitgliedsunternehmen lagen höher als im Vorjahr und stiegen auf insgesamt 141 Millionen Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr an. Somit bewegen sie sich auf dem Höchsts niveau der vergangenen Jahre. Damit fließen wieder erhebliche Bonuszahlungen in die Jahresergebnisse unserer Händler ein und erzielen dort einen nachhaltigen Effekt.

### Ausschüttung an die Mitglieder in Millionen Euro



### Unternehmensergebnisse 2014

Auf einem ordentlichen Niveau befanden sich 2014 die Unternehmensergebnisse der E/D/E Gruppe. Der Jahresüberschuss auf Konzernebene erreichte 20,3 Millionen Euro, der Brutto-Cash-flow lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 29,6 Millionen Euro. Erneut wurde ein Großteil des Jahresüberschusses planmäßig thesauriert und die Eigenkapitalquote auf 45,7 Prozent gesteigert. Das Eigenkapital wuchs von 316 Millionen Euro (31.12.2013) auf 336 Millionen Euro zum 31.12.2014. Die grundsolide Finanzlage erlaubt es, auch weiterhin flexibel und unabhängig zu agieren und die geplanten Zukunftsprojekte aus eigener Kraft stemmen zu können.

**Zukunftsprojekte können aus eigener Kraft gestemmt werden**

## Meilensteine 2014

### CHALLENGE 2020 mit klarer Vision und ambitionierten Zielen

#### CHALLENGE 2020: Strategische Ziele in Umsetzung

Im Rahmen der Unternehmensstrategie CHALLENGE 2020 haben wir eine klare Vision und ambitionierte Ziele bis 2020 formuliert. Das herausfordernde Strategieprogramm umfasst zahlreiche Kernprojekte in den identifizierten Zukunftsfeldern und bedeutet teilweise erhebliche Investitionen, mit denen die Wettbewerbsfähigkeit unserer Mitglieder und Vertragslieferanten weiter gestärkt werden wird. Das neue, nahtlos an die CHALLENGE 2012 anschließende Strategieprogramm hat im abgelaufenen Geschäftsjahr erste Meilensteine erreicht. So befindet sich der neue Online-Marktplatz ePVH in konkreter Vorbereitung. Das elektronische Daten-Center eDC startete im Dezember 2014 und liefert Produktdaten in bisher nicht gekannter Qualität.

Weitere, mit der CHALLENGE 2020 verbundene Meilensteine, an denen gearbeitet wird, sind die Erweiterung der Zentrallager-Funktionalität, der Ausbau der ETRIS BANK Aktivitäten, die Steigerung des Handelsvolumens in Europa sowie die Erhöhung des Grades von Vernetzung und Verbundkommunikation.

Bei erfolgreichem Abschluss aller Maßnahmen werden wir gemeinsam mit unseren Mitgliedern und Vertragslieferanten das Handelsvolumen auf 10 Milliarden Euro ausbauen und damit fast verdoppeln können. In Deutschland sollen dann 7,8 Milliarden Euro und in Europa 2,2 Milliarden Euro erreicht werden.

#### ePVH in der Umsetzungsphase

Das Strategieprojekt ePVH, ein zentraler Marktplatz für den Online-Handel zwischen E/D/E Mitgliedern und deren Endkunden, bildet ein Kernprojekt der CHALLENGE 2020. Die fachlichen Anforderungen sowie die grundlegenden Funktionalitäten von ePVH wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr in Abstimmung mit dem Partner-Beirat gründlich erarbeitet und in Fachkonzepten detailliert dokumentiert. Seit Herbst 2014 befindet sich die technische Plattform in der Umsetzung. ePVH startet in der Testphase mit einer Gruppe von 16 Pilothändlern, die nach definierten Kriterien, wie zum Beispiel Sortimentskompetenz im Bereich Werkzeuge und Elektrowerkzeuge, ausgesucht wurden. Die Vorbereitungen zur technischen und organisatorischen Anbindung der Pilothändler laufen. Der Livegang wird somit in allen Prozessen im Detail vorbereitet und liegt im zweiten Halbjahr 2015.

### ePVH startet im zweiten Halbjahr 2015

#### eDC Datenmanagement weiter ausgebaut

Das Datenmanagement eDC (elektronisches Daten-Center) zählt ebenfalls zu den Kernprojekten der CHALLENGE 2020 und startete im abgelaufenen Geschäftsjahr mit dem Datenmanagement für die erste Branche. Die Datenbereitstellung im Bereich Beschlüsse ist im Dezember 2014 erfolgt und die ersten Vereinbarungen mit Mitgliedern zur Belieferung mit eDC Daten sind geschlossen worden. Weitere Branchen folgen 2015.



### **WUPPER AKADEMIE als neuer Geschäftsbereich gegründet**

Als zentrale Anlaufstelle für Weiterbildungen im PVH wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr im eigens geschaffenen Geschäftsbereich Akademie erste konzeptionelle Grundlagen für die WUPPER AKADEMIE gelegt und gemeinsam mit der E/D/E Stiftung umgesetzt. Eine Händlerbefragung lieferte wichtige Ergebnisse, die in die weitere Projektarbeit eingeflossen sind.

### **Konsequenter Ausbau internationaler Strukturen**

Entsprechend der Unternehmensstrategie CHALLENGE 2020 wurden die Aktivitäten 2014 im Europageschäft organisatorisch neu ausgerichtet und systematisch ausgebaut. Ein Meilenstein ist dabei die strategische Beteiligung an dem Schweizer Einkaufsverband e+h Services AG. Ziel ist neben der Realisierung von Synergiepotentialen die Stärkung der Marktposition in der Schweiz. Damit wird die anvisierte Schwelle von einer Milliarde Euro Handelsvolumen außerhalb Deutschlands bereits vorzeitig erreicht. In Kooperation mit der Groupe SOCODA wurde damit begonnen, das in Deutschland bewährte UNION Werkzeug-Konzept im Ausland unter dem Namen FORUMplus zu implementieren. Auch in den Benelux-Ländern wurde ein solcher Weg eingeschlagen und eine FORUMplus Gruppe gebildet.

### **E/D/E Kita eröffnet**

Um unsere Mitarbeiter bei der Vereinbarkeit von Familie und Beruf weiter zu unterstützen, haben wir auf dem Betriebsgelände eine eigene Kindertagesstätte gebaut. Offiziell eröffnet wurde die Betreuungseinrichtung im Oktober 2014. Ab dem neuen Kindergartenjahr (August 2015) werden alle 45 Plätze belegt sein, 15 davon sind für den U3-Nachwuchs vorgesehen. Das E/D/E investierte in den Bau der Kita insgesamt 2,8 Millionen Euro.

**2,8 Millionen Euro in E/D/E Kita investiert.**

### **EURO-DIY erweitert Dienstleistungsangebot**

Die Einzelhandels-Systemzentrale EURO-DIY, eine gemeinsame Aktivität des E/D/E und der EK/servicegroup, hat im abgelaufenen Geschäftsjahr ihr Dienstleistungsangebot deutlich erweitert. Die Systemleistungen wurden verfeinert und noch stärker auf die Belange der in der EURO-DIY organisierten Fachhändler abgestimmt. Die Zahl der EURO-DIY Vertragspartner wurde 2014 ebenfalls weiter erhöht. Außerdem wurde der 500 Quadratmeter große Konzeptmarkt im neuen Präsentations-Center des E/D/E in Wuppertal gemäß aktuellen Marktanforderungen deutlich modernisiert.



**EURO-DIY**

### **E/D/E schafft mit Zukunftsaktivitäten verlässlich Arbeitsplätze**

2014 hat E/D/E erneut in zukünftige Aktivitäten investiert. In diesem Zusammenhang wurden auch neue Arbeitsplätze geschaffen. Zum 31. Dezember 2014 zählten die Unternehmen der E/D/E Gruppe im In- und Ausland 922 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, 27 mehr als Ende 2013. Das Unternehmen bildet weiterhin zielgerichtet für den eigenen Bedarf aus und hat 2014 erneut 20 neue Auszubildende eingestellt. Damit haben insgesamt 58 junge Menschen das E/D/E für ihre berufliche Erstausbildung gewählt. Die Ausbildungsquote lag bei 6,33 Prozent.

**E/D/E beschäftigt 58 Auszubildende**



### E/D/E Gruppe Planzahlen 2015 je Geschäftsbereich

Warengruppe	Ist 2014 in Mio. €	Plan 2015 in Mio. €	Differenz in Mio. €	Steigerung in %	Erwartete Marktent- wicklung in %
Stahl	919	963	44	4,8	k. A.
Haustechnik	1.153	1.249	96	8,4	3,0
Präzisionswerkzeuge, Handwerkzeuge, Maschinen	532	568	36	6,7	3,5
Befestigungstechnik, Bau- elemente, Bau- und Möbel- beschläge, Sicherheitstechnik	1.178	1.231	53	4,5	2,5
Elektrowerkzeuge, Baugeräte und Bauwerkzeuge, Betriebs- einrichtungen, Schweißtechnik	866	910	44	5,0	2,5
Arbeitsschutz, Technischer Handel, Werkstattmaterial	569	590	21	3,7	3,2
DIY, Gartentechnik, Sonstiges	102	109	7	7,7	2,8
<b>Gesamt</b>	<b>5.319</b>	<b>5.620</b>	<b>301</b>	<b>5,7</b>	

#### Ausblick auf das Jahr 2015

Nachdem sich die deutsche Wirtschaft im Jahresdurchschnitt 2014 bereits stabil präsentierte, erwarten die führenden Wirtschaftsinstitute für das laufende Jahr ein ähnliches Wachstum der deutschen Volkswirtschaft. So bewegen sich die Prognosen zwischen jeweils knapp über 1 und 2 Prozent. In Europa mehren sich die Anzeichen für eine positive Entwicklung, dennoch verbleiben weiterhin Abwärtsrisiken bezüglich der konjunkturellen Entwicklung in den krisenhaft betroffenen europäischen Staaten. Bau und Industrie sind optimistisch in das laufende Geschäftsjahr gestartet und erwarten ein Wachstum knapp unter (Bau) beziehungsweise knapp über (Industrie) der 3-Prozent-Marke.

In diesem Umfeld planen wir für 2015 mit einem weiteren Ausbau unseres 2014 eingeschlagenen Wachstumspfad. Zielsetzung ist ein Handelsvolumen, das deutlich über dem Vorjahresniveau und oberhalb der Marktentwicklung liegt. So ergibt sich in der Addition aller Planungen in den Fachbereichen ein ambitioniertes Wachstum von 5,7 Prozent auf ein Handelsvolumen von 5,6 Milliarden Euro. Zum Tragen kommen 2015 neue Vertriebs- und Handelsmarkenkonzepte in Deutschland und Europa, die unter anderem das Lagergeschäft ausbauen. Im Rahmen unserer Unternehmensstrategie CHALLENGE 2020 ist das Strategieprojekt ePVH – der zentrale Marktplatz für den Online-Handel zwischen den E/D/E Mitgliedern und deren Endkunden – in die entscheidende Phase eingetreten.

**Wachstumspfad soll weiter ausgebaut werden**

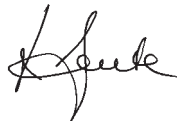
In den ersten Monaten des laufenden Jahres befinden wir uns mit unserem Handelsvolumen noch nicht im Rahmen des Zielkorridors. Wir werden weiterhin hart arbeiten, um unsere Ziele zu realisieren.

Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH Geschäftsführung

Im April 2015



Dr. Andreas Trautwein  
Vorsitzender der Geschäftsführung



Dr. Christoph Grote  
Geschäftsführer



Jochen Hiemeyer  
Geschäftsführer



Dr. Ferdinand von Alvensleben  
Geschäftsführer



» Ob Musikverein oder Unternehmen –  
es funktioniert nur gemeinsam «



## VERLÄSSLICHKEIT UND TEAMGEIST



Bodenständigkeit gehört für Elmar Blasius zum guten Ton. Das gilt nicht nur für den Musikverein Orenhofen, wo er bereits seit dem Jugend-Alter Posaune spielt. Mit der gleichen Verlässlichkeit verfolgte der 59-Jährige seinen Berufsweg. Heute leitet er als geschäftsführender Gesellschafter das Unternehmen, in dem er einst seine Ausbildung begann: das E/D/E Mitglied Hees+Peters in Trier. Hier wie dort schätzt Elmar Blasius das Zusammenspiel. Denn er weiß: Sowohl im Verein als auch im Unternehmen gelingt es nur gemeinsam.

## Wachstum im Lager

### PVH-Geschäftsbereich I: Werkzeuge, Maschinen

Entwicklung Handelsvolumen PVH-Geschäftsbereich I (in Millionen Euro)

	2010	2011	2012	2013	2014	Plan 2015
Handwerkzeuge	251	277	269	237	245	271
Präzisionswerkzeuge	116	136	131	123	128	124
Werkzeuge/Maschinen für die Holzbearbeitung	94	104	100	100	131	135
Stationäre Maschinen Metall	14	16	17	15	16	16
<b>Gesamt</b>	<b>475</b>	<b>533</b>	<b>517</b>	<b>475</b>	<b>520</b>	<b>546</b>



Gute Auslastung der Handwerksbetriebe.

Der milde Winter bescherte der Bauwirtschaft und dem Handwerk einen sehr guten Start in das Jahr 2014. Auch in den folgenden Monaten blieb der Geschäftsverlauf positiv. Nach Angaben des Zentralverbandes des Deutschen Baugewerbes waren die Handwerksbetriebe während des gesamten Jahres gut ausgelastet. Nicht zuletzt konstante Personalkapazitäten führten aber dazu, dass die Umsätze – bereinigt um Preiserhöhungen – lediglich das Vorjahresniveau erreichten.

Der Zentralverband des Deutschen Handwerks bestätigte die insgesamt angespannte Personalsituation und den allgemeinen Personalmangel im Handwerk bei einer gleichzeitig positiven Entwicklung des Auftragsbestandes. In diesem Kontext konnten die vom Geschäft mit Handwerkskunden geprägten E/D/E Bereiche Hand- und Präzisionswerkzeuge die anspruchsvollen Handelsvolumenziele in 2014 nicht erreichen.

Auch eine andere wichtige Schlüsselbranche für die Entwicklung des Geschäftsbereichs I, wie der Maschinenbau, konnte in 2014 nur geringfügig wachsen. Für 2015 erwartet der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau ein Produktionsplus von 3 Prozent. Insbesondere der Bedarf nach Ersatzmaschinen und Ersatzteilen bleibt weiterhin hoch und das Servicegeschäft wird an Bedeutung gewinnen.

Grundlagen für weiteres Wachstum im Geschäftsbereich I waren 2014 verschiedene Verkaufsförderungskonzepte und Verkaufsförderungsmaßnahmen. Im Mittelpunkt stand dabei ein neuer Werkzeugkatalog für die Vertriebsgruppe UNION WERKZEUG-HANDEL und das Spezialisierungskonzept UNION WERKZEUG-HANDEL pro. Ziel war eine weitere Bündelung der Umsätze auf definierte Schwerpunktlieferanten. Unterstützt wurde dies durch ein hierfür

Neuer Werkzeugkatalog für  
UNION WERKZEUG-HANDEL



**18 Warenbereiche**

42 Dienstleistungen

64 Tochterfirmen

konzipiertes Promotionsfahrzeug, mit dem die Händler Kunden vor Ort spezielle Produktinformationen übermittelten. Zusätzlich wurden gezielte Katalogschulungen für die Vertriebsmitarbeiter der UNION WERKZEUG-HANDEL pro Partner durchgeführt und die Auszubildenden wurden bei zwei sogenannten Marktplätzen umfassend über Produkte und Produktneuheiten der Schwerpunktlieferanten informiert.

Als Basis für die neue Vertriebsgruppe mit dem Arbeitstitel „Pro Vertrieb“ ist in 2014 der entsprechende Werkzeugkatalog in den Markt gebracht worden. Bei Regionaltagungen wurden den „Pro Vertrieb“-Partnern Grundlagen zur Marktausrichtung des Konzepts, spezielle Marktbearbeitungsmaßnahmen sowie die definierten Sortimentsschwerpunkte erläutert.

Mit 520 Millionen Euro übertraf das Gesamthandelsvolumen des Geschäftsbereichs das Vorjahresniveau um 9,5 Prozent. Der größte Wachstumsschub basiert dabei auf einer neuen Kooperation mit der eumacop eG, einer Gruppe führender Händler für Holzbearbeitungsmaschinen. Dennoch wurde der ehrgeizige Plan um insgesamt 3,6 Prozent verfehlt.

Insbesondere die Entwicklung im E/D/E Lagergeschäft blieb hinter den Erwartungen zurück, da unter anderem geplante Projekte sich verzögerten und in 2014 nicht umgesetzt werden konnten. Insgesamt haben die in den E/D/E Vertriebskonzepten eingebundenen PVH-Mitglieder aber ihre Umsätze weiter ausbauen können, sodass der Lagerumsatz um 5,3 Prozent über Vorjahresniveau abschließen konnte.

Zu einem Erfolgsmodell entwickelte sich das online-basierte Vertriebs-, Marketing- und Schulungstool WERKZEUG TV, das E/D/E in Kooperation mit namhaften Herstellern der Branche produziert. Im Berichtsjahr 2014 meldeten sich weitere Lieferanten zur Teilnahme an.

E/D/E hat seinen Beschaffungsservice für die Mitgliedsunternehmen deutlich ausgebaut. Seit dem Frühjahr 2014 können nicht nur bestandsgeführte Lagerartikel, sondern sämtliche Artikel definierter Vertragslieferanten beim E/D/E Lager bestellt werden. Statt bei verschiedenen Lieferanten einzelne Artikel zu suchen, können die E/D/E Mitglieder somit Bestellungen prozessoptimiert bündeln. Schrittweise werden die Beschaffungssortimente ausgebaut und circa eine halbe Million Artikel in einem Beschaffungsportal eingepflegt werden.

**Fachbereich Handwerkzeuge**

Die sehr positive Stimmung zum Ende des Jahres 2013 spiegelte sich in der Entwicklung 2014 des Fachbereichs Handwerkzeuge nicht wider. Erst ab dem dritten Quartal zog die Geschäftsentwicklung an. Umsatzimpulse insbesondere aus dem Handwerk haben sich trotz guter Auftragslage nicht eingestellt. Das Geschäft mit Industriekunden unterlag großen Schwankun-



Werkzeuge-Katalog in neuer Optik.

**Konzeptgebundene Partner bauen Umsätze aus**

gen. Insgesamt verzeichnete der Fachbereich ein Handelsvolumenplus von 3,7 Prozent auf 245,3 Millionen Euro. Die Planung wurde insbesondere aufgrund der schwachen Entwicklung im zweiten Quartal um 3,3 Prozent verfehlt. Ein Grund dafür war die Verschiebung wesentlicher Projekte in das Jahr 2015. Das Lagergeschäft konnte auch durch konzeptgebundene Mitglieder um insgesamt 6,3 Prozent gesteigert werden.

#### **Fachbereich Präzisionswerkzeuge**

Die positive Stimmung auf der Zerspanungs-Leitmesse AMB im September 2014 hat keine Umsatzimpulse für die Branchenteilnehmer auslösen können. Trotz neuer Lieferanten, einer weitreichenden Sortimentsüberarbeitung und der Weiterentwicklung in den Vertriebskonzepten blieben die geplanten Umsatzsteigerungen aus. Wesentliche Ursache hierfür war der zunehmende Wettbewerbsdruck überregionaler Händler und Industrivertreter, der die Entwicklung der E/D/E Mitglieder einschränkt.

**Neues Vertriebskonzept  
verspricht klare Steigerung**

Im Berichtsjahr verzeichnete der Fachbereich ein Handelsvolumenplus von 4,4 Prozent auf 128,4 Millionen Euro. Das Ziel wurde um 6,1 Prozent verfehlt. Für 2015 wird durch ein neues Vertriebskonzept für Präzisionswerkzeugspezialisten in Verbindung mit einer neuen Handelsmarke und neuen Fachhändlern eine deutliche Steigerung des Handelsvolumens erwartet.



