

Kontinuität und Wandel

Gemeinsam Zukunft gestalten

GESCHÄFTSBERICHT 2013



Inhaltsverzeichnis

BERICHTE

- 4 Bericht des Beiratsvorsitzenden
- 6 Bericht der Geschäftsführung

GESCHÄFTSBEREICHE

Berichte aus den Geschäftsbereichen

- 20 PVH-Geschäftsbereich I
- 24 PVH-Geschäftsbereich II
- 28 PVH-Geschäftsbereich III
- 34 PVH-Geschäftsbereich IV
- 38 PVH-Geschäftsbereich Haustechnik
- 42 PVH-Geschäftsbereich UNION STAHL-HANDEL
- 46 Geschäftsbereich Strategische Mitgliederentwicklung/Systeme
- 50 EDE International
- 54 Geschäftsbereich Marketing
- 58 EURO-DIY
- 60 Geschäftsbereich eBusiness
- 62 Zentralbereich Service/Mitgliederbetreuung
- 64 Geschäftsbereich Personal
- 68 ETRIS BANK
- 72 Geschäftsbereich Organisation/IT
- 74 Geschäftsbereich Logistik

VERANTWORTUNG

- 76 Gesellschaftliche Verantwortung

KONZERNABSCHLUSS

- 80 Konzernabschluss zum 31. Dezember 2013

Vorsitzender des Beirats:
Dr. Eugen Trautwein (bis 31.12.2013)
und Hans-Jürgen Adorf (seit 01.01.2014)



Kontinuität und Wandel

Aus makroökonomischer Perspektive haben die anhaltende Unsicherheit in den europäischen Krisenländern und das einhergehende zögerliche Investitionsverhalten vieler Unternehmen 2013 wesentlich mitbestimmt. Weit entfernt von der großen Krise 2009, aber beileibe kein Grund für Luftsprünge – die allgemein etwas diffuse Stimmungslage für das vergangene Geschäftsjahr kann auf weite Teile des Produktionsverbindungshandels (PVH) und mithin auf das E/D/E übertragen werden. Hinzu kamen interne strukturelle Effekte durch die Trennung von der Zeus und dem Holzbereich.

Im Resultat befinden sich Umsatz und Ergebnis des E/D/E zwar immer noch auf einem Top-Niveau, sind im Vergleich zum Rekordjahr 2012 jedoch leicht abgefallen. Wir werden in diesem Jahr den gewohnten Wachstumspfad wieder erreichen. Die ersten Schritte sind gemacht. Mit der Erarbeitung der CHALLENGE 2020 haben wir in engem Schulterschluss mit unseren Partnern das Fundament für die notwendigen Zukunftsaufgaben definiert und angepackt. Der Start des Datenmanagements eDC sowie die Schaffung von weiteren internationalen E/D/E Strukturen sind nur 2 der Meilensteine 2013. Auf den Unternehmertagen PÁNTA RHEI haben wir unseren Mitgliedern und Vertragslieferanten die Zukunftsstrategie der E/D/E Gruppe ausführlich dargelegt. Für den konstruktiv-kritischen Dialog und die große Zustimmung möchten wir uns an dieser Stelle nochmals herzlich bedanken.

Neue Wettbewerber und veränderte Formen von Transaktion und Kommunikation erfordern eine Reaktion des Fachgroßhandels. Die wesentlichen Kernprojekte der CHALLENGE 2020 liefern Antworten, Denkanstöße und konkrete Handlungsempfehlungen für die Mitglieder und uns selbst. Bei deren Umsetzung baut E/D/E auf eine hohe operative Exzellenz. Daher wurden diese so wichtigen Vorhaben mit zusätzlichem qualifizierten Personal auf allen Ebenen unterfüttert.

Die Qualität des Teams macht den Unterschied. Diese zentrale Erkenntnis nehmen wir zum Anlass, noch mehr Energie in die Qualifizierung der Mitarbeiter unserer Partnerunternehmen zu investieren. Mit den vereinten Kräften des PVH wird die von uns ini-

tierte WUPPER AKADEMIE dazu beitragen, dass wir in unseren Partnerunternehmen die besten Fach- und Führungskräfte in der Branche haben und auch fortentwickeln.

In den E/D/E Gremien sind die Weichen bereits seit vielen Jahren auf Kontinuität gestellt. In diesem Sinne birgt der lange geplante Wechsel an der Unternehmensspitze von Hans-Jürgen Adorf zu Dr. Andreas Trautwein vor allem diese Botschaft in sich: E/D/E ist und bleibt ein Familienunternehmen, das die Sprache seiner Mitgliedsunternehmen spricht. Das über 8 Jahrzehnte praktizierte Geschäftsmodell ist auf Dauer angelegt und verdient Vertrauen.

Die kooperative Ausrichtung unserer Verbundgruppe hat in zahlreichen Formen Gestalt angenommen. Ein eminent wichtiges Gremium ist der Partner-Beirat, der zum Jahresbeginn eine veränderte personelle Ausrichtung erfahren hat. Wir freuen uns, 5 neue Unternehmer-Persönlichkeiten aus der Branche für eine Mitwirkung gewonnen zu haben. Den 5 Mitgliedern, die dafür aus dem Beirat ausscheiden, gilt unser besonderer Dank für die stets vertrauensvolle Zusammenarbeit. Der Partner-Beirat wird auch in den kommenden Jahren unter dem neuen Vorsitz von Hans-Jürgen Adorf eine wertvolle Rolle im E/D/E spielen.

Dank gilt in besonderer Weise unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Mit ihrem Einsatz und der Offenheit, sich neuen Entwicklungen und Herausforderungen zu stellen, tragen sie entscheidend zu unserem ideellen und wirtschaftlichen Unternehmenserfolg bei.

Ein herzliches Willkommen gilt auch den operativen Fach- und Führungskräften in der E/D/E Gruppe, die im vergangenen Jahr ihre Arbeit aufgenommen haben. Stellvertretend genannt sei hier Dr. Ferdinand von Alvensleben als neues Mitglied der E/D/E Geschäftsführung, der weiterhin Dr. Andreas Trautwein und Dr. Christoph Grote angehören. Ein vierter Geschäftsführer wird in Kürze vorgestellt werden. Gemeinsam mit allen Fach- und Führungskräften bilden sie ein exzellentes Team.

Das E/D/E hat für 2014 ambitionierte Wachstumsziele geplant. Der gute Start in das neue Geschäftsjahr ermutigt zu einem positiven Ausblick. Allerdings sind politische Belastungsfaktoren dabei nicht berücksichtigt.



Dr. Eugen Trautwein



Hans-Jürgen Adorf

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



Jahr der Konsolidierung und der Weichenstellungen

Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir gemeinsam mit unseren Mitgliedern und Vertragslieferanten ein Handelsvolumen von rund 5,2 Milliarden Euro erreicht. Mit einem leichten Rückgang von 2,2 Prozent konnten wir damit annähernd an das hervorragende Vorjahresergebnis (5,3 Milliarden Euro) anknüpfen. Unsere vorsichtig optimistischen Erwartungen an ein Jahr der Konsolidierung und der Weichenstellungen für die Zukunft konnten 2013 somit im Grunde weitgehend erfüllt werden.