Umsatzplus von 30,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

#### **Fachbereich Werkzeuge/Maschinen für die Holzbearbeitung**

Gestärkt durch die neue Kooperation mit der eumacop eG, einer Gruppe führender Holzverarbeitungsmaschinenhändler, hat der Fachbereich sein Handelsvolumen im Berichtsjahr deutlich gesteigert. Erlöse von 130,7 Millionen Euro bedeuteten ein Plus von 30,4 Prozent gegenüber 2013. Ein neuer Katalog für Holzbearbeitungswerkzeuge, der Ausbau des Lagergeschäfts sowie die erstmalige Erstellung einer Lagerliste 2014 haben die Grundlage für eine weitere positive Entwicklung geschaffen. Im Bereich der Standardmaschinen ist derzeit kein Wachstum spürbar. Umsatzimpulse gehen von Maschinen der CNC-Technik, Kantenanleimmaschinen sowie der Sägetechnik aus.

Der Fachbereich Werkzeuge/Maschinen für die Holzbearbeitung wird 2015 das Lagergeschäft ausbauen, neue Lieferanten in die Zentralregulierung einbinden und die Kooperationen mit der eumacop eG sowie der GEWEMA AG weiterentwickeln. Zusätzliche Impulse werden von dem neuen eumacop Katalog erwartet.

#### **Fachbereich Werkzeugmaschinen Metall**

Nach schwierigen Jahren, speziell im europäischen Ausland, verbesserte sich die Stimmung in der Werkzeugmaschinenbranche 2014 spürbar. Allerdings drückte die Unsicherheit über die Entwicklung der Weltwirtschaft die Investitionsbereitschaft vieler Metallbearbeiter. Der Fach-

**Stimmung hellt sich auf,  
Unsicherheiten bleiben**

**18 Warenbereiche**

42 Dienstleistungen

64 Tochterfirmen

bereich steigerte das Handelsvolumen um 3,8 Prozent auf 15,6 Millionen Euro. Die Planung wurde jedoch um 1,3 Prozent verfehlt. Für 2015 wird mit einem Volumenplus von 5,0 Prozent gerechnet. Dazu wird wesentlich ein Maschinenkatalog beitragen, der mithilfe des Electronic Catalog-Configurator (ECC) den Marktbedürfnissen des jeweils einzelnen Fachhändlers angepasst werden kann.

**Fachbereich Industrieservice**

Der Fachbereich Industrieservice wurde aufgrund der engen Anbindung an das Werkzeuggeschäft in 2014 dem Geschäftsbereich I zugeordnet.

Der Bedarf der Mitgliedsunternehmen und der Industriekunden an Optimierungskonzepten für MRO/C-Teile ist 2014 erneut gewachsen. Die Systemleistungen Industrieservice wurden erneut im Hinblick auf die aktuellen, veränderten Marktanforderungen überprüft und angepasst. Alle Industrieservice-Leistungen wurden unter der Marke „MRO effizient“ zusammengeführt und durch zusätzliche Funktionen ergänzt. Der Erfolg dieser Maßnahmen bestätigte sich in gestiegenen Systemabsätzen im zweiten Quartal 2014.

„MRO effizient“ führte zu gestiegenen Absätzen

**Ausblick**

Der Geschäftsbereich I plant für 2015 ein Handelsvolumenplus von 5,1 Prozent auf 546,4 Millionen Euro. Auch die neuen Vertriebskonzepte in Europa werden für positive Effekte im Lagergeschäft sorgen. Im Inland wird die Spezialisierung im Bereich Präzisionswerkzeuge mit neuer Handelsmarke und neuen Fachhändlern sowie das neu entwickelte Werkzeugkonzept „WERKZEUG PROFIS SHK“ für zusätzliches Umsatzwachstum sorgen. Impulse werden zudem von dem im Juni in Berlin stattfindenden sechsten Werkzeug Forum erwartet.

Positive Effekte im Lagergeschäft erwartet

## Stabiles Volumen auf weiterhin hohem Niveau

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

Entwicklung Handelsvolumen PVH-Geschäftsbereich II (in Millionen Euro)

	2010	2011	2012	2013	2014	Plan 2015
Befestigungstechnik	145	158	147	132	135	142
Baubeschläge, Sicherheitstechnik	742	771	769	726	738	767
Möbelbeschläge	60	60	57	49	48	50
Bauelemente	218	232	231	219	224	234
<b>Gesamt</b>	<b>1.165</b>	<b>1.221</b>	<b>1.204</b>	<b>1.126</b>	<b>1.145</b>	<b>1.193</b>

Durch eine abnehmende Wertschöpfungstiefe in vielen verarbeitenden Handwerksbereichen vollzieht sich ein Strukturwandel, auf den sich die Produktionsverbindungshändler verstärkt einstellen müssen. Handwerksbetriebe kaufen in zunehmendem Maße Halbfertigerzeugnisse und Fertigteile ein und verlagern ihren Schwerpunkt auf Montageleistungen – teilweise auch Gewerke übergreifend. Einhergehend ändert sich das Beschaffungsverhalten, und elektronische Bestellsysteme mit bequemen Suchfunktionen sowie kurze Lieferzeiten auf Basis einer zuverlässigen Logistik werden vom Produktionsverbindungshandel erwartet.



Marktstart des eDC im Fachbereich Beschläge.

Der E/D/E Fachkreis Befestigungs- & Montagetechnik reagierte 2014 auf diese neuen Anforderungen und hat gemeinsam mit den Mitgliedern Vertriebs- und Marketingkonzepte entwickelt, wie beispielsweise Praxisseminare für Handwerker zur Schadenvermeidung durch Montagefehler, die exakt den Bedürfnissen der Kunden entsprechen.

Seit Dezember 2014 profitieren die E/D/E Baubeschlaghändler zudem von optimierten Produktinformations-Daten auf der Basis neuer, erweiterter Qualitätsstandards. Die heute von vielen Lieferanten zur Verfügung gestellten Artikelstammdaten besitzen oft nicht die geforderte Qualität für vertriebliche Anwendungsbereiche – etwa für elektronische Beschaffungs- und Shopsysteme. Deshalb hat E/D/E das eDC (elektronisches Daten-Center) entwickelt und umgesetzt. Hier werden zentral die Produkt-Daten aller relevanten Vertragslieferanten beschafft, entlang des neu definierten Branchenstandards eDC Cl@ss klassifiziert, aufbereitet, gepflegt sowie permanent aktualisiert. So werden allein bei Bau- und Möbelbeschlägen mehr als 500 000 veredelte Artikel Datensätze von etwa 110 Lieferanten zur Verfügung stehen.

**18 Warenbereiche**

42 Dienstleistungen

64 Tochterfirmen

Die verschiedenen vertriebsunterstützenden Maßnahmen im Geschäftsbereich II – wie etwa neue Lagersortimente im Baubeschlag – haben auf das Gesamthandelsvolumen 2014 in Höhe von 1145 Millionen Euro nur eingeschränkt Wachstumsimpulse entfalten können. Trotz des witterungsbedingt starken Starts in das Geschäftsjahr mit zweistelligen Wachstumsraten schwächte sich die Geschäftsentwicklung insbesondere in den Monaten Juli, August und September deutlich ab. Insgesamt konnte das Handelsvolumen 2014 im Geschäftsbereich II nur um 1,7 Prozent gesteigert werden und blieb damit 2,6 Prozent hinter der Planung zurück.

**Fachbereich Bau- und Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik**

Der Fachbereich Bau- und Möbelbeschläge verbuchte 2014 ein Handelsvolumen von 786 Millionen Euro und übertraf damit den Vorjahreswert um 1,5 Prozent. Verantwortlich dafür war vor allem die gute Entwicklung im Bereich Sicherheitstechnik, der ein Plus von 13,8 Prozent verzeichnete. Ursache war weniger ein gestiegenes Sicherheitsbedürfnis von privaten und gewerblichen Endkunden. Vielmehr verlangen die Kunden im Zuge der fortgeschrittenen technischen Entwicklung mehr Komfort und damit mehr Automation, was sich sehr positiv auf die Umsatzentwicklung auswirkte. Im Bereich Türbeschläge wurde eine Steigerung des Handelsvolumens um 1,3 Prozent erreicht. Bei Fensterbeschlägen betrug das Plus 0,3 Prozent. Parallel zur Entwicklung in der Branche verzeichneten Möbelbeschläge dagegen einen Rückgang von 2,5 Prozent.

Das Lagerkonzept „LogistikService“ im Sortimentsbereich Beschläge wurde 2014 weiter ausgebaut. Kernsortimente der Lieferanten KFV, FSB und Jatec wurden in das elektronische Logistik-Center (eLC) aufgenommen. Der Versand der Ware aus dem eLC erfolgt innerhalb von 24 Stunden an die Mitgliedsfirmen oder deren Kunden. Damit unterstützt E/D/E seine Mitglieder in der Vertriebsarbeit und stärkt die Kompetenz angesichts steigender Anforderungen der Endkunden an eine schnelle und exakte Warenversorgung. Der Schlüsselfaktor für Markterfolge ist neben umfangreichen Sortimenten vor allem die schnelle Verfügbarkeit der Produkte.

Nach dem Vorbild der bereits seit 2013 erfolgreich laufenden webbasierten Schulungsreihe WERKZEUG TV hat der Geschäftsbereich II das Konzept auf den Sortimentsbereich Beschläge übertragen. BESCHLAG TV zeigt Produktinnovationen, Anwendungsbeispiele und Montagehinweise. Für verschiedene Zielgruppen werden unterschiedliche Schulungsfilme produziert. Eine Weiterentwicklung wurde durch BESCHLAG TV dadurch erreicht, dass die Schulungen inhaltlich-fachlich noch weitergehen und sich auf den Bedarf von Handwerkern oder anderen Anwendern und damit Kunden der Mitglieder konzentrieren.

Die EURO Baubeschlag-Handel AG (EBH AG) steigerte ihren Umsatz mit Vertragslieferanten um 3,1 Prozent. Auf der Grundlage des Strategiepapiers EBH 2016 wurden die Auslandsaktivitäten verstärkt. Es gelang beispielsweise, die französische Händlerkooperation S.E.B.A. im Bereich

**Sicherheitstechnik trägt das Wachstum**

BESCHLAG TV zeigt Produktinnovationen.



#### **EBH Plattform mit E-Learning-Award ausgezeichnet**

Baubeschlag als Mitglied zu gewinnen. Um im Bereich Möbelbeschlag die Kompetenz „Licht“ zu stärken, wurde gemeinsam mit den wichtigsten Vertragslieferanten ein Zentrallagerkonzept erarbeitet und umgesetzt. Sehr erfolgreich entwickelte sich 2014 die EBH E-Learning-Plattform, die inzwischen von mehr als 1600 Mitarbeitern der Mitglieder als Weiterbildungsmodul genutzt wird. Die Plattform wurde mit dem E-Learning-Award 2015 ausgezeichnet. Zudem wurden in mehreren Tagungen mit den Vertriebsleitern der EBH-Mitglieder fünf Vertriebskonzepte erarbeitet („Rund um die Tür“, „Format nach Maß“, „Rauchwarnmelder“, „Natürliches Be- und Entlüften von Räumen“, „Vermarktung eines elektronischen Schließsystems“). So werden Mitglieder in die Lage versetzt, in Zukunft bedeutende Marktnischen erfolgreicher bearbeiten zu können.

Für 2015 wird im Bereich Beschläge ein Marktwachstum von 2,5 Prozent prognostiziert, wobei Preiserhöhungen erwartet werden. E/D/E plant, das Handelsvolumen um 4,0 Prozent auf 817 Millionen Euro zu steigern. Basis für dieses Wachstum ist unter anderem der Ausbau des Lagerkonzepts „LogistikService“.

#### **Fachbereich Bauelemente**

Der Fachbereich Bauelemente verbuchte 2014 ein Handelsvolumen in Höhe von 224 Millionen Euro. Gegenüber 2013 bedeutete dies ein Plus von 2,3 Prozent. Höhere Steigerungsraten im ersten Halbjahr hatten zunächst auf einen noch kräftigeren Zuwachs hoffen lassen. Jedoch flachte die Geschäftsentwicklung in der zweiten Jahreshälfte deutlich ab.



Bei Holz-Innentüren verzeichneten die E/D/E Mitglieder ein Volumenplus von 1,9 Prozent, bei Stahltüren/Industrie- und Garagentoren waren es 4,8 Prozent und bei Wohndachfenstern 5,8 Prozent. Die bereits im Jahr zuvor eingeleitete Neuaufstellung des E/D/E Fachkreis PRO.ELEMENT wurde 2014 konsequent umgesetzt. In der Kompetenzgruppe „Ausstellungsgeschäft“ wurde das Vertriebs- und Marketingkonzept ELEMENTARES weiterentwickelt. Die Umsetzung erfolgt 2015. ELEMENTARES umfasst die Bereiche Türkonzepte, Objektservice und Industrietore und soll teilnehmenden Händlern ermöglichen, sich deutlich gegenüber Wettbewerbern zu differenzieren.



Die Zugriffszahlen von BAUWIKI, dem Online-Portal für private Endkunden, konnten 2014 um mehr als 60 Prozent gesteigert werden. Für 2015 sind zahlreiche Maßnahmen zur weiteren Attraktivitätssteigerung geplant. Auch werden in einem Pilotprojekt mit Tischler NRW die Kunden der Mitgliedsunternehmen in die Plattform eingebunden.

Für 2015 wird erwartet, dass sich der Wohnungsbau besser entwickeln wird als der Wirtschaftsbau. Unsicher ist allerdings die Entwicklung im mehrgeschossigen Wohnungsbau.

**18 Warenbereiche**

42 Dienstleistungen

64 Tochterfirmen

In einigen Regionen Deutschlands zeichnet sich ein Überangebot an Wohnungen ab, sodass voraussichtlich nicht alle Baugenehmigungen auch umgesetzt werden. Allerdings wird die Wertschöpfung im Objektbau durch steigende Ausstattungsmerkmale weiter zunehmen. Treiber ist dabei vor allem die Sicherheitstechnik. Insgesamt plant E/D/E für den Fachbereich Bauelemente mit einem Handelsvolumen von 234 Millionen Euro und einem Plus von 4,4 Prozent.

**Fachbereich Befestigungstechnik**

Der Fachbereich Befestigungstechnik konnte das Handelsvolumen 2014 auf 135 Millionen Euro steigern, was ein Plus von 2,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr bedeutet (diese Veränderungen wurden um statistische Effekte aufgrund einer Produktgruppenverschiebung zugunsten des Fachbereichs Befestigungstechnik bereinigt). Dennoch wurde die sehr ehrgeizige Planung um 4,4 Prozent verfehlt, unter anderem, da einige Mitglieder Marktanteile gegen Direktvertreiber in 2014 verloren haben.

Im Mittelpunkt der Aktivitäten stand eine Neuausrichtung des Fachkreises. Die leistungsstarken mittelständischen Fachhändler haben sich unter E/D/E Führung neu formiert, um gemeinsam das Leistungsportfolio für Kunden aus Handwerk, Industrie, Gewerbe und Behörden zu erweitern und zu optimieren. In Zusammenarbeit mit dem Fachkreisbeirat wurden unter anderem auf die Zielgruppen ausgerichtete Instrumente für Marketing und Vertriebssysteme neu entwickelt. Zur weiteren Spezialisierung der Konzepte und Maßnahmen wurden 2 Kompetenzgruppen (Holzverarbeitendes Handwerk und Metallverarbeitendes Handwerk/industrielle Verbraucher) gegründet. Die neuen Vertriebs- und Marketingmaßnahmen zum Beispiel im Bereich der Handwerker-Seminare und die verschiedenen Aktivitäten zur Gewinnung von Marktanteilen der Direktanbieter werden in 2015 schrittweise umgesetzt.

Für 2015 wird ein Marktwachstum von 4,0 Prozent erwartet. E/D/E will deutlich stärker zulegen und rechnet mit einem Handelsvolumenplus von 5,5 Prozent auf 142 Millionen Euro. Grundlage für dieses Wachstum sind die oben skizzierten, neu entwickelten Fachkreis- und Kompetenzgruppen-Maßnahmen.

**Ausblick**

Die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute prognostizieren für den Hochbau 2015 ein Plus von 2,1 Prozent. Wachstumsmotor wird dabei der öffentliche Bau mit einem Plus von 4,6 Prozent sein. Für den Wohnungsbau wird ein Zuwachs von 2,2 Prozent erwartet; der Wirtschaftsbau soll 0,7 Prozent zulegen. In diesem Umfeld werden auch die Bau- und Ausbauhandwerke stark ausgelastet sein. In diesem Kontext werden die Bereiche Baubeschläge, Befestigungstechnik und Bauelemente in 2015 weiter wachsen und Marktanteile gewinnen. Geplant wird mit einem Plus von 4,2 Prozent auf 1,19 Milliarden Euro Handelsvolumen.



Premiere der Profi-Tage Befestigungstechnik.

**Öffentlicher Bau als Motor für 2015**

## Mit neuen Ideen in die Offensive

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

Entwicklung Handelsvolumen PVH-Geschäftsbereich III (in Millionen Euro)

	2010	2011	2012	2013	2014	Plan 2015
Baugeräte	122	136	134	126	133	139
Betriebseinrichtungen	193	222	228	203	206	214
Elektrowerkzeuge, Druckluftwerkzeuge	446	504	499	415	442	456
Schweißtechnik	35	42	42	41	42	43
<b>Gesamt</b>	<b>796</b>	<b>904</b>	<b>903</b>	<b>785</b>	<b>823</b>	<b>852</b>



Geschäftsbereich III verzeichnete 2014 ein deutliches Plus.

Die gute Auftragsituation in der Industrie und im Handwerk sowie hohe Investitionen in den Wohnungsbau bescherten dem Geschäftsbereich III 2014 ein deutliches Handelsvolumenplus. Der milde Winter hatte von Jahresbeginn an für zweistellige Zuwächse gesorgt, jedoch konnte der gute Vorlauf des ersten Quartals in den folgenden Monaten insbesondere aufgrund einer ab dem zweiten Quartal sukzessive nachlassenden allgemeinen Konjunkturlage nicht gehalten werden. Mit einem Gesamthandelsvolumen von 823 Millionen Euro wurde der Plan knapp übertroffen.

Die geplante Intensivierung des Projektgeschäfts im Bereich Betriebseinrichtungen sowie die damit einhergehende Erweiterung um das Geschäftsfeld Verpackungen konnte in 2014 umgesetzt werden. Umfangreiche Vorarbeiten für eine zusätzliche Ausdehnung des Leistungsangebots um das neue Geschäftsfeld Büromaterial wurden abgeschlossen und bilden die Basis für weitere Umsatzimpulse im Jahr 2015.

Die geplante Differenzierung in den Fachbereichen Schweißtechnik und Baugeräte wurde mit der Einführung des Konzepts „Die Schweiß-Profis“ sowie der Vorbereitung der ab 2015 wirksamen Konzeption „Die Baugeräte-Profis“ termingerecht umgesetzt.

#### Fachbereich Baugeräte

Der Bereich Baugeräte hat 2014 das anspruchsvolle Handelsvolumenziel erreicht: Mit 133 Millionen Euro übertrafen die Erlöse das Vorjahresniveau um 5,5 Prozent. Der milde Winter und

**Gute Auftragslage dank mildem Winter**

**18 Warenbereiche**

42 Dienstleistungen

64 Tochterfirmen

das niedrige Zinsniveau sorgten für eine gute Auftragslage bei den Bauunternehmen und für eine gute Stimmung unter den Händlern. Rekordzahlen im ersten Quartal hatten sogar auf ein noch besseres Ergebnis hoffen lassen. Aber im Verlauf des Jahres gingen die Wachstumsraten zurück. Der Fachkreis wurde um 2 Mitglieder verstärkt, um das Leistungsangebot weiter ausdehnen zu können.

Der erstmals durchgeführte E/D/E Marktplatz Baugeräte brachte 2014 in Hattingen Vertriebsexperten von Handel und Industrie miteinander ins Gespräch. Neben Warenpräsentationen bot die Veranstaltung Verkaufsschulungen und Informationen zum neuen Fachkreis-Katalog, der im Juni mit 820 Seiten in erweiterterem Umfang und neuem Design in einer Auflage von 60 000 Exemplaren auf den Markt kam.

Für Umsatzimpulse sorgten auch eine Reihe von Vertriebs- und Marketingaktivitäten für das Mietparkkonzept MIETEplus. Im Mittelpunkt standen dabei eine Medienoffensive, umfangreiche Werbeaktivitäten sowie Schulungsmaßnahmen für Außendienstmitarbeiter. Das Konzept liegt im Trend, da sich das Mieten von Baumaschinen, Elektrowerkzeugen oder Heizgeräten immer stärker durchsetzt. MIETEplus zählt inzwischen 20 Mitglieder an über 50 Standorten. Ziel ist es, mit 100 Standorten eine bundesweit flächendeckende Präsenz zu erreichen.

Zu Jahresbeginn 2015 hat der Rollout des Marketing- und Vertriebskonzepts „Die Baugeräte-Profis“ begonnen. Eine hohe Verbindlichkeit bei der Umsetzung von gemeinsamen Maßnahmen zur Marktbearbeitung steht im Mittelpunkt dieser neuen Konzeption. Zum Start haben 12 Händler ihre Kräfte unter dieser Marke gebündelt. Eine aufmerksamkeitsstarke Werbung soll eine bessere Erkennbarkeit am Markt bewirken und für Umsatzimpulse sorgen. Auf der gemeinsamen neuen Internetseite [www.die-baugeraete-profis.de](http://www.die-baugeraete-profis.de) sind die Aktivitäten der Händlergruppe in einem einheitlichen Corporate Design übersichtlich dargestellt.

Der Bereich Baugeräte rechnet 2015 mit weiteren Handelsvolumensteigerungen auf insgesamt 138,7 Millionen Euro – was einem Plus von 4,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht.

**Fachbereich Betriebseinrichtungen**

Der anhaltende Investitionsstau im Projektgeschäft belastete auch im vergangenen Jahr die Geschäftsentwicklung im Bereich Betriebseinrichtungen. Insbesondere im klassischen Geschäft, also der Einrichtung von Werkstätten und Arbeitsplätzen, wurden offene Projekte und Angebote oftmals nicht in Aufträge und Umsatz umgewandelt. So blieben die Erlöse des Fachbereichs 2014 deutlich hinter dem gesteckten Ziel von 218 Millionen Euro zurück. Das Handelsvolumen von 205,5 Millionen Euro bedeutete ein Plus von lediglich 1,4 Prozent zum



Intensiver Austausch auf dem ersten E/D/E Marktplatz Baugeräte.

**Neues Konzept für Vertrieb und Marketing**

Vorjahr. Für dieses Jahr rechnet der Fachbereich wieder mit einem größeren Zuwachs von 4,0 Prozent auf 214 Millionen Euro Handelsvolumen. Den Planungen liegt ein erwartetes Marktwachstum von 3,5 Prozent zugrunde, das insbesondere durch die zielgerichtete Erweiterung bestehender Sortimente und durch die Einführung neuer Sortimente übertroffen werden soll.



Neuaufgelegter Katalog UNION BETRIEBSEINRICHTUNG.

Im vergangenen Jahr konnte die Vertriebsgruppe UNION BETRIEBSEINRICHTUNG um 3 neue Partner erweitert werden. Im Frühjahr 2015 erfolgt die erste Ausstrahlung von BETRIEBSEINRICHTER TV, einem exklusiven Internet-Kanal zur Schulung und Produktinformation.

Schwerpunkt der Fachbereichsarbeit waren 2014 zum einen die Konzeption und Einführung neuer Kataloge. So erschien der Katalog PREMIUM BETRIEBSEINRICHTUNGEN in einer Auflage von 109 000 Exemplaren. Erstmals wurde im Rahmen einer Diversifikationsstrategie ein 100 Seiten starker Katalog für Verpackungsmaterial mit einer Auflage von 20 000 Exemplaren aufgelegt, der jährlich neu ausgegeben werden soll. Wesentliche Auszüge hieraus übernahm die UNION Gruppe in den neu aufgelegten UNION BETRIEBSEINRICHTUNG Katalog, der in einer Auflage von 124 000 Stück auf den Markt kam. Die Marktplätze PREMIUM und UNION boten Gelegenheit, den Dialog zwischen Industrie und Handel zu intensivieren.

### Fachbereich Elektrowerkzeuge

Das Gesamthandelsvolumen 2014 des Bereichs Elektrowerkzeuge in Höhe von 442 Millionen Euro bedeutete ein Plus von 6,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Damit wurde auch die Planung mit 3,1 Prozent deutlich übertroffen. Positive Impulse ergaben sich dabei auch aus der neuen Kooperation mit der eumacop eG, einer führenden Gruppe von Holzbearbeitungsmaschinenhändlern.

### Akku-Technologie setzt weiterhin Impulse

Zusätzliche Impulse sind von der Akku-Technologie mit zum Beispiel leistungsstärkeren Geräten oder neuen induktiven Ladetechnologien ausgegangen. Der Trend wird sich nach Einschätzung von Experten fortsetzen, denn die Akku-Technologie ist ungebrochen innovativ und Produktzyklen verkürzen sich weiter, sodass teilweise im Rhythmus von nur 6 Monaten neue Geräte auf den Markt kommen. Allerdings wird die schwächere Konjunktur das erwartete Wachstum in 2015 voraussichtlich etwas dämpfen.

Im polnischen Dolsk fand 2014 der erste Auslands-Marktplatz des E/D/E statt. Beteiligt waren alle Mitglieder in Polen sowie 25 Hauptlieferanten aus den Bereichen Elektrowerkzeuge, Drucklufttechnik, Handwerkzeuge, Präzisionswerkzeuge und Betriebseinrichtung. Parallel dazu erschien auch der erste eigene spezialisierte Elektrowerkzeug-Katalog in Polen mit knapp 100 Seiten Umfang.



**18 Warenbereiche**

42 Dienstleistungen

64 Tochterfirmen

E/D/E plant für den Bereich Elektrowerkzeuge ein Handelsvolumenplus von 3,1 Prozent auf insgesamt 456 Millionen Euro für 2015. Wesentliche Impulse werden dabei auch durch den Ausbau der Lieferantenverträge in Frankreich und Spanien erwartet.

**Fachbereich Schweißtechnik**

Der E/D/E Fachkreis Schweißtechnik hat mit dem Auftritt als „Die Schweiß-Profis“ im Frühjahr 2014 neue Wege beschritten. Ziel ist es, durch gemeinsame Verkaufs- und Marketing-Aktivitäten im Markt höhere Aufmerksamkeit zu erreichen, ein geschlossenes Leistungsportfolio zu zeigen und die Bindung zu Kunden zu festigen. Mit einem entsprechenden Logo positionieren sich die Schweiß-Profis als unverwechselbare, leistungsfähige Händlergruppe. Die Werbung wird nicht nur in Fachmagazinen geschaltet, sondern belebt auch den sogenannten Point of Sale. Zudem wurde eine gemeinsame Internetseite [www.die-schweiss-profis.de](http://www.die-schweiss-profis.de) entwickelt.

Der im Sommer in einer Auflage von 50 000 Exemplaren erschienene neue Schweißtechnik-Katalog folgte ebenfalls dem aktuellen Erscheinungsbild der Schweiß-Profis. Zusätzlich wurden ergänzende Sortimente unter dem Dach der Handelsmarke FORMAT aufgenommen. Eine erste Bilanz des neuen Auftritts werden die Schweiß-Profi-Händler auf der Vollversammlung im Mai 2015 ziehen. Der zweite Marktplatz Schweißtechnik im Mai brachte erneut die Mitglieder des Fachkreises zusammen. Rund 200 Vertreter von Mitgliedsunternehmen und allen strategischen Lieferanten erlebten eine Veranstaltung auf hohem Niveau, ergänzt durch Vorträge und eine Fachmesse.

Mit 42,3 Millionen Euro verbuchte der Bereich zwar ein um 3,6 Prozent höheres Handelsvolumen als im Jahr zuvor. Aber der Plan wurde dennoch um 3,6 Prozent verfehlt. Das lag vor allem an der verhaltenen Investitionsbereitschaft bei Schweißmaschinen. Für 2015 rechnet E/D/E bei Schweißtechnik trotz schwachem Marktwachstum mit einem Handelsvolumenplus von 2,2 Prozent auf 43,2 Millionen Euro. Impulse sollen dabei neben neuen Lieferanten auch neue Mitglieder liefern.

**Ausblick**

Die vielfältigen Vertriebs- und Marketingmaßnahmen, neue Mitglieder sowie ein stärkeres Geschäft im Ausland werden dem E/D/E Geschäftsbereich III 2015 zu weiterem Wachstum verhelfen. Geplant ist ein Handelsvolumen von 852 Millionen Euro. Das entspricht einem Plus von 3,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr.



Aufmerksamkeitsstarkes Marketingkonzept von „Die Schweiß-Profis“.

**Plus 3,5 Prozent durch vielfältige Maßnahmen**



» Angeln ist mehr als nur Warten. Man braucht ein Ziel,  
Konzentration – und den richtigen Biss «



# GEDULD UND STRATEGIE



Geduld ist für einen Angler unerlässlich. Wenn Torsten Schimmich ans Wasser geht, treiben ihn aber auch strategische Fragen um: Habe ich den richtigen Köder? Passt meine Ausrüstung? Ist der Fisch dort, wo ich ihn vermute? Ist der Jagdinstinkt einmal geweckt, treten andere Belange in den Hintergrund. So fokussiert und engagiert verfolgt der E/D/E Mitarbeiter auch seine beruflichen Aufgaben bei der Betreuung des Vertriebskonzeptes UNION WERKZEUG-HANDEL. Denn auch hier zählen ein kühler Kopf und Beharrlichkeit.

## Gut aufgestellt mit Blick nach vorne

### PVH-Geschäftsbereich IV: Arbeitsschutz, Technischer Handel

Entwicklung Handelsvolumen PVH-Geschäftsbereich IV (in Millionen Euro)

	2010	2011	2012	2013	2014	Plan 2015
Arbeitsschutz	283	332	333	336	354	360
Technischer Handel, Werkstattmaterial, Pneumatik	187	208	207	196	202	213
<b>Gesamt</b>	<b>470</b>	<b>540</b>	<b>540</b>	<b>532</b>	<b>556</b>	<b>573</b>



Geschäftsbereich IV erstmalig auf dem Branchentreff total.

E/D/E hat der wachsenden Bedeutung der Industriekunden-Sortimente im Arbeitsschutz und im Technischen Handel bereits 2013 durch Zusammenlegung der Fachbereiche in den eigenständigen Geschäftsbereich IV entsprochen. Die internen Strukturen haben sich im Jahr 2014 gefestigt und die Zusammenarbeit mit Mitgliedern und Lieferanten wurde deutlich intensiviert.

Einen Schwerpunkt 2014 setzte im Geschäftsbereich IV die Klassifizierung und Datenpflege von Produkten für das neu entwickelte elektronische Daten-Center eDC. In den Fachbereichen Arbeitsschutz und Technischer Handel wurden Daten von Vertragslieferanten beschafft, ein neuer Klassifikations-Standard eDC Cl@ss entwickelt und schließlich die Lieferantendaten aufbereitet sowie permanent aktualisiert. Insgesamt werden den Mitgliedern ab 2015 über 2 Millionen veredelte Artikeldatensätze zur Verfügung gestellt. Auf diese Weise werden die Spezialisten aus den Bereichen Arbeitsschutz und Technischer Handel bei der eigenen Datenpflege entlastet und gleichzeitig elektronische Vertriebssysteme, wie zum Beispiel Shop- oder Procurement-Systeme, optimal unterstützt. Damit werden die Grundlagen für zusätzliche Wachstumsimpulse geschaffen und die E/D/E Mitglieder durch qualitativ hochwertige Daten insbesondere im Geschäft mit Industriekunden einen Wettbewerbsvorsprung erreichen.

Im vergangenen Jahr konnte der Geschäftsbereich IV in beiden Fachbereichen weiter wachsen. Nachdem die Volumina zu Beginn des Jahres 2014 stark gestiegen sind, blieben die Volumina im Technischen Handel ab den Sommermonaten unter Vorjahresniveau. Dadurch verfehlte das Gesamthandelsvolumen 2014 im Geschäftsbereich IV die Planung um 2,0 Prozent, konnte aber trotzdem auf 556 Millionen Euro gesteigert werden. Das entspricht einem Zuwachs von 4,4 Prozent.



**18 Warenbereiche**

42 Dienstleistungen

64 Tochterfirmen

**Fachbereich Arbeitsschutz**

Der Umsatz mit Arbeitsschutzsortimenten wurde im vergangenen Jahr um 5,2 Prozent auf 354 Millionen Euro gesteigert. Die Grundlage hierfür bildeten verschiedene Vertriebsaktivitäten des Fachbereichs. So ist als Erstlingswerk in 2014 der PREMIUM ARBEITSSCHUTZ-Katalog erschienen. Er umfasst 4000 Artikel auf 250 Seiten und wurde in einer Auflage von 46000 Exemplaren in den Markt gebracht. Ausgangspunkt bildete eine Kick-off-Veranstaltung, auf der die jeweiligen Lieferanten ihre in dem Katalog aufgeführten Neuheiten präsentierten und direkt den Vertriebsmitarbeitern der PREMIUM Mitglieder erläuterten.

Ebenfalls neu in den Markt gebracht wurde der allgemeine Arbeitsschutz-Katalog. Der Katalog erschien im neuen Layout mit moderner Optik. Auch die Sortimente wurden überarbeitet und aktualisiert. Über alle Warengruppen sind mehr als 4000 Artikel auf 270 Seiten geführt. Die ausgelieferte Auflage liegt bei über 44000 Exemplaren. Zusätzlich wurde die E/D/E Handelsmarke FORTIS komplett auf Basis einer neuen Design-Linie aufgefrischt und ab 2015 den Händlern zur Verfügung gestellt.

Auch für die Fachkreis-Mitglieder wurden neue Verkaufsförderungsansätze erarbeitet. Im Mittelpunkt steht der neue Katalog-Konfigurator, der dem starken Trend nach individuellen Katalogsortimenten auf Basis bestehender Selektivvertriebskonzepte der Markenindustrie verstärkt Rechnung trägt. Ebenfalls in Vorbereitung ist eine Arbeitsschutzfibel, die als Nachschlagewerk für Normen, Anwendungen und Gesetzgebungen aus dem Arbeitsschutz dienen wird. Zusätzlich wurde in 2014 ein Personal Safety Manager erarbeitet, mit dem die Fachkreis-Mitglieder eine Dokumentation zum Management von Gefährdungsbeurteilungen bei Kunden erstellen können. Diese Maßnahmen werden der Umsatzentwicklung der Fachkreis-Mitglieder zusätzlich Impulse verleihen.

Einen wichtigen Platz im Kalender besitzt 2015 die Branchenleitmesse A+A in Düsseldorf, auf der sich die FAVORIT Gruppe erneut mit der exklusiven Handelsmarke ForSec präsentieren wird. Unter dieser Marke werden Korrektionschutz- und Bildschirmarbeitsplatzbrillen sowie Otoplastiken vertrieben. Auf [www.forsec.de](http://www.forsec.de) können die Kunden weitergehende Informationen erhalten und sich zu den verschiedenen Modellen erkundigen. Darüber hinaus werden zu den ForSec Produkten Schulungen von Augenoptikermeistern und Hörgeräteakustikern durchgeführt. Zur Stärkung der Vertriebsaktivitäten von ForSec wurde ein FAVORIT Zielgruppenprospekt entwickelt und in den Markt gebracht. Die FAVORIT Gruppe konnte bereits im abgelaufenen Geschäftsjahr 2014 ihr zehnjähriges Jubiläum in Berlin feiern und hat dabei rund um die Handelsmarke ForSec weitere Vertriebsmaßnahmen geplant.



Katalog-Kick-off im Arbeitsschutz.

**10 Jahre FAVORIT  
in Berlin gefeiert**





Belebter Austausch auf dem ersten Vertriebsforum Technik.

### Fachbereich Technischer Handel

In der Branche Technischer Handel schreitet die Spezialisierung weiter voran. Um den gewandelten Anforderungen Rechnung zu tragen, wurde vom Fachbereich zu Beginn des Jahres 2014 das erste Vertriebsforum Technik durchgeführt. Teilnehmer von Seiten des Fachkreises Technischer Handel waren im Innen- und Außendienst tätige Vertriebsmitarbeiter der einzelnen Unternehmen. Zudem präsentierten mehr als 30 Lieferanten Innovationen und Neuerungen aus ihren jeweiligen Warensortimenten. Nach dem Motto „Information und Schulung“ wurde von den Lieferanten intensiv der Dialog mit dem Vertrieb des Handels gesucht. Abgerundet wurde die Veranstaltung durch vertriebsorientierte Vorträge eines Kommunikationstrainers.

Einen weiteren Höhepunkt im abgelaufenen Geschäftsjahr bildet das mobile Messekonzept „TECHNIK.KOMMT.AN.“. Der erste Praxistest des Konzepts fand im ersten Quartal 2014 bei einer Endkundenveranstaltung eines Mitglieds aus dem Technischen Handel statt. Kern der mobilen Messe bilden Container, die als Ausstellungs- und Schulungsraum beim Endkunden individuell nach Anforderung des jeweiligen Nutzers eingesetzt werden. Abgestimmt auf die Interessen und Erwartungen vor Ort, bietet das Konzept zielgerichtete Informationen, Schulungen und Dienstleistungen, die vom jeweiligen Mitglied modular gestaltet werden können. Insgesamt wurden an 15 Standorten im gesamten Bundesgebiet Veranstaltungen mit unterschiedlichen Schwerpunkten erfolgreich durchgeführt – weitere 20 Veranstaltungen sind für 2015 geplant.



Das mobile Messekonzept  
TECHNIK.KOMMT.AN.

### Katalog Industribedarf als zusätzliches Leistungsangebot

Mit der Fertigstellung des Kataloges Industribedarf steht seit 2014 ein zusätzliches Leistungsangebot des Fachbereichs Technischer Handel zur Verfügung. In 6 Produktgruppen bietet das Erstlingswerk auf über 300 Seiten 5000 Kernprodukte des Technischen Handels. Im Fokus des Kataloges steht die E/D/E Handelsmarke Marke E-COLL und das E/D/E Lagerprogramm, welches in diesem Jahr nochmals ausgeweitet wird.

Die Vorbereitungen für den im Sommer 2015 erscheinenden Katalog Chemisch-Technische Produkte mit Top-Seller-Markenprodukten der Chemie wurden abgeschlossen. Die Ausweitung der bestehenden Handelsmarken FORMAT Industrietechnik und FORTIS Industribedarf sowie neue Inhalte in den Vertriebskonzepten werden 2015 ebenfalls einen hohen Stellenwert bei der Fachbereichsarbeit einnehmen. Darüber hinaus werden die Fachkreisteilnehmer den 20. Jahrestag des Fachkreises durch entsprechende Aktionen und Aktivitäten begleiten.

Für 2015 plant der Fachbereich Technischer Handel, das im abgelaufenen Geschäftsjahr um 3,2 Prozent auf circa 202 Millionen Euro gestiegene Handelsvolumenniveau nochmals um 5,2 Prozent zu steigern.