Geschäftsjahr mit Wachstum im PVH-Bereich abgeschlossen

Die Ergebnisse des vergangenen Geschäftsjahres sind in der Gesamtschau durchaus zufriedenstellend, da die Rahmenbedingungen eine besondere Herausforderung darstellten und die Entwicklung zusammen mit einigen Sondereinflüssen relativierten. So konnten wir, trotz struktureller Sondereffekte infolge der Trennung von der Zeus und dem Holzbereich von knapp 300 Millionen Euro, unser Handelsvolumen auf hohem Niveau nahezu halten. Bereinigt um die genannten Struktureffekte haben wir das vergangene Geschäftsjahr sogar mit einem leichten Wachstum im PVH-Bereich abgeschlossen. Dies konnten wir trotz eines schwachen ersten Quartals infolge eines langen und harten Winters erreichen, dem dann aber bessere Quartale in einem sich aufhellenden Branchenumfeld folgten.

Lage deutsche und europäische Wirtschaft

Wie erwartet wuchs die deutsche Wirtschaft 2013 mit einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts von 0,4 Prozent nur leicht gegenüber 2012. Als Gründe lassen sich die anhaltende Rezession in einigen europäischen Ländern und eine gebremste weltwirtschaftliche Entwicklung anführen. Die starke Binnennachfrage konnte dies nur bedingt kompensieren. Nach wie vor steht Deutschland insgesamt besser da als die meisten Euroländer.

Entwicklung Inland in Prozent

Geschäftsart	Ist 2011	Ist 2012	Ist 2013	Plan 2013
Inland Lagergeschäft	+8,3	-11	-10,4	+2,2
Inland Zentralregulierung/ Reihengeschäft	+11,9	+1,4	-6,2	-2,7
gesamt	+12,4	+1,5	-6	-2,7

Unterdessen hat sich auch die Konjunktur im Euroraum im vergangenen Jahr stabilisiert. Eine anderthalb Jahre dauernde Rezession wurde damit im zweiten Quartal 2013 überwunden. Dazu beigetragen haben neben Deutschland auch Portugal und Frankreich. In Spanien und Italien verlangsamte sich der Produktionsrückgang spürbar, eine Bodenbildung hat eingesetzt.

Neben witterungsbedingten Nachholeffekten im Bausektor ist die positive Tendenz auf die gute Entwicklung des Außenhandels zurückzuführen. Die Situation auf dem Arbeitsmarkt bleibt im Euroraum unterdessen weiterhin angespannt.

Lage in der Branche

Wie bereits 2012 gestalteten sich die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Branche im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt weitgehend stabil. Allerdings beeinträchtigte der lang anhaltende, harte Winter besonders die Entwicklung im Baugewerbe und im Handwerk, das neben der Industrie und den Kommunen die Hauptkundenzielgruppe unserer Mitgliedsunternehmen darstellt.

Insgesamt lagen wir auf ähnlichem Niveau wie die breite Marktentwicklung. So bewegten sich die Branchenergebnisse in Wachstumsraten zwischen minus 1 Prozent und plus 3,5 Prozent.

**E/D/E auf ähnlichem Niveau
wie die Marktentwicklung**

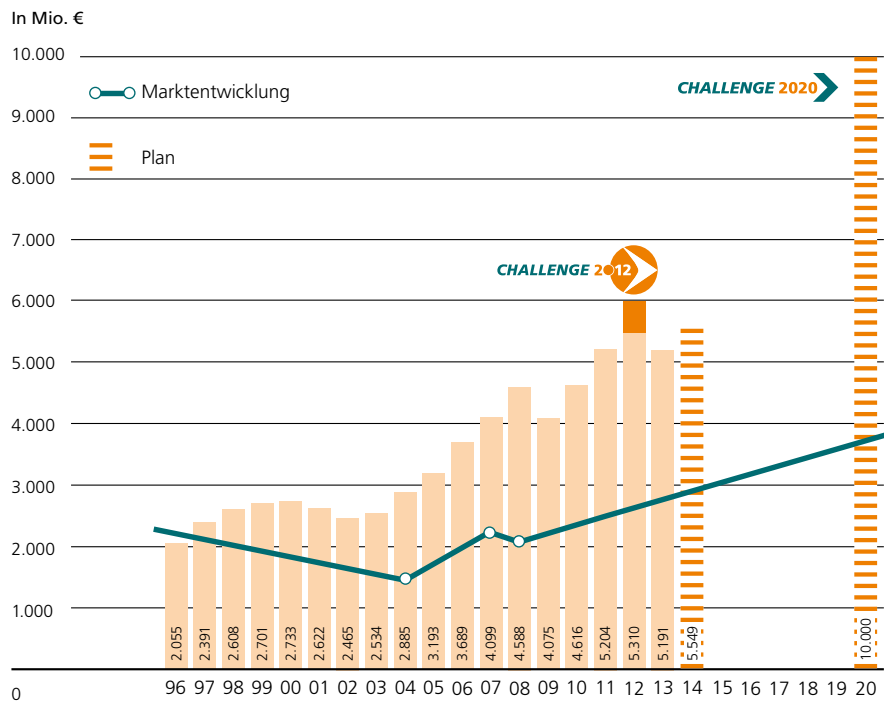
Im Baugewerbe bleibt die Grundtendenz damit weiter positiv. Das Statistische Bundesamt weist für 2013 einen Umsatz im Bauhauptgewerbe von 96,6 Milliarden Euro aus (plus 3 Prozent). Beim Handwerk gingen dagegen die Umsätze leicht zurück, nach Angaben des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) um 0,6 Prozent auf 506 Milliarden Euro. Allerdings verbesserte sich die Umsatzentwicklung im zweiten Halbjahr kontinuierlich. Eine starke Position im Handwerk nimmt weiter die Sanitär- und Haustechnikbranche ein. Auch 2013 verzeichnete sie laut der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft ein Umsatzwachstum. Die Verkaufserlöse stiegen um knapp

2 Prozent auf 21,4 Milliarden Euro. Der Deutsche Großhandelsverband Haustechnik e.V. (DG Haustechnik) meldet für 2013 ein Umsatzwachstum von 2,4 Prozent. Die kommunalen Investitionen beliefen sich auf 20,8 Milliarden Euro, nach 19,7 Milliarden Euro im Vorjahr. Der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) änderte seine Produktionsprognose im Jahresverlauf 2013 von ursprünglich erwarteten plus 2 Prozent auf minus 1 Prozent.

Wirtschaft setzt moderaten Wachstumskurs fort

Insgesamt setzt die deutsche Wirtschaft ihren moderaten Wachstumskurs fort, Antriebskräfte kommen allerdings vor allem aus der Binnenwirtschaft.

Umsatzentwicklung CHALLENGE 2020 – Abkopplung vom Markt



E/D/E Entwicklung 2013

Im vergangenen Geschäftsjahr mussten wir mit unseren Mitgliedsunternehmen trotz aller Anstrengungen zunächst ein schwaches erstes Quartal mit einem Minus von 7,5 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro hinnehmen. Letztlich verhinderten Monate wie vor allem der Februar und der März, aber auch der Mai und der August ein Umsatzergebnis auf Vorjahres- und damit auf Planniveau. Im zweiten Quartal lagen unsere Umsätze mit minus 1,7 Prozent beziehungsweise 1,3 Milliarden Euro und im dritten Quartal (minus 0,9 Prozent beziehungsweise 1,4 Milliarden Euro) schon nicht mehr so deutlich unter den Werten der Vorjahreszeiträume. Im vierten Quartal zog der Umsatz mit plus 1,3 Prozent (1,3 Milliarden Euro) schon wieder an. Somit konnten wir 2013 doch in einem deutlich freundlicheren Umfeld abschließen, als wir es begonnen haben.