**18 Warenbereiche**

42 Dienstleistungen

64 Tochterfirmen

**Ausblick**

Während die führenden Wirtschaftsinstitute in den Branchen insgesamt mit einem Wachstum von 1 bis 2 Prozent rechnen, plant der Geschäftsbereich IV einen Zuwachs von 3,0 Prozent auf 573 Millionen Euro Handelsvolumen, der sich auf verschiedene Maßnahmen und Aktivitäten stützen wird. Insbesondere im Technischen Handel ist ein Wachstum von 5,2 Prozent auf 213 Millionen Euro Handelsvolumen geplant. Ein etwas geringeres Wachstum, unter anderem beeinflusst durch die Witterung, plant der Fachbereich Arbeitsschutz. Es wird von einer Steigerung um circa 1,7 Prozent auf 360 Millionen Euro Handelsvolumen ausgegangen.



Prognose 2015: ein Zuwachs von 3,0 Prozent.

## Konzentrationsprozess im Großhandel bremst das Geschäft

### PVH-Geschäftsbereich Haustechnik

Entwicklung Handelsvolumen (in Millionen Euro)

2010	2011	2012	2013	2014	Plan 2015
916	1.001	1.089	1.163	1.153	1.249



Hoher Wettbewerbsdruck im Sanitär- und Heizungsgroßhandel.

Nach einem guten ersten Quartal verlor das Geschäft der Haustechnikbranche im weiteren Verlauf des Jahres 2014 deutlich an Schwung. Zahlen des IFH Instituts für Handelsforschung zufolge verzeichnete der Haustechnik-Großhandel im Gesamtjahr ein Umsatzplus von nur 1,1 Prozent. Enttäuschend war vor allem die Entwicklung im Bereich Heizung, wo die Erlöse das Niveau von 2013 um 0,8 Prozent verfehlten. Besser lief es in den Bereichen Sanitär vor der Wand (plus 4,3 Prozent) und Installation (plus 1,8 Prozent). Hintergrund für die Gesamtentwicklung war zum einen das unerwartet schwache Renovierungsgeschäft. Zum anderen war das SHK-Handwerk erneut voll ausgelastet. Mögliche zusätzliche Aufträge konnten infolge des Fachkräftemangels nicht durchgeführt werden.

Der Konzentrationsprozess im deutschen Sanitär- und Heizungsgroßhandel hat im vergangenen Jahr erheblich an Fahrt gewonnen. Nachfolgeprobleme und starker Wettbewerbsdruck sowie der damit einhergehende Preisverfall veranlassten viele Unternehmer, ihre Betriebe zu veräußern. Auch in der Industrie veränderte sich die Landschaft. Führende Anbieter erweiterten durch Zukäufe ihr Leistungsangebot. Diese Entwicklungen führten zu einem in der Branche bisher nicht gekannten Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter.

### WUPPER-RING

Entwicklung Handelsvolumen (in Millionen Euro)

2010	2011	2012	2013	2014	Plan 2015
363	386	392	382	353	349

Im Zuge des Konzentrationsprozesses in der Sanitärbranche hat der WUPPER-RING im vergangenen Jahr Mitgliedsfirmen an Konzerne und Filialisten verloren. Die Handelsvolumenentwicklung lag mit insgesamt 353 Millionen Euro daher um 9,9 Prozent deutlich unterhalb der Planung. Dagegen ist der WUPPER-RING mit den Mitgliedsfirmen im Ausland ordentlich vorangekommen. Positiv war vor allem die Entwicklung in der Schweiz und in Belgien.

**Gute Entwicklung im  
Ausland, aber unter Plan**

**18 Warenbereiche**

42 Dienstleistungen

64 Tochterfirmen

**Datenmanagement Haustechnik**

Das Datenportal des WUPPER-RING ist weiterhin ein unverzichtbares Informationsangebot für viele Haustechnik-Händler. Neben aktuell gepflegten Daten von etwa 1 Million Artikeln stehen dabei auch neue Sortimente der Lieferanten im Fokus. Um diese Neuanlagen noch schneller in das Datenportal aufzunehmen, wurden die Arbeitsprozesse neu strukturiert und Investitionen in Software und Dienstleistungen durchgeführt. Zusätzliche Artikeldaten stehen den Händlern nun innerhalb kürzester Zeit in gewohnt hoher Qualität zur Verfügung. Mit dem Datenpool können sich Mitglieder noch umfassender informieren – über den Artikelstamm, Einkaufskonditionen, bis zu komplexen Datenstrukturen für den Katalogdruck oder die elektronische Anwendung in Shopsystemen, wie zum Beispiel dem E/D/E Multishop. Großer Wert wird auf die Verfügbarkeit der mehr als 100 000 Bilder gelegt. Ein weiterer Vorteil der Online-Lösung ist die aktuelle Verfügbarkeit der Werkspreislisten von mehr als 300 Vertragslieferanten. Denn damit entfällt die oft aufwendige Suche nach gültigen Werkspreislisten.

**WUPPER-RING sorgt für mehr Komfort im Datenportal**

**Sanitär und Installation**

Bereinigt um die außerordentlichen Einflüsse durch den Verkauf von Mitgliedsunternehmen an Konzerne und Filialisten verlief das Geschäft im Bereich Sanitär und Installation im vergangenen Jahr nahezu parallel zur allgemeinen Marktentwicklung. Nach Angaben des Deutschen Großhandelsverbandes (DG) Haustechnik verbuchte die Branche 2014 ein Umsatzplus von 4,3 Prozent bei Sanitärartikeln vor der Wand und 1,8 Prozent bei Installationswaren. Der WUPPER-RING verzeichnete in diesen Segmenten unbereinigt einen Rückgang von 6,7 Prozent.

Weiter vorangetrieben wurde das Vertriebskonzept „Komfortbad“. Ziel ist es, die Händler mit Beratungs- und Verkaufsargumenten zu unterstützen, die über Design und Preis hinausgehen und somit auch helfen, sich gegenüber Online-Anbietern zu profilieren. Das „Komfortbad“, eine Badkoje, die das Thema Komfort im Bad demonstriert, war 2014 bereits in 34 Händler-Ausstellungen vertreten. Die Handelsmarke FORMAT wurde mit verschiedenen neuen Produkten wie Design-Duschabtrennungen, einem spülrandlosen Wand-WC sowie Erweiterungen im Bereich Badmöbel attraktiver gestaltet.



Badkoje demonstriert das Thema Komfort im Bad.

**Heizung**

Der DG Haustechnik meldete für 2014 im Heizungssortiment einen Umsatzrückgang von 0,8 Prozent. Insbesondere setzte sich der zuvor mehrere Jahre positive Trend in der Hauptgruppe Wärmeerzeuger nicht fort. Nach Angaben des Bundesindustrieverbandes Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik (BDH) verzeichnete der Bereich Öl-/Gas-Wärmeerzeuger ein Minus von 3,0 Prozent. Die Absatzzahlen für Solar-Kollektorfläche gingen erneut stark zurück. Im Bereich Heizkörper war die Entwicklung stabil. Eine verstärkte Nachfrage konnte dagegen wiederum bei Fußbodenheizungen festgestellt werden.



WUPPER-RING verzeichnete einen Rückgang im Bereich Heizung.

Der WUPPER-RING hat im Bereich Heizung mit einem Minus von 9,8 Prozent überproportional an Handelsvolumen verloren. Grund dafür waren vor allem die unerwartet hohen Mitgliederabgänge durch Unternehmensverkäufe. Bereinigt um diesen Effekt verlief die Umsatzentwicklung weitgehend marktkonform. Durch zentral gesteuerte Postenkäufe hat der WUPPER-RING auch 2014 zusätzliche Einkaufsvorteile für seine Mitglieder verhandelt. So wurden beispielsweise mehr als 120 000 Thermostatköpfe, etwa 520 000 Meter Fußbodenheizrohr und rund 10 000 Heizungspumpen gekauft. Ein zweistelliges Handelsvolumenplus erzielte der WUPPER-RING im Rahmen einer Konzentration im Sortiment Fußbodenverteiler. Für Verteilerschränke wurde ein Förderlieferant festgelegt, der den Mitgliedern bessere Einkaufskonditionen bietet. Für die erfolgreiche Vermarktung dieser Produkte hat der WUPPER-RING exklusive Verkaufsunterlagen für seine Mitglieder erstellt.

Wie von der Weißen Ware bekannt, gilt ab dem 26. September 2015 auch für Raum- und Kombiheizgeräte, Warmwasserbereiter, Warmwasserspeicher sowie Verbundanlagen die Pflicht, den Energieverbrauch zu kennzeichnen und die Energieeffizienzklasse anzugeben. Der WUPPER-RING hat sich zum Ziel gesetzt, seinen Mitgliedern einen Speicher unter der Handelsmarke anzubieten, der die Anforderungen des Marktes mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis erfüllt.

#### Kooperationspartner VGH International und mah

#### VGH International expandiert konsequent im Ausland

Der Kooperationspartner VGH International GmbH entwickelte sich auch aufgrund der weiteren konsequenten Expansion im Ausland erneut positiv. Besonders der Gewinn eines neuen, bedeutenden Mitglieds in Frankreich sowie das exogene Wachstum in Österreich sind hier im Wesentlichen zu erwähnen.

VGH erreichte ein Wachstum von 6,6 Prozent und ein E/D/E Gesamtumsatzvolumen von 585 Millionen Euro. Die VGH hat weiterhin vor allem ihre Wachstumsziele im Ausland fest im Blick.

#### Anzahl Kooperationspartner VGH International und mah

	2010	2011	2012	2013	2014	Plan 2015
VGH	347	390	468	549	585	677
mah	206	225	228	232	214	224

In der mah als weiterer, wichtiger Händlergruppierung im Geschäftsbereich Haustechnik wirkten sich Mitgliederabgänge durch den Verkauf eines bedeutenden Unternehmens negativ aus. Allerdings wurden diese Effekte durch das Wachstum anderer mah Mitglieder nahezu abgefegert. Mit einem Handelsvolumen von 214 Millionen Euro liegt die mah in 2014 leicht unterhalb ihrer Planung, wird aber 2015 oberhalb der allgemeinen Marktentwicklung abschließen.



**18 Warenbereiche**

42 Dienstleistungen

64 Tochterfirmen

**Dienstleistungen**

Auch 2014 unterstützte der WUPPER-RING die Mitgliedsunternehmen mit einem Bündel verschiedener Dienstleistungen. So wurde PROMIS, das 2011 gestartete Qualifizierungskonzept für die Mitarbeiter der Sanitär-Ausstellungen, neu entwickelt und ein umfangreiches und innovatives Programm erarbeitet. Ziel ist es, den Umsatz zu steigern, eine höhere Qualität im Beratungs- und Verkaufsgespräch zu sichern sowie eine enge Verzahnung zwischen Großhandel und Handwerk herzustellen. Die Umsetzungsphase des neuen PROMIS 2.0 beginnt 2015.



PROMIS 2.0: das innovative Sanitär-Qualifizierungsprogramm.

Das Vertriebskonzept „Bäder sehen.planen.kaufen.“ ist inzwischen an mehr als 30 Standorten vertreten. Eine Gewinnspiel-Aktion im Sommer hat den Bekanntheitsgrad weiter gesteigert. Mit Hilfe von „Bäder sehen.planen.kaufen.“ sollen sich die angeschlossenen Händler bis 2020 zur bekanntesten Adresse für Bäderangebote in der jeweiligen Region entwickeln. Der WUPPER-RING unterstützt dieses Ziel in den verschiedenen Tätigkeitsfeldern Print-Werbung, audiovisuelle Medien, Online-Marketing sowie Veranstaltungen und Aktionen.

**Ausblick**

Die Konjunktorentwicklung im Wohnungsbau ist anhaltend positiv. Der WUPPER-RING erwartet, dass sich der Renovierungsmarkt 2015 weiter beleben wird. Dennoch begrenzen eingeschränkte Kapazitäten im Handwerk überproportionale Wachstumschancen im Bereich Haustechnik. Zudem werden sich die Konzentrationsprozesse ungebremst fortsetzen, was das Wachstum im WUPPER-RING weiter einschränkt. Daher plant der WUPPER-RING mit einem Handelsvolumen von 349 Millionen Euro (minus 1,3 Prozent). Ab 2015 können Mitglieder des WUPPER-RING zusätzlich zum Direktbezug der Waren vom Lieferanten ausgewählte Sortimente über das E/D/E Zentrallager eLC beziehen. In einem ersten Schritt werden Sortimente führender Markenhersteller, aber auch ausgewählte Handelsmarkenprodukte in das Zentrallager aufgenommen. Dieses Sortiment wird sukzessive um weitere Lieferantensortimente erweitert, sodass die Mitgliedsunternehmen einen zunehmenden Teil ihres Warenbedarfs über das Zentrallager beziehen können. Die Bündelung der zu beschaffenden Artikel aus verschiedenen Warengruppen über eine zentrale Logistik des E/D/E senkt die Kosten und steigert die Verfügbarkeit bei den Händlern.

**Konzentrationsprozesse werden weiter anhalten**

Die VGH International GmbH plant für das Jahr 2015 ein starkes Wachstum von über 15,7 Prozent in Europa auf dann 677 Millionen Euro. Die Schallmauer von 600 Millionen Euro Handelsvolumen würde damit übersprungen. Die mah plant bei guter Gesamtmarktlage ein Wachstum von 4,5 Prozent auf dann 224 Millionen Euro.

**VGH International erwartet erneut ein starkes Wachstum**

## Führende Position behauptet

### PVH-Geschäftsbereich UNION STAHL-HANDEL

Entwicklung Handelsvolumen (in Millionen Euro)

2010	2011	2012	2013	2014	Plan 2015
616	815	884	916	919	960

Neuer Bestwert bei schwierigen Marktverhältnissen

Bei schwierigen Marktverhältnissen konnte der Zusammenschluss von Stahlhändlern in der UNION STAHL-HANDEL seine Stärken ausspielen. Das Handelsvolumen stieg erneut auf den Höchstwert von 919 Millionen Euro, womit der E/D/E Geschäftsbereich weiterhin die Top-Position unter den Verbänden innehat.

Erhebliche Überkapazitäten bei Herstellern, Service-Centern, Lager haltenden Händlern und Biegebetrieben sorgten trotz der teilweise lebhaften Nachfrage im Jahresverlauf 2014 für einen erheblichen Preisverfall. Diesem Druck lässt sich in einem starken Verbund, der zudem intensiv den Markt beobachtet, besser standhalten. Der Stahlhandel erkennt das zunehmend. 2014 konnten neue Mitglieder gewonnen werden, sodass der Geschäftsbereich Stahl inzwischen 132 leistungsfähige Unternehmen umfasst. Seinen Ruf als Informationsbörse und Plattform zur Kontaktpflege zwischen Mitgliedern und Vertragslieferanten stellte das circa alle zwei Jahre organisierte UNION STAHL Forum unter Beweis.



UNION STAHL Forum: Informationsbörse für Mitglieder und Lieferanten.

Nach anfangs beeindruckenden Monatsumsätzen mit zweistelligen Zuwachsraten drückte ab Mitte 2014 der Rückgang der Preise immer stärker auf die Umsätze im Stahlhandel. So gingen die Preise für Träger im Jahresverlauf um annähernd 11 Prozent, für Betonstahl, Matten und Stabstahl sogar um mehr als 15 Prozent zurück.

Weitere Anbieter für das Eigengeschäft gewonnen

Im Eigengeschäft konnte E/D/E weitere Anbieter gewinnen und damit eine höhere Bezugsquote am Gesamtbedarf der Mitglieder sichern. In fast allen Produktgruppen wie Träger, Stabstahl, Röhren und Flachprodukte waren überregionale Händler die größten Wettbewerber. Sie boten auch kleinere Partien ab Lager mit nur geringen Aufpreisen an. Davon machten auch Mitglieder Gebrauch, weil dadurch dem Risiko eines Preisverfalls bei der Abnahme größerer Mengen im Streckengeschäft begegnet werden konnte.

Biegebetriebe haben es 2014 trotz weiterhin guter Beschäftigung nicht geschafft, Objektpreise auf der Basis von Konditionen der aktuellen Wiederbeschaffung durchzusetzen. Wegen der immer leistungsfähigeren Maschinen wachsen auch hier die Überkapazitäten. Die Spekulation

**18 Warenbereiche**

42 Dienstleistungen

64 Tochterfirmen

auf niedrigere Preise scheint wenig erfolgreich gewesen zu sein. Selbst mit Preisen in der Bandbreite von 190 bis 230 Euro je Tonne dürften sich viele Abschlüsse nicht gerechnet haben. Erst nach dem weiteren Verfall der Einkaufspreise zum Jahresende könnten einige Rechnungen aufgegangen sein.

Die Standortbestimmung und der offene Meinungs- und Informationsaustausch in der für Handel und Hersteller gleichermaßen schwierigen Marktlage machte den Reiz des UNION STAHL Forums in Düsseldorf/Neuss aus. Daneben beschäftigten sich zwischen Mai und Juli Regionaltagungen mit der angespannten Geschäftssituation und der Entwicklung der Einkaufspreise. Im Frühjahr und Herbst tagte die Leistungsgemeinschaft für Profile. Die Konzentration des Bedarfs auf die UNION STAHL-HANDEL und deren strategische Lieferanten standen hier im Mittelpunkt der Gespräche.

**Ausblick**

Mit einer grundlegenden Besserung der Marktverhältnisse ist 2015 nicht zu rechnen. Der Schrottpreis, der mit einer geringen Schwankungsbreite über längere Zeit stabil war, ist in den letzten Monaten 2014 gekippt und sorgt für zusätzlichen Druck. Die Preise werden sich daher kaum erholen. Inzwischen bringt das verschiedene Hersteller im Ausland, aber auch einige Handelsunternehmen in finanzielle Schwierigkeiten. Der Industrie sind Märkte in Süd- und Osteuropa sowie auch in Afrika weggebrochen. Entsprechend mehr Material kommt hierzulande auf den Markt. Mit einer gleichzeitigen Belebung der Nachfrage ist indessen nicht zu rechnen. Gleichwohl geht E/D/E von einer guten Mengenauslastung im Handel und einem wachsenden Geschäftsvolumen aus. Die UNION STAHL-HANDEL ist damit zuversichtlich, an die gute Entwicklung der vergangenen Jahre anknüpfen und ihre führende Position unter den Verbänden behaupten zu können. E/D/E sieht darüber hinaus gute Chancen zur weiteren Mitgliedergewinnung.



Prognose 2015: gute Mengenauslastung im Handel.

# Weiterbildung hoch im Kurs

## Geschäftsbereich Akademie

**WUPPER** AKADEMIE  
Qualifizierungsnetzwerk für den PVH

E/D/E hat in der Unternehmensstrategie CHALLENGE 2020 den Ausbau von Aus- und Weiterbildungsangeboten beschlossen. Dafür wird mit der WUPPER AKADEMIE eine Weiterbildungsinstitution für Händler und Lieferanten konzipiert, die als zentrale Plattform für Qualifikationsmaßnahmen im PVH fungieren wird. Damit schafft sie Transparenz über das bereits bestehende Qualifizierungsangebot der Branche und deckt identifizierte Bedarfe durch innovative Lernkonzepte ab.

Als Qualifizierungspartner des PVH unterstützt und vernetzt die WUPPER AKADEMIE mit selektiven und branchenspezifischen Qualifizierungs-, Beratungs- und Dienstleistungen den kooperierenden Mittelstand und trägt zur nachhaltigen Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der Händler bei. Der 2014 eigens geschaffene E/D/E Geschäftsbereich Akademie hat bereits erste konzeptionelle Grundlagen gelegt und mit der schrittweisen Umsetzung begonnen.

### Unternehmer Netzwerk im E/D/E

Der Erfahrungsaustausch zwischen Unternehmern wurde 2014 weiter forciert. Insgesamt gab es 9 ERFA-Gruppen und eine Netzwerkgruppe Junioren und Jungunternehmer mit insgesamt 120 Teilnehmern. Damit bildete sich aus 10 jungen Unternehmern des PVH eine neue ERFA-Gruppe. Die bestehenden ERFA-Gruppen wurden durch den Beitritt von 8 zusätzlichen Unternehmern gestärkt. Im Vordergrund standen der gegenseitige Meinungs- und Informationsaustausch und die unternehmerische Weiterbildung. Die Gruppen wuchsen stärker zusammen, was den Erfahrungsaustausch zwischen den beteiligten Unternehmern nochmals deutlich verbessert hat. Im vergangenen Jahr wurden über 20 Netzwerkveranstaltungen angeboten. Bereichert wurden die ERFA-Tagungen zusätzlich durch Impulsvorträge kompetenter Referenten.



### Qualifizierung

Im Geschäftsbereich Akademie wurden 2014 wieder Programme mit hohem Praxisbezug für den PVH aufgelegt. Ein Schwerpunkt lag dabei unter anderem auf neuen Zertifikatslehrgängen für angehende Junior- und Profiverkäufer. Insgesamt wurden 39 allgemeine Trainings zu den Bereichen Unternehmensführung/Persönlichkeitsentwicklung, Vertrieb, Einkauf und Marketing angeboten. Die Einführung des neuen Zertifikatslehrgangs für Profi-Verkäufer fand guten Zuspruch. Zusätzlich haben Händler auch weitere mehrmodulige Qualifizierungsmaßnahmen in Anspruch genommen. Die TEAM Qualifizierung hat sich dabei als Programm für professionelle

**Zertifikatslehrgang für  
Verkaufsprofis neu eingeführt**

Personalführung im PVH bereits etabliert. Sie unterstützt die erste und zweite Führungsebene von Mitgliedsunternehmen mit wichtigen Führungsinstrumenten bei der Auswahl, Bindung und Weiterentwicklung von Mitarbeitern. Die Qualifikationen für Junioren und Jungunternehmer, bei denen die Persönlichkeits- und Führungsentwicklung im Vordergrund stehen, wurden 2014 erfolgreich abgeschlossen. Hierdurch wird die junge PVH-Generation optimal auf die spätere unternehmerische Verantwortung vorbereitet.

### Ausblick 2015

2015 werden für das Angebot der WUPPER AKADEMIE Leistungsbausteine für unterschiedliche Karrierepfade erarbeitet und durch weitere E/D/E Programme ergänzt. Bestehende Angebote werden feinjustiert und damit weiter an den aktuellen Bedarf angepasst. Darüber hinaus werden neue Angebote und Qualifizierungen entwickelt. Schließlich soll die WUPPER AKADEMIE in eine eigene Gesellschaft übergehen, um damit Neutralität zu wahren und zusätzliche Transparenz zu schaffen. Mit dem Fokus auf den Bereich Stahl soll 2015 eine weitere ERFA-Gruppe aufgebaut werden. Außerdem soll eine Sonderveranstaltung mit dem Titel „E-Commerce-Entwicklungen im B2B“ angeboten werden.

Der 2013 erstmalig durchgeführte Wettbewerb „PVH Talent“ geht 2015 in die zweite Runde. Bei der Ermittlung des Siegers werden wieder persönliche Kompetenzen und Fähigkeiten der teilnehmenden Azubis und Berufseinsteiger im Vordergrund stehen – eine konstante Leistung ist entscheidend, um den aus mehreren Modulen bestehenden Wettbewerb zu gewinnen. Das E/D/E prämiert auch den Ausbildungsbetrieb des „PVH Talent“ 2015.

Weiterentwickelt wird auch das Trainingsangebot. Nachdem E/D/E den Bereich „Unternehmer- und Führungskompetenzen“ mit weiteren wichtigen Themen ausgebaut hat, werden auch Trainings für Kunden der Mitglieder neu angeboten. Insgesamt können Interessenten auf eine Auswahl von 46 Trainings zurückgreifen. Außerdem startet die aus mehreren Modulen bestehende Qualifizierung des Unternehmer Netzwerks „Das TEAM“ für die zweite Führungsebene erneut, ebenso wie die Qualifikationen für Junioren und Jungunternehmer.





## Geschäftsbereich Strategische Mitgliederentwicklung/Systeme PVH-Vertriebssysteme

### Anzahl Vertriebspartner mit PVH-Vertriebssystemen

	2013	2014	Plan 2015
HANDWERKSTADT	74	78	81
PLUS 1	63	63	61
Motoristik/GreenMoto	25	38	48
<b>Gesamt</b>	<b>162</b>	<b>179</b>	<b>190</b>

Die Aktivitäten konzentrierten sich 2014 auf die Expansion in der Motoristik und den Ausbau der HANDWERKSTADT Gruppe. Die PVH-Vertriebssysteme verbuchten einen Zugang von 17 weiteren Mitgliedsunternehmen auf insgesamt 179 Systempartner.

Die milde Witterung zu Beginn des Geschäftsjahres hat dem Handel einen ungebrochenen Auftragseingang durch die baunahen Gewerke beschert. Für die Motoristen bedeutete das einen frühen Saisonstart. Im ersten Quartal wuchs der Umsatz bei den Vertragslieferanten um 15 Prozent. Nach und nach wurden Auftragsüberhänge aus dem Vorjahr abgearbeitet, während sich das aktuelle Geschäft verlangsamte und das Wachstum per Ende Juni noch bei 10 Prozent lag. Das dritte Quartal verlief nahezu auf Vorjahresniveau. Per Jahresende erzielten die Vertriebssysteme mit den Vertragslieferanten ein Handelsvolumenwachstum von 6,6 Prozent und profitierten von einer anhaltend guten Auftragslage im Handwerk und einer gewachsenen Konsumnachfrage im Inland.

#### Auftragslage im Handwerk sowie Konsumklima positiv



HANDWERKSTADT: Einblick in die Sortimentsvielfalt.

### HANDWERKSTADT

2014 wurden die Förderprogramme mit 10 Vertragslieferanten fortgesetzt. Die beteiligten Betriebe erzielten ein überproportionales Umsatzwachstum von 7,6 Prozent. Ab September wurde der neu aufgelegte HANDWERKSTADT Katalog in der Ausgabe 2014/2016 auf den Markt gebracht. Er ist rund 1500 Seiten stark und hat eine Auflage von 50 000 Exemplaren. Ein Azubi-Marktplatz mit insgesamt 152 Auszubildenden bot den Teilnehmern ein erstes Kennenlernen und das Angebot diverser Produktschulungen.

### PLUS 1

Im Rahmen des Vertriebskonzepts PLUS 1 kamen auf einem Azubi-Marktplatz 15 Lieferanten und insgesamt 82 Teilnehmer zusammen. Die Handelsmarke FORTIS im Werkzeugbereich

wurde 2014 deutlich ausgebaut, das bisherige Angebot auf 1600 Artikel verdoppelt. Produktqualität und Dienstleistungen rückten bei den Werbeaktivitäten noch stärker in den Vordergrund. Ein entsprechend neues Layout für Printwerbungen wurde verabschiedet.

### GreenMoto

Das Motoristik-Konzept GreenMoto hat weiter an Zuspruch gewonnen. Die Anzahl der Mitglieder in diesem Bereich konnte von 25 im Jahr 2013 auf nunmehr 38 gesteigert werden. Eine stabile Grundlage für ein weiteres Wachstum der Gruppe wurde geschaffen. Im Oktober fand die erste GreenMoto Jahreshauptversammlung im schwedischen Göteborg statt. Rund 40 Motorgeräte-Fachhändler diskutierten dabei aktuelle Fragestellungen ihrer Branche. Die Händlerreise war gleichzeitig konstituierende Sitzung für das neue Vertriebskonzept. Die zusammengeschlossenen Motoristen verabschiedeten auf ihrer Vollversammlung auch das Marketing-Konzept für 2015. Wichtigstes Instrument ist weiterhin der Händlerkatalog, der im Vergleich zur Erstausgabe sowohl in der Sortimenttiefe als auch um zusätzliche Produktgruppen erweitert wurde.



Neuaufgabe des GreenMoto Katalogs.

### Ausblick 2015

Bei den PVH-Vertriebssystemen sehen die Planungen im Jahr 2015 einen dynamischen Ausbau der Motoristik-Sparte sowie die Einführung eines neuen Betriebstyps für den Handwerker-Sofortbedarf vor. Ein weiterer Marktplatz der HANDWERKSTADT wird zum Austausch zwischen rund 30 Lieferanten und 80 Mitgliedsunternehmen beitragen. Die Marktdurchdringung der Gruppe soll auch durch andere Kanäle – wie beispielsweise eine neue Internetseite – vorangetrieben und durch gemeinsame Vermarktungsaktivitäten verstärkt werden. 2015 feiert die Handelsmarke FORUM ihr zehnjähriges Jubiläum. Das wird durch besondere Aktivitäten im Bereich der Vermarktung und umfassende Werbemaßnahmen unterstützt.

**Handelsmarke FORUM feiert zehnjähriges Jubiläum**

Für das Vertriebskonzept PLUS 1 wird 2015 ein neuer Fachkatalog aufgelegt mit etwa 1000 Seiten und 15 000 Artikeln in neuem Erscheinungsbild. Geplant ist ein Marktplatz mit rund 30 Lieferanten und 60 Mitgliedsunternehmen. Für das Vertriebskonzept GreenMoto wird ein weiterer deutlicher Zuwachs an Mitgliedern angestrebt. E/D/E präsentiert das erfolgreiche Konzept bei allen bedeutenden Branchenmessen. Der 160 Seiten starke Fachkatalog erscheint in zweiter Auflage – inklusive der Wechselfassungen mit den entsprechenden Premium-Herstellern.



» Jeder Mensch ist anders. Darauf muss ich mich einstellen,  
wenn ich etwas vermitteln möchte «

## WISSEN UND ERFAHRUNG



Als Mitarbeiterin der ETRIS BANK dreht sich das Berufsleben von Marina Tessari vornehmlich um Zahlen. Privat gehört ihre Leidenschaft dem Tanzen. Bereits als kleines Mädchen begann sie mit dem klassischen Ballett. Heute vermittelt sie ihr Wissen Tanzschülerinnen, deren Entwicklung sie seit vielen Jahren mit großer Freude begleitet. Ihre Erfahrung weiterzugeben und mit unterschiedlichen Charakteren umzugehen, fasziniert Marina Tessari dabei besonders. Und das gilt nicht nur in der Freizeit, sondern auch im Job.

## Full-Service-Dienstleister auch für Drittkunden

### Geschäftsbereich Marketing

Der E/D/E Geschäftsbereich Marketing ist ein wichtiger Dienstleister für die E/D/E Fachbereiche und Tochterunternehmen. Zunehmend gelingt es, Aufträge von externen Kunden zu akquirieren. Mit der Optimierung und dem Ausbau des Leistungsangebots für das Marketing im PVH wurden im vergangenen Jahr weitere Grundlagen geschaffen, um dieses Drittgeschäft auszubauen.

Im Bereich der Organisations- und Prozessoptimierung gelang es, die Prozessabläufe der beiden Gruppen „Redaktion“ und „Daten“ im Bereich PVH-Kataloge deutlich zu optimieren und so die Wettbewerbsfähigkeit deutlich auszubauen. Ebenso wurde im Team PVH-Werbung die Kapazität der Grafik ausgebaut. Die hohe Marktausrichtung des Geschäftsbereichs zeigt sich in einem gestiegenen Leistungsvolumen. Bearbeitet wurden 760 Projekte, darunter 59 Kataloge mit insgesamt knapp 50 000 Seiten und einer Gesamtdruckauflage von 1 Million Exemplaren. 13 Kataloge waren europäische Ausgaben.

**Kataloge in einer Auflage von 1 Million Exemplaren bearbeitet**

#### PVH-Kataloge

Für Händler im Produktionsverbindungshandel sind Kataloge in Ergänzung zum Außendienst nach wie vor das wichtigste Vertriebsinstrument. Sie liefern einen schnellen Überblick über das Produktprogramm und werden ihren Stellenwert auch künftig nicht verlieren. Gleichwohl ist es wichtig, sowohl das Katalog-Dienstleistungsportfolio als auch die Prozess-Effizienz und den Katalog-Wirkungsgrad ständig zu optimieren. So wurden 2014 unter anderem die Katalog-Gestaltungskonzepte nutzerorientiert umfassend optimiert. Im vergangenen Jahr waren die Mitarbeiter in den beiden Fachteams (Redaktion, Daten & Bildmanagement sowie Database Publishing & Produktion) mit der Steuerung der Katalogprojekte befasst. Ab 2015 kommt mit dem Aufbau und der Inbetriebnahme eines Produkt-Fotostudios ein neuer Funktionsbereich hinzu.



Im neuen Layout: der E/D/E Katalog Betriebseinrichtung.

Auf dem Branchentreff total in Leipzig hat E/D/E eine neue Marketing-Dienstleistung vorgestellt: den Electronic Catalog-Configurator (ECC). Damit können Unternehmen individuelle Kataloge auch in kleiner Auflagenhöhe produzieren lassen. Sie haben dabei die Möglichkeit, auf mehr als 60 000 Artikel aus dem E/D/E Lagersortiment zurückzugreifen. Das Nachfragepotenzial ist groß, denn zusätzlich zu den bewährten Sortimentskatalogen haben viele Mitglieder Bedarf an Spezialausgaben oder Zusammenstellungen bestimmter Sortimente für Großkunden, die eine maßgeschneiderte Einkaufsunterlage benötigen. Neue Kataloge wurden aufgelegt für die Vertriebskonzepte WERKZEUG PROFIS SHK, PREMIUM ARBEITSSCHUTZ, FORUMplus



Werkzeuge für den Kooperationspartner SOCODA und FORUMplus Werkzeuge Niederlande. Optimiert wurde das Publikationscheck-Tool (Standardisierte Katalog-Bewertung).

### PVH-Werbung

Das Team PVH-Werbung hat sich im vergangenen Jahr als Full-Service-Dienstleister noch besser im Markt positioniert und war in zahlreiche Marketing-Konzeptionen eingebunden. Realisiert wurden 2014 mehr als 650 Einzelprojekte. Zum Beispiel „TECHNIK.KOMMT.AN.“, ein Konzept für den Technischen Handel, mit dem der Händler sein Leistungsangebot durch ein mobiles Container-Konzept beim Kunden präsentieren kann. Für das E/D/E Mitglied Rommelmann hat das PVH-Werbetaam das komplette Erscheinungsbild erneuert, ein Jubiläumslogo kreiert, eine Unternehmens- sowie eine Produktbroschüre aufgelegt. Als Vertriebsunterstützung für die einzelnen Teilprojekte im Rahmen der CHALLENGE 2020 (insbesondere L500, eDC) wurden ganzheitliche Marketingkonzepte, mit Bestandteilen wie unter anderem Systemmarken und zielgruppenspezifische Systembroschüren, entwickelt und umgesetzt.

**Als Full-Service-Dienstleister im Markt positioniert**

### Messen und Veranstaltungen

Ein wichtiges und erfolgreiches Projekt war beispielsweise die Organisation und Durchführung des ersten Branchentages der GEWEMA AG im Jahrtausendturm in Magdeburg. Aber auch das „Forum Bauelemente“ in Bonn, mit Rednern wie Dr. Norbert Blüm, war für die Teilnehmer ein besonderes Erlebnis. Eine weitere große Aktivität: der Branchentreff total Ende September/Anfang Oktober mit mehr als 2000 Teilnehmern aus dem Mitglieder- und Lieferantenkreis. Auf europäischer Ebene hat das Team unter anderem auf der Messe BIEHM in Bilbao den gesamten Stand für die FORMATplus Gruppe in Spanien konzipiert.



Mehr als 2000 Teilnehmer besuchten den Branchentreff total.

### Ausblick

Der Geschäftsbereich Marketing will 2015 erneut stärker auch für Drittkunden Dienstleistungen erbringen. Dabei profitiert er von der weiteren Optimierung der Prozesse, der erhöhten Wertschöpfungstiefe und dem Ausbau des Marketing-Leistungssportfolios. Unter anderem das neue Fotostudio garantiert einen verbesserten Service für Auftraggeber, die besonders hohe Anforderungen an die Abbildung von Produkten stellen – etwa Kunden, die einen Online-Shop betreiben. Selbst erstellte Bilder ermöglichen es dem E/D/E zudem, diese Aufnahmen weiter zu verwerten. Print-Kataloge, auch in digitalen Varianten, haben auch künftig einen hohen Stellenwert im Marketingmix. Der Geschäftsbereich baut deshalb 2015 noch stärker die Voraussetzungen zur Erstellung von Marketingtools für die Multichannel-Produktverkaufsförderung aus. Die weitere Optimierung des Publikationsdatenmanagements und der Printausleitung sowie der weitere Ausbau des Electronic Catalog-Configurators (ECC) werden dafür sorgen, dass die Produktionseffizienz und die Vielfalt der Produktpublikationen im E/D/E noch größer werden.

**Print-Kataloge behalten hohen Wert im Marketingmix**

# Lagergeschäft gewinnt an Bedeutung

## Geschäftsbereich Logistik

Das Bestellverhalten der E/D/E Kunden wandelt sich. Ware wird in immer kleineren Stückzahlen und in immer kürzeren Abständen geordert. Die erhöhte Bestellfrequenz setzt eine auf hohes Tempo eingestellte Logistik mit optimal funktionierenden Prozessen voraus. E/D/E hat 2014 das Supply-Chain-Management weiter verbessert und ist gut vorangekommen auf dem Weg zur Hochgeschwindigkeitslogistik, wie sie die Unternehmensstrategie CHALLENGE 2020 vorsieht.

Alle Prozesse entlang der gesamten Lieferkette laufen schneller. So ist es gelungen, die Durchlaufzeiten vom Eingang über die Kommissionierung bis zum Ausgang der Ware zu verkürzen und damit die Kunden zügiger zu versorgen. Durch die verbesserten Prozesse und eine Senkung der Kosten wurde nicht nur die Produktivität erhöht. Auch gelang es, die Fehlerquote um 22 Prozent zu senken. Bei einer Steigerung der Anzahl der Versandpakete um 10 Prozent wuchs der Umsatz des Lagergeschäfts um 3,7 Prozent. Trotz dieser Umsatzsteigerung und des höheren Versandvolumens konnten die Personalkosten dank der an vielen Stellen optimierten Abläufe stabil gehalten werden.

### Paketversand und Endkundenbelieferung

E/D/E Kunden verkleinern ihr eigenes Lager und setzen in immer stärkerem Maße auf den funktionierenden Logistikstandort Wuppertal. So wurde der Umfang des Paketversands dort noch einmal um 10 Prozent gesteigert. Dabei werden annähernd zwei Drittel aller Lieferungen im Namen der Mitglieder auf direktem Weg vom E/D/E Zentrallager an die Endkunden versandt. Während an Spitzentagen knapp 5200 Pakete auf den Weg gebracht worden sind, waren es im Durchschnitt fast 3900 Sendungen pro Tag. Insgesamt wurden 960 000 Pakete verschickt. Die Zahl der versandten Artikel summierte sich auf 5,6 Millionen. E/D/E liefert an allen Werktagen aus – auch in der Zeit zwischen Weihnachten und Neujahr. Die Kunden begrüßen das, weil sich dieser Service positiv von anderen Geschäftsmodellen abhebt. In Deutschland erfolgt die Zustellung innerhalb von 24 Stunden, europaweit innerhalb von 48 Stunden. Die Anlieferquote im Paketversand betrug 98 Prozent. Aktuell liegen etwa 87 500 Artikel im Zentrallager bereit. Die E/D/E Strategie sieht mit dem in den nächsten Jahren geplanten weiteren Ausbau des elektronischen Logistik-Centers (eLC) eine Steigerung auf insgesamt 150 000 Artikel vor.