Unsere 7 E/D/E Warenbereiche verzeichneten 2013 unterschiedliche Entwicklungen. Wie im Vorjahr konnten sich der Stahlbereich (UNION STAHL-HANDEL) und die Haustechnik mit einem jeweils guten einstelligen Umsatzwachstum positiv abheben. Unsere Geschäftsbereiche Präzisionswerkzeuge, Handwerkzeuge, Maschinen (Geschäftsbereich I) sowie Elektrowerkzeuge, Baugeräte und Bauwerkzeuge, Betriebseinrichtungen, Schweißtechnik (Geschäftsbereich III) konnten sich im Markt trotz eines teilweise angespannten Umfelds immer noch gut behaupten. In unserem Geschäftsbereich Befestigungstechnik, Bauelemente, Bau- und Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik (Geschäftsbereich II) sowie Arbeitsschutz, Technischer Handel, Werkstattmaterial (Geschäftsbereich IV) hat das Umsatzergebnis 2013 im Vergleich zum Vorjahr leicht nachgegeben.

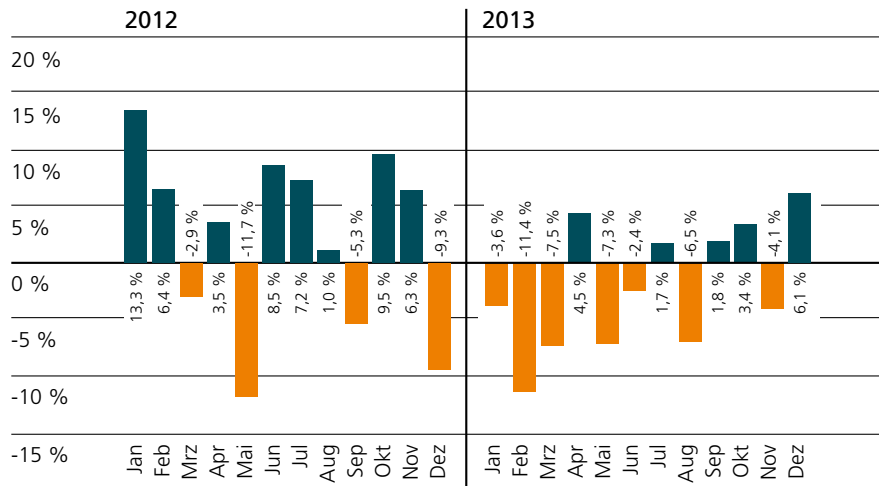
Unterschiedliche Entwicklungen
in den 7 Warenbereichen

Zunehmend positive
Umsatzentwicklung im Jahresverlauf

Entwicklung der Monatswerte 2013

Die Entwicklung auf Monatsbasis weist, aufgrund der Witterung mit einem im Vergleich zum Vorjahr außerordentlich schwachen ersten Quartal, ein differenziertes Bild auf. Die weiteren Monate entwickelten sich bis auf März und Mai zusehends besser, wobei die Darstellung nicht die spezifische Konstellation der Arbeitstage berücksichtigt. Als allgemeiner Trend ist aber eine im Jahresverlauf zunehmend positive Umsatzentwicklung festzustellen.

Entwicklung der Monatswerte



Umsatzanteile der Geschäftsbereiche

Neue Strukturen erzielten
die gewünschten Effekte

Die Einführung neuer Strukturen mit der Aufspaltung des Geschäftsbereichs II und der Bildung der eigenständigen Geschäftsbereiche II (Bau) und IV (Technischer Handel) hat bereits im vergangenen Geschäftsjahr den gewünschten Effekt gebracht. Eine weitere konsequente Spezialisierung im Sinne unserer Mitglieder ist damit erfolgt, um eine noch intensivere fachliche Unterstützung zu bieten.

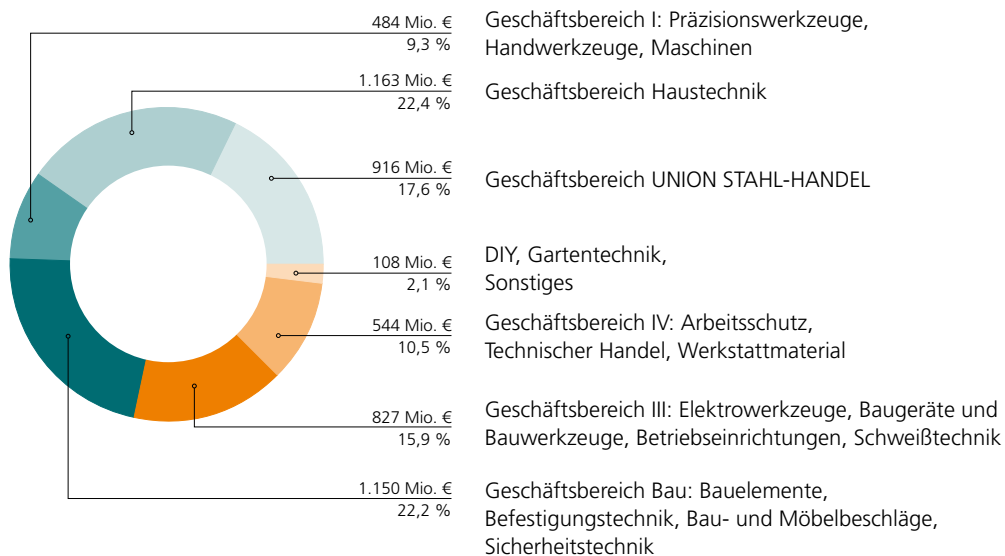
Durch seinen erneuten Umsatzanstieg ist der Warenbereich Haustechnik mit dem WUPPER-RING sowie den beiden wichtigen Kooperationspartnern VGH und mah mit 1,163 Milliarden Euro und einem Anteil von 22,4 Prozent inzwischen der stärkste Bereich im E/D/E. Knapp dahinter rangieren die Fachbereiche Bauelemente, Befestigungstechnik, Bau- und Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik (Geschäftsbereich Bau) mit 1,150 Milliarden Euro (22,2 Prozent Anteil), gefolgt vom Warenbereich Stahl (UNION STAHL-HANDEL) mit 916 Millionen Euro beziehungsweise 17,6 Prozent Anteil. Elektrowerkzeuge, Bauges-

räte und Bauwerkzeuge, Betriebseinrichtungen, Schweißtechnik (Geschäftsbereich III) haben mit 827 Millionen Euro einen Anteil von 15,9 Prozent. Mit den im Geschäftsbereich IV befindlichen Fachbereichen Arbeitsschutz, Technischer Handel, Werkstattmaterial (544 Millionen Euro, 10,5 Prozent Anteil) und Präzisionswerkzeuge, Handwerkzeuge, Maschinen (484 Millionen Euro, 9,3 Prozent Anteil) im Geschäftsbereich I wird die stabile und gut diversifizierte Verteilung unterstrichen. Auf die Hauptkundenzielgruppen unserer Mitglieder bezogen bedeutet dies ein Volumen im Baubereich (Geschäftsbereiche Bau, Stahl, Haustechnik) von 3,229 Milliarden Euro beziehungsweise 62,2 Prozent und in der Industrie (Geschäftsbereiche I, III, IV) von 1,855 Milliarden Euro (35,7 Prozent).