Blick ins eLC: Geplant ist ein Ausbau auf insgesamt 150 000 Artikel.

### Mitarbeiter

E/D/E unternimmt weiterhin große Anstrengungen zur Weiterbildung und Qualifizierung der Mitarbeiter speziell im Bereich der Logistik. Mit dem Shop-Floor-Management wurde die

Führungsqualität auf der Fläche gestärkt. Die Schulungen haben das Ziel, das Team einschließlich der Führungsebene auf das höhere Umschlagstempo und eine exaktere Steuerung des Lagers vorzubereiten und einzustellen. Das geht bis zur Planung der optimalen Einsatzorte und Einsatzzeiten für die einzelnen Mitarbeiter.

Dank eines verbesserten Gesundheitsmanagements konnte der Krankenstand in den vergangenen Jahren deutlich reduziert und inzwischen auf dem erreichten niedrigeren Niveau stabilisiert werden. In den Wintermonaten wurden die Mitarbeiter im Rahmen einer Vitamin-Initiative täglich mit frischem Obst versorgt, um Erkältungskrankheiten vorzubeugen. Für die Gesundheit der Mitarbeiter ist es wichtig, dass an den 14 Kommissionierplätzen im Lager unter ergonomischen Gesichtspunkten gearbeitet wird. Unter diesem Aspekt und mit Blick auf die Produktivität sind diese Arbeitsplätze neu gestaltet worden. So wurden zum Beispiel Druckverschlussbeutel anders positioniert, um besonders belastende Dreh- und Streckbewegungen zu vermeiden. Neue Spezialtastaturen, die deutlich kleiner sind als PC-Keyboards, können von den Mitarbeitern individuell platziert werden.

### Stückgutversand

Im Jahr 2014 wurde an einer weiteren Optimierung des Paketversands gearbeitet. Es konnte eine Anlieferquote von durchschnittlich 98,8 Prozent erreicht werden.

### Ausblick

Ziel für 2015 ist der Ausbau der Logistik-Infrastruktur. Die Maßnahmen laufen auf eine Verdoppelung der Lagerkapazitäten im Stückgut- und Paketversand hinaus. Das ist der Schlüssel, um die Anlieferungsqualität zu verbessern und damit die Zufriedenheit der Kunden zu steigern. Mit Blick auf dieses Ziel startet eine Service- und Qualitätsoffensive. Dabei wird die gesamte Lieferkette analysiert und Möglichkeiten der Optimierung tatkräftig umgesetzt. Im Rahmen des Lieferantenmanagements werden in Einzelgesprächen mit den Lieferanten schon an dieser Stelle Verbesserungen besprochen und eingeleitet. Unterdessen stellt der Start des Marktplatzes ePVH eine besondere Herausforderung für die E/D/E Logistik dar.

Die Planung geht von einem Umsatzplus des Geschäftsbereichs Logistik von 17 Prozent aus, einer deutlichen Beschleunigung gegenüber dem Vorjahr.



Frisches Obst für Logistik-Mitarbeiter.

### Logistik-Infrastruktur zielt auf Verdoppelung der Kapazitäten

## Datenklassifizierung setzt Branchenstandard

### Geschäftsbereich eBusiness

Im Rahmen der Unternehmensstrategie CHALLENGE 2020 kommt dem Kernprojekt elektronisches Daten-Center (eDC) eine dominante Bedeutung zu. 2014 stand für den E/D/E Geschäftsbereich eBusiness im Zeichen der Vorbereitungen für den Start des Datenmanagements, der Ende des Jahres im Bereich Beschlüge erfolgt ist. Weiterhin realisierte E/D/E signifikante Weiterentwicklungen für den Multishop, den eine wachsende Anzahl an Mitgliedsunternehmen für ihre E-Commerce-Aktivitäten nutzt.

#### Kernprojekt eDC

eDC bedeutet elektronisches Daten-Center. Es liefert der PVH-Branche in Zukunft das, was sie am dringendsten braucht: ideale Produktdaten für den Verkauf. Endabnehmer wie Industriekunden, Handwerker, Kommunen, Planer und Architekten erwarten vom Händler neben den klassischen Katalogdaten weitere beratende und nutzenstiftende Produktinformationen für ihre Kaufentscheidung, also viel mehr Produktdaten des Herstellers – am besten alle. Und diese Informationen möchte der Kunde zu jeder Zeit, überall und über sämtliche Verkaufskanäle verfügbar haben. Komplette Herstellerdaten in einheitlicher Qualität, Struktur und Standard für die vielfältigen Vertriebskanäle stehen dem Handel heute jedoch nicht zur Verfügung.

Das eDC wird daher die vollständigen Hersteller-Produktdaten in einem neuen umfassenden Klassifikations-Standard, über alle Hersteller hinweg, in höchster Qualität von Waren-Experten aufbereiten lassen und dem Handel zentral zur Verfügung stellen. Das eDC wird sowohl die E/D/E PVH-Mitglieder als auch die Industriepartner durch den zentralen Datenpool entlasten.

Ferner wird E/D/E sicherstellen, dass die vollständigen Produktdaten in die Händler-Systeme integriert werden und die unterschiedlichen elektronischen Vertriebssysteme optimal genutzt werden können. Für die Branchen Beschlüge, Arbeitsschutz und Technischer Handel wurde der Klassifikations-Standard erarbeitet und auf dieser Basis bereits die ersten kompletten Herstellerdaten aufbereitet. Alle diese Tätigkeiten, wozu auch Implementierung, Betrieb und Weiterentwicklung der neuen IT-Infrastruktur zählen, erfordern einen hohen personellen Aufwand. 45 Mitarbeiter sind im E/D/E ausschließlich mit dem Projekt eDC beschäftigt.

Die Datenbereitstellung für die Branche Beschlüge ist bereits im Dezember 2014 erfolgt und die ersten Vereinbarungen mit Mitgliedern zur Belieferung mit eDC Daten sind geschlossen worden. Die Branchen Arbeitsschutz und Technischer Handel folgen ab Mitte 2015. Weitere Branchen wie Werkzeuge, Elektrowerkzeuge und Betriebseinrichtungen werden 2015



Auszug aus der eDC Kommunikation.

die Klassifikationsarbeiten abschließen und mit der Aufbereitung der Hersteller-Sortimente beginnen. Ein weiterer Schwerpunkt wird in diesem Jahr die Beratungsleistung der einzelnen PVH-Unternehmen mit Bezug auf die hausinterne Daten-Organisation und deren Verwendung in den unterschiedlichen elektronischen Vertriebssystemen sein.

### Weiterentwicklung im E-Commerce

Nachdem sich im vergangenen Jahr 35 Mitgliedsunternehmen neu dazu entschieden haben, setzen mittlerweile mehr als 320 Fachhändler den Multishop ein. E/D/E stellte 2014 ein neues Multishop-Release mit den Schwerpunkten der Artikelsuche und Trefferlisten sowie moderne Layouts zur Verfügung. Zudem wurde der E/D/E Multishop mobile-fähig gemacht. Mit einer neuen Bestellapp können Aufträge nun auch mobil von der Baustelle oder aus der Produktion heraus erteilt werden. Für die Betriebssysteme Android (Google) und iOS (Apple) ist die App in den jeweiligen Stores für alle aktuellen Geräte unter dem Namen „Scan24 – Die Bestellapp“ verfügbar.

E/D/E hat in Zusammenarbeit mit Bosch einen speziellen Online-Konfigurator für das clic&go! System entwickelt, das eine auffällige Darstellung im Multishop ermöglicht und den Bestellablauf vereinfacht. Ebenfalls eingebunden in den Multishop wurde der Schubladen-Konfigurator der Firma Hettich.

Neben der ständigen Verbesserung der Abläufe in der Logistik hat E/D/E mit seinem elektronischen Logistik-Center (eLC) auch den Bestellkomfort für die Mitglieder verbessert.

### Ausblick

Ausgehend vom geschäftlichen Nutzen und Bedarf unserer Partner wird der Geschäftsbereich eBusiness weiterhin die automatisierte Prozessplattform für den Geschäftsdatenaustausch ausbauen. Unternehmen müssen heute, und in Zukunft noch mehr, jedem Kunden den für ihn richtigen Absatzkanal bieten, um damit die Kundenbindung zu steigern und neue Zielgruppen ansprechen zu können. Denn die Kunden nutzen die Kanäle nicht alternativ, sondern parallel. E/D/E wird weiterhin in digitale Lösungen investieren und Beratungsleistungen anbieten, um die Handelsunternehmen in diesem Segment wettbewerbsfähig zu halten.



Mobile Anwendungen für alle Geräte.

**Prozessplattform für Datentransfer wird ausgebaut**



## Große Erfolge mit Aus- und Weiterbildung

### Geschäftsbereich Personal

E/D/E benötigt für einen gezielten und reibungslosen Geschäftsablauf an vielen Stellen Spezialisten und hochqualifiziertes Personal. Dem in der Wirtschaft mit Hinweis auf den demografischen Wandel allgemein befürchteten Mangel an Fachkräften wirkt die Gruppe seit einigen Jahren mit einer Ausbildungsoffensive und gezielter Weiterbildung entgegen. Zudem ist es auch im Jahr 2014 gelungen, fast alle Führungs- und Fachkräftestellen zu besetzen. Großes Augenmerk richtet E/D/E darüber hinaus auf das Gesundheitsmanagement im Betrieb.

Auch 2014 hat E/D/E für den Ausbau neuer Geschäftsfelder die Mitarbeiterzahl weiter erhöht. Ende des Jahres zählte die Gruppe 922 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Erneut wurden 20 neue Auszubildende eingestellt. Damit haben insgesamt 58 junge Menschen E/D/E für ihre berufliche Erstausbildung gewählt, überwiegend im Bereich Groß- und Außenhandel. Die Ausbildungsquote lag bei 6,33 Prozent.



Nachwuchskräfte:  
58 E/D/E Azubis.

Die Auszubildenden-Bewerberzahlen sind dank der vielen Aktivitäten in Schulen der Region und aktiver Auszubildendenwerbung sehr hoch und so konnte das E/D/E unter mehr als 600 Bewerbungen seine Auswahl treffen. Mit zusätzlichem innerbetrieblichem Unterricht ist der Ausbildungsaufwand überdurchschnittlich hoch. Aber er lohnt sich. Fast alle Auszubildenden bestehen ihre Prüfungen mit der Note Gut oder sogar mit Sehr gut und verbleiben anschließend im Unternehmen. Darüber hinaus bietet das E/D/E duale Studiengänge an, die auf 6 Semester angelegt sind. Zum Jahresende 2014 gab es 6 Absolventinnen und Absolventen in den Fachbereichen Handel, Marketing, Wirtschaftsinformatik und Logistik.

Neben der Erstausbildung hat auch die Weiterbildung einen sehr hohen Stellenwert im E/D/E. Nur mit entsprechender Qualifizierung gelingt es Mitarbeitern, den wachsenden Anforderungen einer oftmals rasanten technischen Weiterentwicklung zu genügen. Andererseits ist E/D/E dank der gezielten Fortbildung der Mitarbeiter in der Lage, frei werdende Stellen auch intern neu zu besetzen. Das Interesse an Weiterbildung ist in der Belegschaft ungebrochen. Über 900 Anmeldungen für verschiedene Angebote wurden registriert. Auch die After-Work-Schulungen mit Sprachkursen über Gesundheitstraining bis zu gesellschaftspolitischen Themen wie „Zeige Zivilcourage! Gewaltprävention“ wurden rege nachgefragt. Hieran beteiligten sich mehr als 90 Mitarbeiter.

#### Ungebrochenes Interesse an der E/D/E Weiterbildung

Stark ausgebaut hat E/D/E sein Gesundheitsmanagement. Dazu gehört sowohl ein breit angelegtes Schulungsprogramm, zum Beispiel über Zeitmanagement oder den richtigen Umgang mit psychischen Belastungen, als auch ein Rücken-Training am Arbeitsplatz. In der Praxis sollten die Mitarbeiter der Logistik eine rückengerechte Haltung und insgesamt richtige Bewegungsabläufe für die mit hohen körperlichen Belastungen verbundene Lagerarbeit erlernen. Die Förderung des Betriebssports, eine gesunde Essensauswahl im Betriebsrestaurant, Grippe-schutzimpfungen sowie ein betriebliches Eingliederungsmanagement runden das Angebot ab.

Mit der im Oktober 2014 eröffneten Kindertagesstätte „Die EDefanten“ ist E/D/E ein wichtiges gesellschaftliches Thema gezielt angegangen: die bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Als familienfreundliches Unternehmen steigert E/D/E mit der neuen Einrichtung seine Attraktivität als Arbeitgeber und setzt einen wichtigen Akzent zukunftsorientierter Personalentwicklung. Die Kita gegenüber der Hauptverwaltung bietet Platz für 45 Kinder. Von Anfang an war die Nachfrage der Mitarbeiter nach freien Plätzen in der Einrichtung hoch.



#### **Ausblick**

E/D/E hat die Personalverwaltung und die Gehaltsabrechnung modernisiert. Ab 2015 soll ein spezielles Programm eingesetzt werden, das es Mitarbeitern ermöglicht, zum Beispiel die Gehaltsabrechnung selbst auszudrucken oder Urlaubs- sowie Krankmeldungen elektronisch zu übermitteln statt wie bisher entsprechende Mitteilungen schriftlich einzureichen. Auch kann zum Beispiel die jeweils aktuelle Urlaubsliste der Abteilung am PC eingesehen werden. Für Mitarbeiter ohne Computer-Arbeitsplatz werden ein „Kiosk-System“ im Betrieb sowie Möglichkeiten eines Zugriffs über das Internet vom privaten Computer aus geschaffen. Weiter ausgebaut werden soll das Bewerber-Managementsystem, um die gezielte Suche nach Spezialisten zu verstärken.

# Fit für die Zukunft

## Geschäftsbereich Organisation/IT

Als zentraler Dienstleister der E/D/E Gruppe ist der Geschäftsbereich Organisation/IT in besonderem Maße in die Umsetzung der Unternehmensstrategie CHALLENGE 2020 eingebunden. Der Fokus der Tätigkeiten lag im vergangenen Jahr daher besonders auf der Unterstützung von Kernprojekten des Programms und dem weiteren Aufbau des Projekt- und Prozessmanagements. Mit dem Projektmanagementhandbuch 2.0 wurde die E/D/E eigene Projektmethodik konsequent weiterentwickelt und in der Gruppe umgesetzt. Als ein fester Bestandteil im Rahmen der Unternehmensstrategie wurde der Umbau des Rechenzentrums vorangetrieben. Gemeinsam mit der Geschäftsführung ist die IT-Strategie für die gesamte Gruppe festgelegt worden.

### Projektmanagement

Planmäßig wurde 2014 in der Gruppe eine hoch effektive Plattform zur Kontrolle und zentralen Steuerung der Projekte aufgebaut. Jeder in Projekte involvierte Mitarbeiter hat Zugriff auf das Portal und damit ständig einen Überblick zu Details im Projekt. Zusätzlich ist das Schulungsangebot für die Mitarbeiter erweitert worden. 2014 wurden über das zentrale Projektmanagement mehr als 48 Projekte gesteuert und unterstützt. Der Fokus lag auf der Steuerung des gesamten Projektportfolios der E/D/E Gruppe.

### Prozessmanagement

Durch das mit dem neuen Handbuch vorgegebene Konzept ist die Grundlage geschaffen worden, Geschäftsprozesse zu definieren und das Management weiter zu optimieren. Im Dezember erfolgte der Rollout in allen Unternehmensbereichen. Ziel ist es, das neue Rollen- und Prozesskonzept 2015 gruppenweit einzuführen. Parallel wurden 2014 in der Katalogproduktion, in verschiedenen Unternehmensbereichen und in der ETRIS BANK Geschäftsprozesse aufgenommen, mit den Beteiligten analysiert und optimiert. Weiter entwickelt worden ist auch das Qualitätsmanagement-System. Der hohe Standard ist 2014 erneut durch eine AGQS-Zertifizierung bestätigt worden. Im Rahmen des Überwachungsaudits bildeten die Prüfer verschiedene Schwerpunkte wie zum Beispiel die Beschaffungs-, Lager- und Versandlogistik, die Auftragsabwicklung, das Projektmanagement, die Artikelstammdaten-Organisation, die Katalogproduktion, die zentrale Bonusabwicklung, die Personalrekrutierung, den digitalen Rechnungsservice „Elektronische Signatur“ und den Prozess der Zentralregulierung.

**Qualitätsmanagement-System  
wurde weiterentwickelt**

## Applikationsmanagement

Mit der Umstellung der gesamten Abwicklung für den Geschäftsbereich UNION STAHL-HANDEL auf SAP wurde die Standardisierung der Gruppe konsequent weitergeführt. Gleichzeitig galt es für das Applikationsmanagement, eine Vielzahl gesetzlicher Vorgaben umzusetzen. Erreicht wurden wichtige Etappen beim Kernprojekt „Zentralregulierung 2020“. Zur Förderung der bilateralen Zusammenarbeit innerhalb der E/D/E Gruppe wurde ein neues IT-Servicekonzept erarbeitet. Es soll 2015 gruppenweit umgesetzt werden.

## IT-Betrieb

Die in den Vorjahren überarbeitete IT-Infrastruktur ist 2014 konsequent optimiert worden. So wurde die Mehrzahl der physikalischen Server abgeschaltet und ihre Funktionen in eine virtuelle Umgebung überführt. Der IT-Betrieb arbeitet damit rationeller, verfolgt mit der Einsparung von Energie aber auch die ökonomischen und ökologischen Ziele der E/D/E Gruppe. Unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit wurde zu einem unternehmensweiten „Drucksparwettbewerb“ aufgerufen. Dank der großen Beteiligung aller Mitarbeiter wurde das Druckvolumen um mehr als 600 000 Seiten und damit um mehr als 10 Prozent verringert. Für das Jahr 2015 wird mit einer weiteren Reduktion um noch einmal 10 Prozent gerechnet. Weiter vorangetrieben worden ist der Umbau des Rechenzentrums. Dies dürfte zu einer wichtigen Stütze für das weitere Wachstum in den nächsten Jahren werden. Für E/D/E Kernsysteme wurde die Strategie für eine einheitliche Systemplattform erarbeitet. Hauptpunkt ist die Konsolidierung der Betriebssysteme und Datenbanken mit dem Ziel einer Optimierung der Kosten. In Zusammenarbeit mit dem E/D/E Datenschutzbeauftragten ist eine neue Datenschutz- und Sicherheitsrichtlinie erarbeitet worden.

## Ideenmanagement

Die über das Ideenmanagement idea! eingereichten Verbesserungsvorschläge der Mitarbeiter geben seit Jahren Anstöße dazu, unter anderem die Betriebsabläufe zu optimieren. 2014 wurden 60 Vorschläge eingereicht.

## Ausblick

E/D/E wird in den kommenden Jahren erheblich in die IT-Infrastruktur investieren, um die Leistungsfähigkeit zu erhöhen. 2015 wird mit der Konsolidierung von Betriebssystemen und der Datenspeicherung begonnen. Weiterer Schwerpunkt des Geschäftsbereichs ist die Umsetzung des Rollen- und Servicekonzepts. Grundsätzlich wird die professionellere Planung, Gestaltung und Umsetzung von Projekten gefördert und die Anpassung und Optimierung von Prozessen angestrebt. Das dokumentiert ein anhaltend hohes Investitionsniveau. Geplant sind unternehmensweit mehr als 40 Projekte mit dem Fokus auf die Kernprojekte der CHALLENGE 2020.



Drucksparwettbewerb:  
Reduktion des Druckvolumens.

**Erhebliche Investitionen  
in die IT-Infrastruktur**

# Neuer Marktplatz für PVH-Unternehmen

## Strategieprojekt ePVH

Der Aufbau eines zentralen Online-Marktplatzes mit dem Projektnamen ePVH zählt zu den Kernprojekten der E/D/E Unternehmensstrategie CHALLENGE 2020. Die fachlichen und technischen Voraussetzungen für den Start der Plattform im zweiten Halbjahr 2015 wurden 2014 mit erheblichem Aufwand geschaffen.

Der Online-Handel hat die Handelslandschaft nachhaltig verändert. Insbesondere Internet-Pure-Player haben in Sachen Schnelligkeit, Warenverfügbarkeit, Service und nicht zuletzt mit dem Preis Standards gesetzt, die Kunden nicht mehr nur im B2C-Bereich erwarten. Diese reinen Internethändler nehmen nun auch verschiedene Branchen im B2B-Geschäft verstärkt ins Visier. Doch nicht nur die Generalisten unter diesen Internet-Pure-Playern setzen dem traditionellen Handel zu. Auch reine Online-Spezialisten zum Beispiel im Sanitärbereich ziehen Umsätze vom stationären Handel ab. Aus diesem Marktumfeld und dem geänderten Nutzerverhalten im Netz ergibt sich die Notwendigkeit eines zentralen Online-Marktplatzes für den PVH.



### Eckpfeiler des Geschäftsmodells

E/D/E installiert mit ePVH eine zentrale Internet-Plattform für den Handel zwischen dem PVH und seinen Endkunden. Als Anbieter eingeladen werden ausschließlich E/D/E Mitgliedsunternehmen, die definierte Teilnahmebedingungen erfüllen. Zielmarkt ist zunächst Deutschland. Angesprochen werden der professionelle Handwerker sowie kleine und mittelständische Unternehmen der Industrie. Der neue Vertriebskanal verzahnt die Vorteile des stationären, regional verankerten Händlers mit den Möglichkeiten eines High-End-E-Commerce mit über-regionaler Wirkung.

Mit ePVH hat E/D/E ein Modell konzipiert, in dem die teilnehmenden Händler das Endkundengeschäft selbst übernehmen. Sie bestimmen Preise sowie Sortimente und tätigen die Umsätze. ePVH folgt der Logik des partnerschaftlichen Geschäftsmodells sowie des bewährten Rollenmodells, das im PVH über Jahrzehnte erfolgreich praktiziert wurde. Daran hält E/D/E als Bindeglied im dreistufigen Vertriebssystem fest. Die Verbundgruppe stellt die technische Plattform zur Verfügung, garantiert sichere, zuverlässige und komfortable Prozesse, sorgt für eine große Reichweite und übernimmt über die ETRIS BANK eine Zahlgarantie für alle Umsätze, die über den neuen Online-Marktplatz getätigt werden. Das Endkundengeschäft aber erfolgt ausschließlich über die E/D/E Fachhändler. Somit liegen Preis- und Sortimentshoheit eindeutig beim PVH. Die Logistik wird zunächst über das elektronische Logistik-Center (eLC) abgewickelt. Der PVH entrichtet für die genannten Leistungen eine marktübliche Gebühr.

**Online-Plattform entspricht dem bewährten Geschäftsmodell**



### Vorteile des Online-Kanals

E/D/E sichert mit dem neuen Marktplatz die Wettbewerbsfähigkeit seiner Mitgliedsunternehmen. Sie können mit ePVH den zunehmend online-affinen Bedarf decken, ihre Reichweite steigern und sich neue Zielgruppen erschließen. Sie profitieren von einem zusätzlichen Absatzkanal und können zudem ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber überregionalen Anbietern und dem Versandhandel stärken. Die Abwicklung der Logistik über das eLC Wuppertal garantiert eine hohe Verfügbarkeit, Bestandstransparenz sowie eine zuverlässige und schnelle Belieferung der Kunden. Die E/D/E Mitglieder sind durch die Zahlgarantie der ETRIS BANK gegen Zahlungsausfälle abgesichert, die im anonymen Neukundengeschäft nicht auszu-schließen sind. Die Zahlungsabwicklung über die ETRIS BANK entlastet die Mitglieder von administrativen Aufgaben.

Der Nutzen für den Endkunden liegt im schnellen, jederzeitigen Zugriff auf ein breites und tiefes Sortiment, gekoppelt mit erstklassigen Produktbeschreibungen und -darstellungen. Die Hersteller profitieren von einem zusätzlichen Absatzkanal und einer gesteigerten Präsenz im Markt. Darüber hinaus leistet ePVH einen Beitrag zur Stärkung und Zukunftssicherung der Unternehmen in den PVH-Distributionssystemen. Für die Lieferanten bleiben alle Vorteile, die aus der erfolgreichen Zusammenarbeit mit E/D/E und E/D/E Mitgliedern heute bestehen, im Vertriebskanal ePVH erhalten.

### Ausblick

E/D/E verfolgt das Strategieprojekt ePVH im Jahr 2015 weiter mit höchster Priorität. ePVH startet mit 16 ausgewählten Pilothändlern im zweiten Halbjahr. Für die Pilothändler wird zunächst ein vertikaler Marktplatz mit einem relevanten Werkzeug-Sortiment eingerichtet. Für diese erste Phase definiert E/D/E das Startsortiment. Der PVH bestimmt, welche Produkte aus diesem Sortiment vermarktet werden und zu welchem Preis. Die Endkunden werden aus dem eLC in Wuppertal im Namen der teilnehmenden Händler beliefert. In den nächsten Schritten werden mehr Händler sowie weitere vertikale Marktplätze mit anderen Sortimenten freigeschaltet. Geplant ist dann, die Logistik der Händler mit einzubeziehen.



ePVH sichert Wettbewerbsfähigkeit der Mitglieder.

**Livegang von ePVH erfolgt mit 16 Pilothändlern**



» Wer Erfolg haben will,  
braucht manchmal einen langen Atem «



# AUSDAUER UND LEISTUNGSBEREITSCHAFT



Am Ende des Tages schnürt Michael Stiegert regelmäßig seine Joggingschuhe und genießt die Runden durch die schöne Landschaft der Schwäbischen Alb. Der Spaß an der Bewegung steht für den 50-Jährigen, einer von drei Geschäftsführern des E/D/E Vertragslieferanten KÜBLER Workwear, im Vordergrund. Natürlich braucht es ein gewisses Maß an Ausdauer und Leistungsbereitschaft. Aber das gilt ja nicht nur für das Laufen, sondern auch für den Beruf. Und für einen erfolgreichen Mittelständler erst recht.

# Konjunkturbarometer unterstützt E/D/E Mitglieder

## Zentralbereich Service/Mitgliederbetreuung

E/D/E hat im vergangenen Jahr seinen Mitgliedern weitere Dienstleistungen wie das Konjunkturbarometer angeboten, um sie im Wettbewerb zu unterstützen.



Der Konjunkturreport zeigt aktuelle Zahlen und Trends.

**eumacop überträgt die Zentralregulierung auf E/D/E**

So startete E/D/E zu Jahresbeginn 2014 einen neuen Service: Erstmals wurde quartalsweise ein Konjunkturreport veröffentlicht. Basis waren eigene Erhebungen in der Branche. Dazu bat E/D/E seine Mitglieder alle 3 Monate um eine Einschätzung des geschäftlichen Umfelds. Zusätzlich wurden halbjährlich das Investitionsverhalten und die Entwicklung der Mitarbeiterzahl abgefragt. Aus diesen Angaben entstand ein stets hoch aktueller Konjunkturreport, der in der Branche ohne Beispiel ist. Zuvor hatte eine solche Befragung nur einmal im Jahr stattgefunden. Der neue Überblick stößt deswegen auf großes Interesse.

Der bereits seit langem im Produktionsverbindungshandel zu beobachtende Konzentrationsprozess hat sich im vergangenen Jahr fortgesetzt. Die Folgen für E/D/E waren begrenzt, weil viele Unternehmensverkäufe innerhalb des Mitgliederkreises stattfanden. Der Trend zu größeren Einheiten wird sich in den nächsten Jahren fortsetzen, denn Größe wird zu einem immer stärkeren Trumpf im Wettbewerb. Stark geprägt war die Arbeit des Zentralbereichs zudem durch die Integration zahlreicher neuer Mitglieder. So hat die eumacop eG, eine bedeutende Händlergruppe für Holzbearbeitungsmaschinen und Werkzeuge, zu Jahresbeginn 2014 auch die Zentralregulierung auf das E/D/E übertragen und ist damit nun in vollem Umfang in die E/D/E Gruppe eingebunden. Zuvor war eumacop bereits als Lagerpartner mit dem E/D/E verbunden.

### Mitgliederentwicklung

Auch 2014 ist es gelungen, bedeutende Fachgroßhändler für das E/D/E zu gewinnen. So haben sich insgesamt 35 Unternehmen mit einem Handelsvolumen von gut 79 Millionen Euro dem E/D/E angeschlossen. 18 dieser Firmen haben ihren Sitz in Deutschland. Sie repräsentieren einen Umsatz von etwa 42 Millionen Euro. 17 Unternehmen mit einem Handelsvolumen von gut 37 Millionen Euro sind im Ausland ansässig. Das zusätzliche Handelsvolumen der neuen Mitglieder verteilt sich insbesondere auf die Warenbereiche Haustechnik, Stahl, Handwerkzeuge, Arbeitsschutz und Werkzeuge/Maschinen für die Holzbearbeitung.

**35 neue PVH-Mitglieder mit 79 Millionen Euro Handelsvolumen**

18 Unternehmen sind im vergangenen Jahr aus dem Kreis der PVH-Mitglieder ausgeschieden. Zum Jahresende summierte sich die Zahl der PVH-Mitglieder auf 1016 Firmen. Unter den im Einzelhandel tätigen Mitgliedern verzeichnete E/D/E im vergangenen Jahr 21 Abgänge. Hauptgründe waren auch hier vor allem Geschäftsaufgaben infolge von Nachfolgeproblemen sowie Unternehmensverkäufen. Ende 2014 gehörten 301 Einzelhändler dem E/D/E als Mitglieder an.

### E/D/E Rahmenabkommen (SPARPLATZ)

Immer mehr Mitglieder nutzen Vereinbarungen, die E/D/E mit bisher 26 Dienstleistern exklusiv geschlossen hatte. Im vergangenen Jahr waren es bereits mehr als 900 Unternehmen, die von diesem Leistungsangebot Gebrauch machten. Im Dezember 2014 sind 2 weitere Dienstleister hinzugekommen. Seitdem können die Mitglieder aus einem noch größeren Angebot wählen. Deutlich herausgestellt wird dies unter anderem in der dritten Auflage des SPARPLATZ Katalogs, der 2015 erscheint.

### Disposition

Der Automatisierungsgrad der Disposition ist auf inzwischen 75 Prozent erneut angehoben worden. Ein weiteres Schwerpunktthema war 2014 der elektronische Informationsaustausch mit den Lieferanten. Dieser wird 2015 noch stärker ausgebaut.

### Ausblick

E/D/E ist zuversichtlich, auch 2015 weitere Fachgroßhändler und Einzelhändler im In- und Ausland von den Vorteilen einer Mitgliedschaft überzeugen zu können. Der Konzentrationsprozess im Fachgroßhandel wird sich voraussichtlich mit unvermindertem Tempo fortsetzen. Im Einzelhandel dürften erneut Finanzprobleme und ungelöste Nachfolgefragen dazu führen, dass die eine oder andere Firma ausscheidet.

Der zunehmende Wettbewerb bringt es mit sich, dass die Mitglieder des E/D/E vermehrt an zeitnahen Informationen über die Situation in der Branche und die eigene Position im Wettbewerb interessiert sind. Der Konjunkturreport des E/D/E wird diesem Anspruch in besonderem Maß gerecht. Er ist aufgrund der starken Beteiligung der Mitglieder an den quartalsweise stattfindenden Befragungen ein repräsentatives Stimmungsbarometer. Die Aussagekraft der 2015 zu erhebenden Daten wird noch einmal höher sein, weil dann erstmals ein Jahresvergleich möglich ist.



Der SPARPLATZ Katalog erscheint 2015 neu.

### Konjunkturreport als Stimmungsbarometer



## Europa-Präsenz konsequent ausgebaut

### EDE International

Entwicklung Handelsvolumen (in Millionen Euro)\*

2010	2011	2012	2013	2014	Plan 2015
518	599	634	888	950	1.095

\* im Ausland erzielt es Handelsvolumen; seit 2013 ZR-Volumen konzerneinheitlich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer

Neben dem wichtigen Heimatmarkt Deutschland rückt für E/D/E der europäische Markt wie geplant immer stärker in den Fokus der Aktivitäten. Für die E/D/E Tochtergesellschaft EDE International AG stand 2014 unter dem Zeichen einer personellen und organisatorischen Neuausrichtung. Entsprechend der Unternehmensstrategie CHALLENGE 2020 wurden die Aktivitäten 2014 in den Nachbarländern systematisch ausgebaut. Darüber hinaus wurde die Implementation und Weiterentwicklung der erfolgreichen Vertriebskonzepte auf den europäischen Märkten gemeinsam mit den Partnern konsequent verfolgt. Der Auf- und Ausbau der Zentralregulierung über die DELCREDIT Gesellschaften wurde ebenso vorangetrieben. Ein weiterer Meilenstein ist die strategische Beteiligung an dem Schweizer Einkaufsverband e+h Services AG mit Sitz in Däniken.



Der erste Marktplatz im Ausland wurde in Polen ausgerichtet.

Mit dieser Beteiligung sind interessante Perspektiven zur Weiterentwicklung der Marktstrategie und deutliche Synergiepotentiale verbunden. Die e+h Services AG ist das führende Schweizer Handelsunternehmen für Markenartikel aus den Fachbereichen Haushalt, Geschenke, Werkzeuge, Gartenmöbel und Gartentechnik.

Als erfolgreiches Vertriebskonzept hat E/D/E im vergangenen Geschäftsjahr außerdem die Idee des Marktplatzes exportiert. So wurde in Polen als erstem Land außerhalb Deutschlands ein Marktplatz ausgerichtet. EDE International hat darüber hinaus die Vertriebskooperation in den bisherigen Kernmärkten deutlich verstärkt.

Aktuell bestehen Geschäftsbeziehungen unterschiedlicher Intensität in 24 Länder, in denen die Marktdurchdringung im Werkzeuggeschäft als Kernkompetenz im Mittel-

punkt steht. In den einzelnen Ländern gibt es Unterschiede zwischen den Märkten, in denen E/D/E gut etabliert ist, wie zum Beispiel in den Benelux-Staaten, in Österreich, Frankreich, Spanien oder Polen und jenen Regionen, in denen noch deutlich Aufbauarbeit geleistet werden muss. Ende 2014 gehörten 195 Direktmitglieder zur E/D/E Gruppe. Weitere Händler sind über Kooperationen indirekt mit dem E/D/E und seinen Mitgliedsunternehmen verbunden.

Bei den Tochtergesellschaften DELCREDIT France und DELCREDIT España stand die erfolgreiche Gewinnung neuer Mitglieder im Fokus. Bei den Lieferanten wirkte sich die enge und systematische Zusammenarbeit mit EDE International positiv aus. So konnten 2014 in Frankreich und Spanien insgesamt mehr als 30 neue Vertragslieferanten hinzugewonnen werden.

E/D/E bietet in Spanien bereits 3 verschiedene und unabhängige Vertriebskonzepte mit unterschiedlichen Partnern an. Neben dem etablierten FORMATplus Handelsmarkenkonzept steht über die Kooperation mit dem spanischen PVH-Verband ASIDE die flächendeckende Einführung von FORUMplus im dortigen Markt an. Dadurch erschließt sich E/D/E weitere, an der Industrie orientierte Kundengruppen.

Die Handelsmarke FORMATplus wurde zudem erstmalig von den FORMATplus Mitgliedern auf der renommierten Werkzeugmesse BIEMH in Bilbao präsentiert. Die Ausstellung, die alle 2 Jahre stattfindet, wurde von allen Mitgliedsunternehmen der spanischen FORMAT Gruppe begleitet, um die Marke in Spanien noch bekannter zu machen und sie dort im Markt zu verankern.

Im Geschäftsjahr 2014 kam außerdem über die Kooperation mit dem strategischen Partner CECOFERSA die Einführung des Konzeptes CircumPRO Plus hinzu sowie der neue Katalog für die Mitglieder der CECOFERSA, der seit November im Markt ist. So wurde ein weiterer Meilenstein in der Zusammenarbeit mit dem strategischen Partner CECOFERSA im Rahmen der E/D/E Europastrategie erreicht und umgesetzt.

Das Handelsvolumen im Ausland legte 2014 erneut deutlich zu. Mit einem signifikanten Plus von 7,0 Prozent auf 950 Millionen Euro – wesentlich mitgetragen vom erfolgreich expandierenden Kooperationspartner VGH International – blieb



FORMAT Stand auf der Messe BIEMH in Spanien.



Exklusiver Katalog für CECOFERSA Mitglieder.



Katalog des Kooperationspartners SOCODA.

der Zuwachs des internationalen Geschäfts der E/D/E Gruppe allerdings hinter den Expansionsraten des vergangenen Jahres und der ambitionierten Planung für 2014 zurück. Geschuldet ist diese Entwicklung der nach wie vor angespannten Wirtschaftslage einiger Euroländer, die im Fokus stehen, wie etwa Frankreich.

Hingegen ist die Entwicklung in den Niederlanden nach langer Durststrecke wieder erfreulich. So wurde dort ein Wachstum von 9,0 Prozent erwirtschaftet. Zudem ist die Zusammenarbeit mit dem langjährigen Partner Ferney inhaltlich überaus erfolgreich. Noch besser lief es in Dänemark, wo dank der VGH Aktivitäten das Handelsvolumen um 11,0 Prozent gesteigert wurden. In Südeuropa hat sich das Geschäft in Spanien leicht erholt, während sich hingegen die Wirtschaft Italiens weiterhin in einer schwachen Verfassung präsentierte. Positiv überdeckt worden ist dies allerdings von der guten Entwicklung der italienischen Kooperationspartner. In Mittel- und Osteuropa konsolidieren sich die Märkte derzeit.

In Kooperation mit der Groupe SOCODA wurde damit begonnen, das in Deutschland bewährte UNION Konzept, das im Ausland unter dem Namen FORUMplus umgesetzt wird, auch in Frankreich zu implementieren. Im ersten Schritt beteiligen sich hierbei 20 Händler. Einher gingen damit umfangreiche Schulungsmaßnahmen mit mehr als 200 Personen in insgesamt 5 Städten. Dies gilt als ein Höhepunkt einer erfolgreichen und langjährigen Kooperation mit der SOCODA, die bereits seit dem Jahr 1995 besteht. Auch in den Benelux-Ländern ist ein solcher Weg mit 9 Händlern erfolgreich eingeschlagen worden.

Gut voran kommt bei den ausländischen Partnern vor allem die Implementation von E/D/E Multishops zur effizienten digitalen Anbindung an Bestandskunden. Nach dem Start in Frankreich, Spanien und der Schweiz nehmen inzwischen auch Mitglieder in Österreich, Polen und den Niederlanden diese spezialisierte Dienstleistung gern in Anspruch.

### Ausblick

2015 soll das Wachstum in Europa durch die Gewinnung neuer Mitglieder und Lieferanten weiterhin im Fokus stehen. Kataloge, die bisher neben Deutsch in 5 weiteren Sprachen erscheinen, sollen auch in Englisch als siebte Sprache herausgebracht werden. Dies ist die Basis für eine stärkere Bearbeitung des britischen Marktes, die

**Stärkere Bearbeitung des britischen Marktes im Fokus**

sich EDE International fest vorgenommen hat. Nachdem die Bearbeitung europäischer Kataloge im E/D/E 2014 komplett neu aufgestellt worden ist, steht im September 2015 ein großer Rollout von 100 000 Katalogen in sieben Sprachen bevor.