Der europäische Markt rückt neben dem wichtigen Heimatmarkt Deutschland wie geplant weiter in unseren Fokus. Auch 2013 verzeichnete das internationale Geschäft eine Steigerung. Mit 798 Millionen Euro übertraf der Umsatz das im Vorjahr erreichte Niveau noch einmal um 26 Prozent. Damit halten wir an unserem strategischen Ziel fest, bis 2016 in Europa 1 Milliarde Euro Umsatz zu erreichen. Der Aufwärtstrend ist intakt, und die Vorleistungen für weiteres Wachstum der Tochtergesellschaften und Kooperationspartner wurden erbracht.

Europäischer Markt rückt weiter in den Fokus

Umsatz E/D/E Fachbereiche per 31.12.2013 (5191 Millionen Euro)

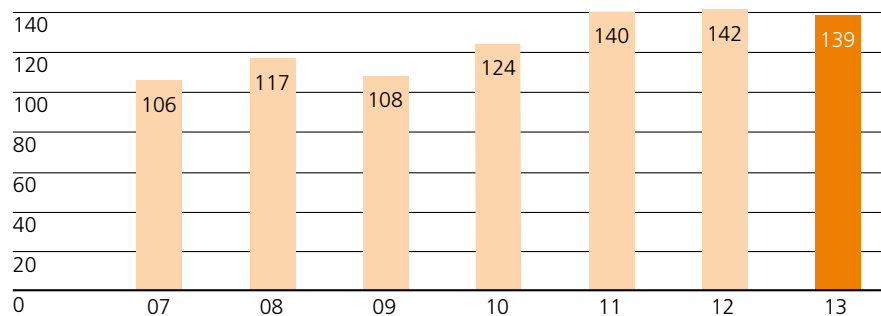


Nachhaltige Effekte in den
Jahresergebnissen der Mitglieder

Rückvergütungen 2013

Die Rückvergütungen für unsere Mitgliedsunternehmen lagen mit insgesamt 139 Millionen Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr trotz strukturell bedingter Umsatzrückgänge annähernd auf dem Höchstniveau des Vorjahres. Damit fließen wieder erhebliche Bonuszahlungen in die Jahresergebnisse unserer Händler ein und erzielen dort einen nachhaltigen Effekt.

Ausschüttungen an die Mitglieder in Millionen Euro



Umsatz- und Ertragssituation 2013

Analog zum Umsatz befinden sich die Unternehmensergebnisse der E/D/E Gruppe 2013 auf einem ordentlichen Niveau. Der Jahresüberschuss auf Konzernebene erreichte 23,3 Millionen Euro, der Cashflow lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 31,8 Millionen Euro. Wiederum wurde der Jahresüberschuss planmäßig weitgehend thesauriert und die Eigenkapitalquote auf 43,6 Prozent gesteigert. Das Eigenkapital wächst von 293 Millionen Euro (2012) auf 316 Millionen Euro. Wir sind damit in der komfortablen Lage, 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 2013

Erfolgreiche Unternehmertage PÁNTA RHEI

Auf den im November erfolgreich verlaufenen „PÁNTA RHEI“ Unternehmertagen 2013 wurden je 400 Vertreter von Mitgliedsunternehmen und Vertragslieferanten über unsere Zukunftsstrategie informiert. Dabei sind wir umfassend auf unsere Visionen und Ziele sowie die zukünftige Ausrichtung des Unternehmens eingegangen. Durch positives Feedback, aber auch durch einen konstruktiv-kritischen Dialog fühlen wir uns in den strategischen Eckpfeilern bestätigt und ermutigt. Außerdem setzten prominente Referenten wie Prof. Dr. Christoph M. Schmidt (Vorsitzender der Wirtschaftsweisen), Cem Özdemir (Bundesvorsitzender BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN), der Autor, Blogger und Strategieberater Sascha Lobo, der Handelsexperte Prof. Dr. Dr. Joachim Zentes und der E-Commerce-Fachmann Prof. Dr. Dirk Morschett in der Historischen Stadthalle in Wuppertal interessante Akzente. Eine Dokumentation der Veranstaltung ist in Vorbereitung und wird im zweiten Quartal 2014 allen Teilnehmern zur Verfügung gestellt.

Zukünftige Ausrichtung des Unternehmens vorgestellt

Nachfolgekonzept planmäßig umgesetzt und Kontinuität gewährleistet

Im Rahmen des langfristig geplanten Wechsels der Verantwortung in der Führung unserer Verbundgruppe dokumentierten auf den Unternehmertagen das klare Bekenntnis zum Familienunternehmen und die Staffelübergabe an der Unternehmensspitze einen emotionalen Höhepunkt. So haben wir mit dem Wechsel von Hans-Jürgen Adorf in den Vorsitz des E/D/E Beirates und der Übernahme des Vorsizes in der Geschäftsführung in der dritten Generation durch Dr. Andreas Trautwein Kontinuität und Verlässlichkeit auch weiterhin sichergestellt.

CHALLENGE 2020

Auf der erfolgreichen Unternehmensstrategie CHALLENGE 2012 haben wir aufgesetzt und eine klare Vision sowie ambitionierte Ziele bis 2020 formuliert. Das neue, herausfordernde Strategieprogramm CHALLENGE 2020 ist im abgelaufenen Geschäftsjahr unter Einbeziehung aller Unternehmensbereiche in einem strukturierten Prozess entwickelt worden. Als Grundlage für den Strategieprozess diente neben eigenen Marktanalysen und Einschätzungen unter anderem die breit angelegte PVH-Zukunftsstudie 2020, die wir 2013 gemeinsam mit dem Fraunhofer-Institut durchgeführt haben.

Neues Strategieprogramm mit klaren Zielen bis 2020

Die CHALLENGE 2020 umfasst zahlreiche Kernprojekte in den identifizierten Zukunftsfeldern, und sie bedeutet teilweise erhebliche Investitionen, mit denen die Wettbewerbsfähigkeit von Ihnen, unseren Mitgliedern und Vertragslieferanten, weiter ge-

stärkt werden soll. Bei erfolgreichem Abschluss aller Maßnahmen werden wir gemeinsam mit Ihnen den Umsatz 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. Die mit der CHALLENGE 2020 verbundenen strategisch-operativen Ziele und Handlungsfelder haben wir konsequent aus den Markterfordernissen abgeleitet. Dazu zählen:

- Ausbau Datenmanagement und Implementierung elektronisches Data-Center (eDC)
- Ausweitung des Sortiments und Verdoppelung der Lagerkapazität auf 150 000 Artikel
- Ausbau der ETRIS BANK Aktivitäten
- Intelligente Verknüpfung regionaler Stärken des PVH mit Möglichkeiten des Onlinehandels (ePVH)
- Stärkung der Aus- und Weiterbildung mit der WUPPER AKADEMIE
- Intensivierung der Vernetzung und Verbundkommunikation

Weiterentwicklung und Ausbau internationaler Strukturen

Europäische Tochtergesellschaften bieten Wachstumspotenzial

Die 2012 gegründeten europäischen Tochtergesellschaften DELCREDIT France und DELCREDIT España haben 2013 das operative Geschäft aufgenommen und bedeuten Wachstumspotenzial für die Zukunft. Auch die vertiefte Kooperation mit dem bedeutenden spanischen Kooperationspartner CECOFERSA, die neue Kooperation mit dem spanischen PVH-Verband ASIDE und die Intensivierung der Zusammenarbeit mit dem französischen Verband Groupe SOCODA bedeuten strukturelle Weiterentwicklungen des europäischen Geschäfts. E/D/E verfolgt somit weiter konsequent das Ziel, in den europäischen Märkten sukzessive eine führende Rolle einzunehmen.

ETRIS BANK übernimmt Zentralregulierung

Mit Beginn des Jahres 2013 hat die ETRIS BANK als Spezialinstitut für Zentralregulierung, Zahlungsverkehr und Handelsfinanzierung die Zentralregulierung und das Delkredere vollständig vom E/D/E übernommen. Gemeinsam mit dem E/D/E bildet sie einen stabilen Haftungsverbund und stellt das verbindende Element zwischen unseren Mitgliedern und Vertragslieferanten dar. Zugleich wurden 2013 die Voraussetzungen geschaffen, um künftig auch weitere Bankprodukte und Finanzdienstleistungen bedarfsgerecht zu entwickeln und anzubieten.

EURO-DIY erfolgreich positioniert

Die EURO-DIY als neu formierte Einzelhandels-Systemzentrale des E/D/E und der EK/Servicegroup ist planmäßig am 1. Januar 2013 gestartet. Die EURO-DIY ist als Einzelhandels-gesellschaft der E/D/E Gruppe die Service- und Beschaffungszentrale für die Einzelhandelsmitglieder. Angebotene Leistungen wie das Warengruppen-Management, das Bereitstellen von Listungen, Stammdaten, Sortimentsbausteinen oder Werbebeilagen, die Ladenplanung und die Vertriebsbetreuung der Mitglieder haben sich im Echtein-satz bewährt. Intensiv wurde an den Sortimentsbausteinen gearbeitet und die Fachhand-elsorientierung vorangetrieben. Auf dem Gebiet der Warenbeschaffung arbeitet die EURO-DIY zukünftig mit der HELLWEG Die Profi-Baumärkte GmbH & Co. KG eng zu-sammen. Die gemeinsame Einkaufsgesellschaft DIYpartner GmbH soll Synergien durch die Bündelung des Einkaufsvolumens und die Ausnutzung logistischer Vorteile erzielen.

Fachhandelsorientierung wurde vorangetrieben

eDC planmäßig gestartet

Das Datenmanagement eDC (elektronisches Data-Center) zählt zu den Kernprojekten der CHALLENGE 2020 und wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr gestartet. Mit der Einstellung von qualifizierten Mitarbeitern sowie der Einführung eines neuen Produkt-Informationssystems wurden die Grundlagen geschaffen. In den Warenbereichen Be-schläge, Technischer Handel und Arbeitsschutz wurden die ersten Daten klassifiziert, veredelt und teilweise ausgeliefert.

Elektronisches Data-Center zählt zu den Kernprojekten

Eröffnung Junior Uni/Weiterbau Kinderhospiz

Als einer von 3 Mitbegründern zählt die E/D/E Stiftung zu den langjährigen Förderern der Wuppertaler Junior Uni. Die Bildungseinrichtung für junge Menschen im Alter von 4 bis 18 Jahren hat im Herbst 2013 ihren Neubau bezogen, dessen Errichtung das E/D/E und die E/D/E Stiftung wesentlich unterstützt haben. Auch den Bau des Kinderhospizes Bergisches Land unterstützt das E/D/E mit einer hohen Summe. Nach dem Baubeginn Ende 2012 feierte die Kinderhospiz-Stiftung im Oktober 2013 das symbolische Bergfest.

Personaloffensive erfolgreich abgeschlossen

Auch 2013 ist es unserem Unternehmen gelungen, zahlreiche qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen und neue Arbeitsplätze zu schaffen. Am Jahresende beschäftigte die Ver-bundgruppe 895 Menschen, 27 mehr als im Vorjahr. Damit ist die Personaloffensive erfolgreich abgeschlossen worden. Einen Höchststand erreichte die Zahl der Auszubil-denden mit 59 im August. 20 Ausbildungsplätze waren ausgeschrieben und konnten besetzt werden. Besonders großen Wert legen wir stets darauf, die Fachkräfte der Zu-kunft selbst auszubilden.

Zahlreiche qualifizierte Fachkräfte gewonnen

E/D/E Planzahlen 2014 je Fachbereich

Warengruppe	Ist gesamt 2013 in Mio. €	Plan 2014 gesamt in Mio. €	Differenz in Mio. €	Steigerung in %	Erwartete Marktent- wicklung
Stahl	916	950	34	3,7 %	k. A.
Haustechnik	1.163	1.204	41	3,5 %	3,0 %
Präzisionswerkzeuge, Handwerkzeuge, Maschinen	484	558	75	15,4 %	4,2 %
Befestigungstechnik, Bauelemente, Bau- u. Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik	1.150	1.213	63	5,5 %	3,2 %
Elektrowerkzeuge, Bau- geräte u. -werkzeuge, Betriebseinrichtungen, Schweißtechnik	827	916	89	10,7 %	3,2 %
Arbeitsschutz, Technischer Handel, Werkstattmaterial	544	597	53	9,8 %	4,3 %
DIY, Gartentechnik, Sonstiges	108	111	3	3,0 %	2,0 %
Gesamt	5.191	5.549	358	6,9 %	

Ausblick auf das Jahr 2014

Nach einem annähernden Stagnationsjahr 2013 erwarten die führenden Institute für das laufende Jahr ein deutlich stärkeres Wachstum der deutschen Volkswirtschaft. Die Prognosen bewegen sich zwischen 1,5 und 2 Prozent. Nach wie vor verbleiben Risiken bezüglich der Entwicklung in den krisenhaft betroffenen europäischen Staaten, deren Realisierung auch die deutsche Wirtschaft beeinträchtigen würde. Jedoch mehren sich die Anzeichen für eine positivere Entwicklung in Europa. Die relevanten Zielgruppen wie Bau und Industrie sind ebenfalls optimistisch in das laufende Geschäftsjahr gestartet und erwarten ein Wachstum jenseits der 3-Prozent-Marke.

Rückkehr auf den gewohnten Wachstumspfad

In diesem positiven Umfeld streben wir nach dem Jahr der Konsolidierung und Neuaufstellung die Rückkehr auf den gewohnten Wachstumspfad an. Damit ist die Zielsetzung ein Ergebnis, das deutlich über dem Vorjahresniveau und über dem Marktumfeld liegt. In der Addition der ehrgeizigen Planungen in den Fachbereichen ergibt sich ein Wachstum von knapp 7 Prozent auf dann rund 5,5 Milliarden Euro Umsatz.

2014 legen wir den Schwerpunkt auf Wachstumsaktivitäten und damit auf die Rückkehr zum ambitionierten und mittelfristigen Wachstumspfad.

Darüber hinaus stehen strategische Investitionen und Projekte der CHALLENGE 2020 auf der Agenda für das laufende Geschäftsjahr. Geplant sind Investitionen zur Entwicklung der technischen, organisatorischen und baulichen Infrastruktur am Standort Wuppertal. Neben den Kernprojekten der CHALLENGE 2020, wie dem Aufbau des Datenmanagements mit der Implementierung des elektronischen DataCenters (eDC) oder der Erschließung des überregionalen Online-Vertriebskanals für den Produktionsverbindungshandel (ePVH), sind mit dem Umbau der SAP-Landschaft weitere zentrale und zukunftssichernde IT-Projekte budgetiert. Auf der baulichen Seite fließen die Errichtung der Kita „Die EDEfanten“, einer Musterhalle sowie eines Mitarbeiter-Parkhauses in die Bilanz ein. Diese 3 Projekte werden 2014 fertiggestellt.