Nach dem Erfolg des ersten ausländischen Marktplatzes in Polen wird 2015 eine solche Veranstaltung in Österreich (Salzburg) sowie für Elektrowerkzeuge im Benelux-Raum angeboten. Beim Kooperationspartner Ferney in den Niederlanden beginnt außerdem die papierlose Rechnungsabwicklung.

Mit der strategischen Beteiligung an e+h Services in der Schweiz wird das von EDE International im Rahmen der CHALLENGE 2020 für 2016 gesteckte Zielvolumen von 1 Milliarde Euro bereits vorzeitig überschritten werden. Die e+h-Beteiligung untermauert den Expansionskurs in seiner Bedeutung. Bis zur Volumenmarke von 2 Milliarden Euro im Jahr 2020, wie es die Wachstumsstrategie vorsieht, gilt es allerdings noch einige Etappen zu bewältigen und nächste Schritte einzuleiten. Im kommenden Jahr wird mit einem Handelsvolumen von knapp 1,1 Milliarden Euro für das internationale Geschäft geplant.

**Zielvolumen für 2016  
vorzeitig überschritten**

## Voraussetzungen für weiteres Wachstum schaffen

### ETRIS BANK



Als Spezialinstitut für Zentralregulierung, Zahlungsverkehr und Handelsfinanzierungen hat die ETRIS BANK das Wachstum der E/D/E Gruppe im vergangenen Jahr erfolgreich begleitet. Die Bank hat 2014 weiter daran gearbeitet, zusätzliche Bankprodukte und Finanzdienstleistungen für die Mitglieder und Vertragslieferanten des E/D/E und andere Verbundgruppen anzubieten. Dazu wird unter anderem künftig auch das Factoring-Geschäft zählen.

Ungeachtet zusätzlicher Dienstleistungen wird die ETRIS BANK ihr nachhaltiges und etabliertes Geschäftsmodell jedoch nicht verändern: Sie bleibt die Unternehmerbank für den mittelständischen Produktionsverbindungshandel und tritt damit nicht in Konkurrenz zu den Hausbanken vor Ort, sondern versteht sich auch in Zukunft als sinnvolle Ergänzung zu diesen Instituten.

Die Mitarbeiter der Bank verfügen über langjährige Kompetenz in der Ware sowie im Finanzwesen und machen sie damit zu einer Unternehmerbank mit großem Marktwissen und großer Marktnähe.

#### Zentralregulierung

2014 konnte eine höhere Automatisierung in der Zentralregulierung weiter umgesetzt werden. Das ist ein ständiger Prozess, denn Zentralregulierung muss schlank, transparent und standardisiert sein. Dazu zählte auch die Umstellung des Zahlungsverkehrs auf das europaweit einheitliche SEPA-Zahlverfahren. Innerhalb des SEPA-Raums laufen Zahlungen in Europa nun schneller ab, unter anderem weil Empfänger-Gutschriften spätestens am Ende des nächsten Geschäftstages erfolgen müssen. Außerdem sind sie günstiger, denn die Kosten für grenzübergreifende Zahlungen dürfen die Kosten für inländische Zahlungen nicht überschreiten.

#### Mitgliederrating/Betriebsvergleich

Auch 2014 nahmen mehr als 400 Handelshäuser das Angebot von umfangreichen Analysen und professionellen Berichten zum Rating an und ließen sich von den Experten der ETRIS BANK im Betriebsvergleich zur jeweiligen Branche bewerten. Dies erfolgte im Rahmen einer ganzheitlichen Einschätzung der Bonität und Zukunftsfähigkeit ihres Unternehmens unter Berücksichtigung des Marktumfelds, der Strategie und des Risikomanagements. Das Institut verfügt mit dieser Dienstleistung über ein Alleinstellungsmerkmal, das kein anderer Einkaufs-

ETRIS BANK: die Unternehmerbank für den mittelständischen PVH.

**Höhere Automatisierung in der Zentralregulierung**

**Über 400 Handelshäuser profitieren vom Betriebsvergleich**



verband oder eine sonstige Brancheninstitution bietet. Die E/D/E Gruppe gibt den Mitgliedern auf diese Weise ein effizientes Führungsinstrument an die Hand, mit dem sie Stärken und Schwächen des eigenen Unternehmens besser erkennen können. Das Unternehmengespräch vor Ort rundet die Dienstleistung ab.

### Internationalisierung

Im Rahmen der weiteren Internationalisierung der Geschäftsaktivitäten werden die europäischen Tochterunternehmen des E/D/E in den nächsten Jahren mit der Bank die Zentralregulierung durchführen. So hat die DELCREDIT España 2014 hierzu gemeinsam mit der ETRIS BANK Vorbereitungen getroffen. Die in Deutschland von Vertragslieferanten und Mitgliedsunternehmen geschätzten Vorteile der Zentralregulierung – Prozesskostenreduzierung, Zeitersparnis, Sicherheit – sollen 2015 auch den Partnern der DELCREDIT España zugutekommen.

### Ausblick

Die ETRIS BANK sieht sich für zukünftige Aufgaben gut aufgestellt und ist zuversichtlich, in ihrem definierten Aufgabenspektrum weiter erfolgreich zu wachsen. Sie verfügt über eine gute Substanz und ist aufgrund ihrer speziellen Ausrichtung für ihre Aufgaben stabil und gut aufgestellt.

2015 wird eine weitere Optimierung der Zentralregulierungstechnik erfolgen und das bestehende Geschäft darauf transformiert. Damit werden gleichzeitig auch die Voraussetzungen geschaffen, um neue Märkte zu bearbeiten und zusätzliche Produkte anzubieten.

In den nächsten Jahren wird die Bank neue und zusätzliche Aufgaben übernehmen. Etwa im Zusammenhang mit dem Strategieprojekt ePVH oder im Zuge der Aufnahme des Drittmarkt-Geschäftes, also der Übernahme der Zentralregulierung für andere Verbundgruppen. Das stellt hohe Anforderungen an die technische Ausstattung und Prozesse sowie an die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter.

Für das Strategieprojekt ePVH – der neue Online-Marktplatz – wird ein auf die spezifischen Anforderungen des Internetgeschäfts ausgerichtetes Factoring bereitgestellt. Die Bank übernimmt damit das Payment, die Zahlgarantie und das Forderungsmanagement für die über ePVH getätigten Käufe.

Auch in der Zukunft wird die ETRIS BANK ein verlässlicher Partner im Rahmen des Wachstumskurses der E/D/E Gruppe sein.

## DELCREDIT España

Aufnahme der Zentralregulierung in Spanien steht bevor.

**Drittmarkt-Geschäft bringt neue Perspektiven**

**Factoring für den Online-Marktplatz ePVH**

# Einzelhandelstochter hat sich in der Branche etabliert

## EURO-DIY



Im zweiten Jahr ihres Bestehens hat die Einzelhandels-Systemzentrale EURO-DIY, eine gemeinsame Aktivität des E/D/E und der EK/servicegroup, ihr Dienstleistungsangebot deutlich erweitert und ist zu einer festen Größe im Markt geworden. Die angebotenen Systemleistungen wurden verfeinert und noch stärker auf die Belange der mehr als 500 angeschlossenen Fachhändler abgestimmt. Um Kundenbedürfnisse besser erfüllen zu können, sind die Sortimentsbausteine überarbeitet und zahlreiche Produktneuheiten aufgenommen worden – etwa im Bereich der Akku-Technologie bei Gartenmaschinen oder bei LED-Leuchtmitteln.

Das zu Jahresbeginn 2014 geänderte Konzept für Werbebeilagen ist bei den Mitgliedern auf große Resonanz gestoßen. Sie können seitdem zwischen einer vier- und achtseitigen Variante wählen. Damit gelingt es auch Händlern an kleineren Standorten, die über eine geringere Sortimentsbreite verfügen, Werbe-Impulse zu setzen.

### Entwicklung in der DIY-Branche

Die DIY-Branche verzeichnete 2014 im zweiten Jahr hintereinander einen Umsatzrückgang. Grund dafür war zum einen die ungünstige Witterung. Zwar hatte das milde Frühjahr für einen guten Start gesorgt. Aber die regenreichen Sommermonate bremsen die Kauflust der Verbraucher und stoppten den Aufwärtstrend gleich wieder. Auch waren 2014 immer noch Nachwirkungen des Marktaustritts einer großen Baumarktkette im Jahr zuvor zu spüren. Bereinigt um die in diesem Zusammenhang weggefallene Verkaufsfläche verzeichnete die DIY-Branche jedoch ein Umsatzplus. Nach wie vor ist der deutsche Markt durch eine hohe Baumarktdichte gekennzeichnet. Immer häufiger ergänzen zudem branchenfremde Anbieter ihr Sortiment um DIY-Artikel. Darüber hinaus wächst auch der Online-Handel mit DIY-Produkten. Des Weiteren steigt der Anteil der Online-Käufe, denen ein Besuch im stationären Handel in Verbindung mit Beratung voranging, deutlich und verschärft die Wettbewerbssituation.

**Online-Geschäft  
verschärft Wettbewerb**

### Aktivitäten der EURO-DIY

EURO-DIY fungiert als Systemzentrale und bietet ein Dienstleistungsangebot, das auf die Bedürfnisse der angeschlossenen Einzelhandelsmitglieder von E/D/E und EK/servicegroup mit kleineren und mittelgroßen Verkaufsflächen ausgerichtet ist. Trotz einzelner, branchenbedingter Betriebsschließungen konnte die Zahl der Mitglieder mit etwa 500 stabil gehalten werden. EURO-DIY ist in Verbindung mit den Mutterunternehmen eine feste Größe in der

Handelslandschaft. Die Zahl der Vertragspartner wurde 2014 weiter erhöht. Inzwischen existieren Einkaufsvereinbarungen mit gut 500 Lieferanten. Damit werden den Mitgliedern die Leistungsdaten von mehr als 350 000 Artikeln angeboten. Die Sortimentsbausteine wurden im vergangenen Jahr teilweise inhaltlich im Hinblick auf eine Positionierung als Fachhändler überarbeitet.

Der 500 Quadratmeter große Konzeptmarkt im neuen Präsentations-Center des E/D/E in Wuppertal ist komplett überarbeitet worden, um aktuelle Trends in der Branche abzubilden. Auf der werkmarkt Tagung im Februar wurden den Konzeptpartnern neue Vertriebsaktivitäten vorgestellt, mit denen sie ihre Wettbewerbsposition stärken können. Eines dieser Instrumente ist die Standort-Analyse. Damit erhalten Mitglieder Informationen über die demografische Struktur, die Einkommenssituation und Bebauung sowie die Wettbewerbssituation in ihrem Einzugsgebiet. Neben der werkmarkt Tagung wurden im vergangenen Jahr Regionalveranstaltungen durchgeführt. Auf lokaler Ebene fanden erstmals ERFA-Sitzungen statt. Diese Veranstaltungen stießen auf großen Zuspruch und sollen auch 2015 angeboten werden.

Im Warenbereich Handwerkzeuge gehören Artikel der Eigenmarke CircumPRO inzwischen zum Sortiment von mehr als 120 Mitgliedern. Im Wachstumsbereich Garten wird CircumPRO ab Frühjahr 2015 zudem die bisherige Handelsmarke E-FLOR ersetzen.

### Ausblick

Das Wettbewerbsumfeld bleibt herausfordernd. EURO-DIY kann nur gemeinsam mit seinen Mitgliedern wachsen und wird auch 2015 alles daran setzen, die Wettbewerbsfähigkeit seiner Partner im Einzelhandel zu steigern. Gemeinsam mit den Mitgliedern im Einzelhandel wird EURO-DIY verstärkt Aktivitäten entwickeln, um die Kunden-Frequenz in den Läden zu erhöhen. Gedacht ist dabei insbesondere an Veranstaltungen wie Grillkurse, Handwerkerfrühstück oder Abendverkäufe.

Branchenbedingt wird es zwar weitere Abgänge geben. Aber es werden auch neue Mitglieder mit neuen Standorten hinzukommen. Insgesamt soll die Mitgliederzahl deutlich gesteigert werden. Ein bedeutender Meilenstein wird hier mit der Aufnahme der EVG in Erkheim als neues Mitglied mit 17 Standorten erreicht. Das Vertriebskonzept werkmarkt erfährt anhaltend hohen Zuspruch. 2015 werden voraussichtlich 4 neue Mitglieder diesem Systemkonzept beitreten. Ein neues Analyse-Tool, basierend auf Scanning- beziehungsweise Abverkaufdaten, verhilft werkmarkt Partnern ab 2015 zu weiteren wichtigen Kennzahlen und zu einer besseren betriebswirtschaftlichen Steuerung ihres Geschäfts.



Auf 500 Quadratmetern wird das werkmarkt Konzept gezeigt.

**EVG Erkheim mit 17 Standorten aufgenommen**

## E/D/E hilft: in der Region, für die Region

### Gesellschaftliche Verantwortung

Auch 2014 führt das E/D/E sein Engagement im gesellschaftlichen Bereich weiter und unterstützt zahlreiche Projekte und Institutionen. Schwerpunkte des gesellschaftlichen Engagements sind das Kinderhospiz Bergisches Land, die Junior Uni und die Station Natur und Umwelt. Die E/D/E Stiftung förderte erneut begabte Nachwuchskräfte der PVH-Branche mit fachspezifischen Schulungen.

Für das Familienunternehmen E/D/E mit seiner mehr als 80-jährigen Geschichte ist das gesellschaftliche Engagement ein wichtiger Teil der Philosophie. Seit jeher fokussiert die Verbundgruppe ihre Nachhaltigkeitsaktivitäten auf ihre Heimatstadt Wuppertal. Das E/D/E und die E/D/E Stiftung fördern zahlreiche Projekte, mit denen hilfsbedürftige und benachteiligte Kinder und Jugendliche im Wuppertaler Raum unterstützt werden. Bedacht werden Einrichtungen und Institutionen in der Stadt, die konkrete Hilfsangebote und Anlaufstellen für junge Menschen in Not bereitstellen. Hierbei liegt der Schwerpunkt auf langfristigen Partnerschaften und einer nachhaltigen Förderung der Projekte.



#### E/D/E Stiftung

Die gemeinnützige E/D/E Stiftung fördert seit 2002 begabte und engagierte Nachwuchskräfte im Produktionsverbindungshandel mit Stipendien. Die Stipendiaten nehmen an branchenspezifischen Lehrgängen des ZHH-Bildungswerks teil und können die dort erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten in ihre Unternehmen einbringen. Die Stiftung, die von Dr. Eugen Trautwein gegründet wurde, förderte in Zusammenarbeit mit dem ZHH-Bildungswerk im vergangenen Jahr die Lehrgänge Fachberater/in im Außendienst, Technische/r Fachkaufmann/-frau für Bauelemente, Technische/r Fachkauffrau/-mann für Beschlagtechnik, Technische/r Fachkauffrau/-mann für Werkzeuge/Maschinen und Technische/r Fachkaufmann/-frau für Verbindungs- und Befestigungstechnik. 2014 haben 32 Stipendiaten ihre berufliche Fortbildung beim ZHH-Bildungswerk aufgenommen.

#### Junior Uni Wuppertal

Die Junior Uni Wuppertal zeigt Kindern und Jugendlichen anschaulich, wie mit Freude gelernt und Wissen selbstständig angeeignet werden kann. Die privat betriebene Bildungseinrichtung arbeitet mit vielen Institutionen zusammen, die gleiche Ziele verfolgen. Die E/D/E Stiftung ist als einer von 3 Gründungsgesellschaftern bis heute aktiver Förderer der Bildungseinrichtung. Die Stiftung und das E/D/E haben die Finanzierung des im Herbst 2013 eröffneten Neubaus der Junior Uni unterstützt.



Unterstützung für Neubau der Junior Uni.

### Kinderhospiz Bergisches Land

Das E/D/E unterstützt den Neubau des Kinderhospizes Bergisches Land, ein Gemeinschaftsprojekt der Diakonie Wuppertal und der Caritas. Die Kinderhospiz-Stiftung Bergisches Land hat sich die hospizliche Begleitung, die Pflege und Betreuung von Kindern mit schwersten Erkrankungen und Behinderungen zur Aufgabe gemacht. Das E/D/E hat den Bau des Kinderhospizes mit einer Spende von 600 000 Euro maßgeblich vorangetrieben. Nach dem Spatenstich für den Neubau im Dezember 2012 wurde die Einrichtung im März 2015 eröffnet.

### Eigene Kindertagesstätte „Die EDEfanten“

Um die E/D/E Mitarbeiter bei der Vereinbarkeit von Familie und Beruf weiter zu unterstützen, hat das E/D/E auf dem Betriebsgelände eine eigene Kindertagesstätte gebaut. In 3 Gruppen bietet die Kita Platz für insgesamt 45 Kinder, davon ein Drittel im Bereich der Betreuung unter Dreijähriger. Etwa die Hälfte der Plätze wird Kindern von E/D/E Mitarbeitern vorbehalten, die übrigen Plätze gehen an Kinder aus Wuppertal. Mit dem Start des Kindergartenjahres im August 2014 begann die Kita offiziell ihren Betrieb.

### Weitere Projekte

Wie auch in den vorherigen Jahren veranstaltete das E/D/E 2014 eine Wunschstern-Aktion für die Kinder der Kindernotaufnahme Wuppertal und der Evangelischen Kinder-, Jugend- und Familienhilfe. In diesem Rahmen erfüllten E/D/E Mitarbeiter knapp 200 bedürftigen Kindern ihre Weihnachtswünsche. 2014 förderte das E/D/E erneut das Projekt „Kältebus“ der Stadt Wuppertal, bei dem Obdachlose im Winter zu Übernachtungsmöglichkeiten gefahren werden und eine warme Mahlzeit sowie Getränke bekommen. Zudem kann dank der Hilfe des E/D/E ein ganzjähriges Beratungsangebot für Obdachlose angeboten werden. Die E/D/E Stiftung unterstützte erneut die Diakonie Wuppertal bei ihrem Projekt „Do it! Transfer“, das jungen Flüchtlingen Deutschkurse ermöglicht. 2015 erscheint der dritte Nachhaltigkeitsbericht des E/D/E, der die Aktivitäten des Unternehmens im Bereich Nachhaltigkeit und gesellschaftliche Verantwortung zusammenfasst.



Die E/D/E Kita wurde im Herbst 2014 eröffnet.





» Um im Wettbewerb zu bestehen,  
ist oft eine schnelle Reaktion gefragt «



## GESCHWINDIGKEIT UND SCHNELLE REAKTION



Geschwindigkeit und schnelle Reaktion sind gefragt, wenn sich Kai-Uwe Meyer hinter das Lenkrad seines Sportwagens setzt. Gemeinsam mit seinen Söhnen Julian und Pascal sowie zwei weiteren Fahrern nimmt der Vorstand des E/D/E Mitglieds Lerbs AG in seinem Team „2EY's“ regelmäßig an Clubsport-Slalom-Rennen teil. Alle Fahrer konnten schon vordere Platzierungen erzielen. Reaktionsgeschwindigkeit stellt der Manager auch im beruflichen Alltag immer wieder unter Beweis, um im Wettbewerb stets eine Länge voraus zu sein. Mit seinen Entscheidungen ist Kai-Uwe Meyer dabei bislang meist gut gefahren.

**Fotonachweise**

Seite 22: FSB Franz Schneider Brakel GmbH & Co. KG

Seite 26: Robert Bosch GmbH

Seite 37: Laeis-Sanitär GmbH & Co. KG

Seite 72: Junior Uni Wuppertal



**Einkaufsbüro  
Deutscher  
Eisenhändler GmbH**

Hausadresse:  
EDE Platz 1  
42389 Wuppertal

Postadresse:  
42387 Wuppertal

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