Strategische Investitionen und Projekte der CHALLENGE 2020 auf der Agenda

Die bisherigen Resultate des Jahres 2014 sind als vielversprechend zu bewerten und bestätigen unsere optimistische Einschätzung. Das erste Quartal haben wir 2,6 Prozent über Plan abgeschlossen. Das bedeutet einen Umsatz von 1,3 Milliarden Euro zum 31. März 2014. Die 3 umsatzstärksten Geschäftsbereiche waren der Geschäftsbereich II (293 Millionen Euro), der Geschäftsbereich Haustechnik (284 Millionen Euro) und die UNION STAHL-HANDEL (234 Millionen Euro).

E/D/E Geschäftsführung

im April 2014

Dr. Andreas Trautwein

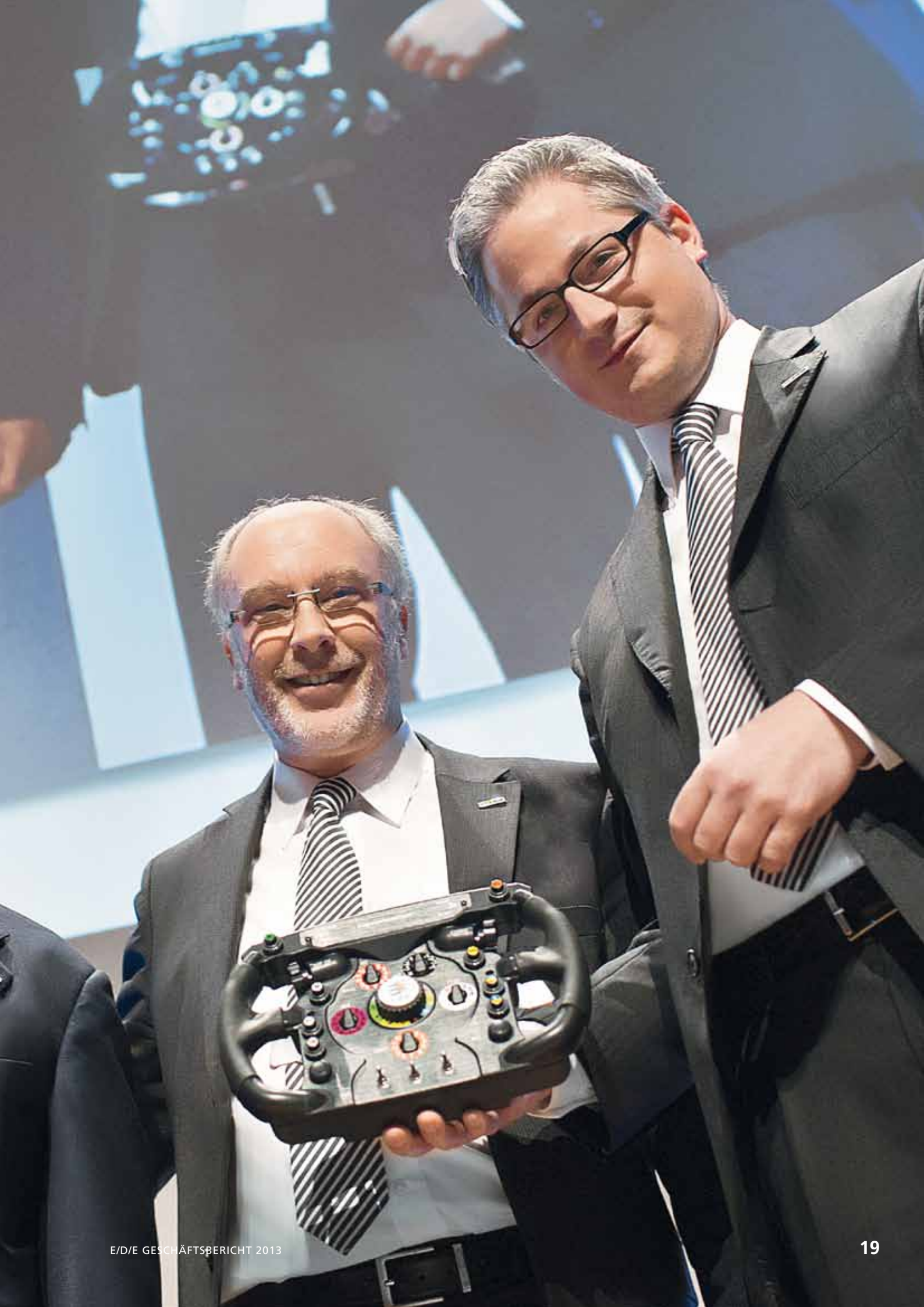
Dr. Christoph Grote

Dr. Ferdinand von Alvensleben

WEICHEN SIND GESTELLT

Kontinuität und Verlässlichkeit sind in der mehr als 80-jährigen Geschichte des E/D/E immer ein zentraler Erfolgsfaktor gewesen. Daher ist der Wechsel an der Spitze der Verbundgruppe sorgfältig vorbereitet und Ende 2013 durchgeführt worden. Er war zugleich ein klares Bekenntnis zum E/D/E als Familienunternehmen, denn mit Dr. Andreas Trautwein (im Bild rechts) hat die dritte Generation das Steuer übernommen. Dessen Vorgänger als Vorsitzender der Geschäftsführung, Hans-Jürgen Adorf (Mitte), stellt sein Wissen nach 41 Jahren im operativen E/D/E Geschäft weiter in den Dienst der Branche: Als Nachfolger von Dr. Eugen Trautwein (im Bild links) hat er den Beiratsvorsitz übernommen.





Weichen auf Wachstum gestellt

PVH-Geschäftsbereich I: Werkzeuge, Maschinen



2014 erwartet der Maschinenbau ein reales Wachstum von 3 Prozent

Handwerk schob Bugwelle an Aufträgen vor sich her

Die Witterungseinflüsse im Frühjahr 2013 beeinträchtigten Bauwirtschaft und Handwerk. Der Zentralverband des Deutschen Baugewerbes korrigierte seine ursprünglich optimistischere Konjunkturprognose für 2013 entsprechend auf nur noch plus 0,5 bis 1 Prozent. In anderen für die Entwicklung des Geschäftsbereichs I relevanten Schlüsselbranchen wie dem Maschinenbau trübte sich die Konjunktur vorübergehend etwas ein. Der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) sprach von einer „Atempause“ und änderte seine Produktionsprognose im Jahresverlauf 2013 von einem ursprünglich erwarteten Plus 2 Prozent auf ein Minus 1 Prozent. Speziell bei den Präzisionswerkzeugen stagnierte der Markt. Starken Einfluss auf die umsatzstarken E/D/E Bereiche Hand- und Präzisionswerkzeuge hat das Handwerkergeschäft. Die Handwerksbetriebe waren besonders im zweiten Halbjahr über weite Strecken nahezu voll ausgelastet und mussten viele Aufträge und damit Umsätze ins Jahr 2014 verschieben. Für dieses Jahr erwartet die Bauwirtschaft ein Plus von 2,5 Prozent, der Maschinenbau von real 3 Prozent. Der VDMA-Fachverband Präzisionswerkzeuge sieht für seinen Bereich ein Produktionsplus von 4 Prozent. Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) rechnet für das deutsche Handwerk insgesamt mit einem Wachstum von 2 Prozent.

Umsatzentwicklung PVH-Geschäftsbereich I (in Millionen Euro)

	2009	2010	2011	2012	2013	Plan 2014
Handwerkzeuge	229	251	277	269	237	254
Präzisionswerkzeuge	94	116	136	131	123	137
Werkzeuge/ Maschinen Holzbearbeitung	86	94	104	100	100	133
Stationäre Maschinen Metall	13	14	16	17	15	16
Gesamt	422	475	533	517	475	540

Mit offensiven Verkaufsförderungsmaßnahmen wie einem neuen Katalog für PREMIUM WERKZEUG HANDEL, einem Azubi-Marktplatz und breit angelegten Vertriebserschulungen hat der E/D/E Geschäftsbereich I die Weichen auf Wachstum gestellt. Zur Stärkung der Einkaufs- und Vertriebsaktivitäten ist eine Bereichsleiterposition geschaffen und in 2013 mit einem erfahrenen Branchenfachmann erfolgreich besetzt worden. Mit dieser Verstärkung konnten die Vertriebs- und Handelsmarkenkonzepte konsequent weiterentwickelt werden. Gleichwohl werden diese Vertriebsbemühungen auch wegen der Verschiebung der Handwerkerumsätze erst in diesem Jahr voll wirksam und erfahren einen zusätzlichen Schub mit Erscheinen des neuen Katalogs UNION WERKZEUG-HANDEL Anfang Mai 2014. Im Berichtsjahr 2013 blieb der Gesamtumsatz des Geschäftsbereichs mit 474,8 Millionen Euro um 8,1 Prozent hinter dem Vorjahr und um 2,9 Prozent hinter den Planungen zurück. Diese Rückgänge sind in erster Linie durch das Ende der Kooperation mit der Zeus begründet. Im E/D/E Lagergeschäft waren die Umsatzeinbußen mit einem Rückgang von 3,3 Prozent deutlich geringer. Insbesondere die in E/D/E Vertriebskonzepte eingebundenen PVH-Mitglieder haben ihre Umsätze dabei auf Vorjahresniveau stabilisieren können.

Einen wichtigen Höhepunkt im Berichtsjahr bildete das 5. E/D/E Werkzeug Forum 2013. 350 Führungskräfte aus Industrie und Handel kamen nach Bad Neuenahr, um sich aus erster Hand über Lage und Trends der Branche zu informieren und Kontakte zu pflegen. Die Zunahme um 100 Teilnehmer gegenüber der vorherigen Veranstaltung unterstreicht den herausragenden Stellenwert des Forums in unserer Branche.

Die Optimierungen des Vertriebskonzepts UNION WERKZEUG-HANDEL konzentrierten sich in erster Linie auf die Überarbeitung der Handelsmarke FORUM. Ziel war es, das Qualitätsniveau noch weiter auszubauen und durch neue Lieferanten und durch Sortimentserweiterungen weitere Wettbewerbsvorteile zu generieren. Zusätzlich wurde in 2013 ein neues Konzept UNION WERKZEUG-HANDEL pro entwickelt, das im Frühjahr 2014 im Markt umgesetzt wird. Kernelement hierbei ist eine wesentlich intensivere Marktbearbeitung mit ausgewählten Industriepartnern.

Auch das Handelsmarkenkonzept FORTIS wurde im Berichtsjahr überarbeitet und die FORTIS Sortimente erweitert. Zudem konnte das Qualitätsniveau mit Unterstützung neuer Lieferanten signifikant erhöht werden. Gleichzeitig wurde das Vertriebsteam durch neue Mitarbeiter verstärkt, sodass das Lagergeschäft in diesem Jahr systematisch ausgedehnt werden kann.

Das neue Schulungskonzept WERKZEUG TV wurde im November 2013 erfolgreich gestartet, nachdem in den Sommermonaten die ersten Filme fertiggestellt werden konnten. Ausgewählte Konzeptlieferanten präsentieren in Filmen von 5 bis 8 Minu-

Vertriebsoffensive wird sich 2014 auszahlen



Kostenlose Produktschulungen im Onlinekanal WERKZEUG TV

Produktschulungen werden intensiv genutzt

ten Länge exklusive Produkt-Innovationen und technische Details. Diese kostenlosen Produktschulungen können von E/D/E Mitgliedern jederzeit auch über das E/D/E Katalogportal und über die Katalogportal-App abgerufen werden. Erste Auswertungen unterstreichen die intensive Nutzung dieses Schulungskonzepts, insbesondere von PVH-Außendienstmitarbeitern und Nachwuchskräften.

Im Berichtsjahr wurde mit der Firma Hülden in Köln ein neuer PREMIUM Partner gewonnen. Auch die Gruppe UNION WERKZEUG-HANDEL konnte in diesem Jahr durch 2 neue Partner, die Knust Gruppe in Herne und die Firma Bühning & Joswig in Dortmund, verstärkt werden.

Fachbereich Handwerkzeuge

Beeinflusst von Sondereffekten durch Beendigung der Kooperation mit der Zeus hatte der Fachbereich Handwerkzeuge ein Umsatzminus von 6,6 Prozent für 2013 geplant. Erreicht wurde ein Gesamtumsatz von insgesamt 236,5 Millionen Euro und damit ein Rückgang von 12,1 Prozent, der wesentlich durch die witterungsbedingte geringere Bautätigkeit im Frühjahr 2013 beeinflusst wurde. Trotz Wachstum im zweiten Halbjahr konnten die Rückgänge der ersten Jahreshälfte nicht ausgeglichen werden. Bereinigt um die Sondereffekte Zeus betrug der Rückgang lediglich 1,9 Prozent, und im Lagergeschäft konnten die konzeptgebundenen Mitglieder ein kleines Umsatzwachstum von 0,6 Prozent erreichen. Insgesamt mussten beim Lagergeschäft Umsatzrückgänge von 3,9 Prozent hingenommen werden, und der Plan von plus 3,1 Prozent wurde nicht erreicht, da die Umsätze mit nicht konzeptgebundenen PVH-Mitgliedern sowie mit Einzelhandelsunternehmen hinter den Planungen zurückblieben.

Fachbereich Präzisionswerkzeuge

Die positive Stimmung der Weltleitmesse EMO im September 2013 konnte das Jahresergebnis nicht mehr beeinflussen. Die Planzahlen 2013 von plus 2 Prozent wurden vom Fachbereich Präzisionswerkzeuge nicht erreicht und die Vorjahreswerte bei einem Gesamtumsatz von 123 Millionen Euro um 6,2 Prozent verfehlt. Negative Auswirkungen auf die Umsatzentwicklungen waren wesentlich durch Lieferantenwechsel begründet, die eine Kooperationsgruppe spezialisierter Präzisionswerkzeughändler in 2013 vorgenommen hatte. Für dieses Jahr wurden ambitionierte Ziele definiert: Mit neuen Konzepten und neuen Lieferanten soll der Gesamtumsatz auf insgesamt 136,7 Millionen Euro ausgedehnt werden. Dies bedeutet eine Steigerung von 11,2 Prozent – gefördert von einem neuen Handelsmarkenkonzept für ausgewählte Präzisionswerkzeughändler.



Der Fachbereich Präzisionswerkzeuge plant für 2014 ein Plus von 11,2 Prozent

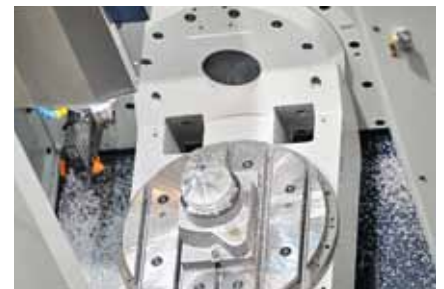
Fachbereich Werkzeuge/Maschinen für die Holzbearbeitung

Trotz der schwierigen Gesamtentwicklung in der Branche der Holzbearbeitungsmaschinenhändler konnten die Umsätze mit insgesamt 100,3 Millionen Euro oder plus 0,2 Prozent annähernd auf Vorjahresniveau stabilisiert werden. Für 2014 sind mit plus 32,9 Prozent erhebliche Umsatzzuwächse geplant, die wesentlich durch die neue Kooperation mit der eumacop eG, einer Gruppe bedeutender Holzbearbeitungsmaschinenhändler, getragen werden. Bereits im Berichtsjahr wurden neue Kataloge für die eumacop-Mitglieder ebenso wie für die Partner der GEWEMA AG fertiggestellt und damit wichtige Grundlagen für weiteres Umsatzwachstum geschaffen. Diese Kataloge – ein Werkzeugkatalog und ein Katalog für Großmaschinen – sind exakt auf die Bedürfnisse der Partner zugeschnitten und werden als weitere Vertriebsunterstützung die Gesamtentwicklung fördern.

Deutliches Umsatzplus für 2014 geplant

Fachbereich Werkzeugmaschinen Metall

Der Umsatz für Werkzeugmaschinen ist im vergangenen Jahr um 9,1 Prozent gefallen und erreichte ein Gesamtvolumen von zirka 15 Millionen Euro. Diese Entwicklung ist geprägt von der allgemeinen Zurückhaltung im Markt für Investitionsgüter. Insgesamt wurden die Vertriebsunterstützungen im Berichtsjahr überarbeitet und ein neuer Maschinenkatalog entwickelt, der mit einer Gesamtauflage von zirka 20 000 Exemplaren in den Markt gebracht wird. Diese Neuausrichtungen werden sich im Geschäftsjahr 2014 positiv auswirken und sind Grundlage der geplanten Umsatzsteigerungen von plus 5,2 Prozent.



Zurückhaltung im Markt für Investitionsgüter lässt Umsatz für Werkzeugmaschinen sinken

Ausblick

Für dieses Jahr ist im Geschäftsbereich I ein Umsatzvolumen von insgesamt knapp 540 Millionen Euro geplant. Dies entspricht einem Wachstum von 13,6 Prozent. Positive Impulse werden vor allem von der neuen Kooperation mit der eumacop eG und von dem neuen Vertriebskonzept für Präzisionswerkzeuge erwartet. Unterstützt wird die Wachstumsstrategie von neuen Konzepten in verschiedenen Warenbereichen sowie von der Erweiterung der Teams um spezialisierte Produktmanager sowie durch die weitere Qualifizierung der Mitarbeiter.

Spezialisiertes Leistungsangebot

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

Umsatzentwicklung PVH-Geschäftsbereich II (in Millionen Euro)

	2009	2010	2011	2012	2013	Plan 2014
Befestigungs- technik	137	145	158	147	122	141
Baubeschläge, Sicherheitstechnik	702	742	771	769	726	753
Möbelbeschläge	59	60	60	57	49	51
Bauelemente	206	218	232	231	219	230
Gesamt	1.104	1.165	1.221	1.204	1.116	1.175

Fachliche Unterstützung
wird intensiviert

Im Zuge der weiteren Spezialisierung zählen seit Januar 2013 die Warenbereiche Bau-, Möbelbeschläge und Sicherheitstechnik sowie Bauelemente und Befestigungstechnik zum Geschäftsbereich II. Durch diese Umstrukturierung erfahren die E/D/E Mitgliedsunternehmen mit Schwerpunkt Innenausbau eine erheblich intensivere fachliche Unterstützung und können auf ein spezialisierteres Leistungsangebot zurückgreifen. Mit einem Umsatz von 1116 Millionen Euro im Geschäftsbereich II wurde das Vorjahresergebnis um 7,3 Prozent und die Planung um 2,3 Prozent verfehlt. Gründe für das rückläufige Geschäftsvolumen waren neben Umsatzeffekten durch das Ende der Kooperation mit der Zeus vor allem witterungsbedingte Einflüsse im ersten Quartal 2013, die zu Umsatzeinbrüchen in der gesamten Baubranche geführt haben und im weiteren Verlauf des Jahres 2013 nicht mehr kompensiert werden konnten.

Fachbereich Bau- und Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik

Der Fachbereich Beschläge und Sicherheitstechnik verbuchte 2013 einen Umsatz von 775 Millionen Euro und lag damit 6,2 Prozent unter den Vorjahreswerten. Verantwortlich dafür war der lang anhaltende Winter, der die Baubranche bis weit ins Frühjahr bremste. In den folgenden Monaten konnte das verarbeitende Handwerk die vollen Auftragsbücher nicht komplett abarbeiten, weil hierfür keine ausreichenden Fachkräfte beziehungsweise Kapazitäten zur Verfügung standen. Im Bereich Türbeschläge wur-

de der Umsatz aus dem Vorjahr um 5,6 Prozent verfehlt, während Fensterbeschläge ein Plus von 0,6 Prozent verbuchten. Bei Möbelbeschlägen wurde das Umsatzvolumen des Vorjahres um 14 Prozent verfehlt. Die Beschlagbranche traf sich beim E/D/E Branchentreff Anfang September für 2 Tage zu intensiven Gesprächen in Nürnberg. Dieser Branchentreff speziell, an dem alle bedeutenden Partner aus Industrie und Handel teilgenommen haben, konnte die negative Umsatzentwicklung trotz vieler positiver Effekte letztlich nicht umkehren.

Das 2012 entwickelte Lagerkonzept im Sortimentsbereich Beschläge wurde 2013 weiter ausgebaut. Im Mittelpunkt steht die Verfügbarkeit wichtiger Markensortimente aus dem Baubeschlag, auf das die E/D/E Mitglieder, ergänzt um weitere Warenbereiche wie zum Beispiel Werkzeuge, zurückgreifen können, um ihre Kunden deutschlandweit innerhalb von 24 Stunden zu beliefern. Kernsortimente der Lieferanten Hoppe und KFV Karl Fliether GmbH & Co. KG wurden in 2013 in das E/D/E Zentrallager eLC integriert. Zusätzliche Sortimente und Fabrikate werden in der ersten Jahreshälfte 2014 verfügbar sein. Der Lagerumsatz konnte im Berichtsjahr um fast 40 Prozent gesteigert werden. Für 2014 wird erneut ein zweistelliges Wachstum erwartet.

Die im Jahre 2012 begonnenen Vorbereitungen für ein modernes Datenmanagement Baubeschlag wurden in 2013 mit dem Aufbau eines umfassenden, standardisierten, modularen Datenpools abgeschlossen. Im eDC (elektronisches Data-Center) werden alle wichtigen Herstellerdaten zu Beschlagartikeln gesammelt, veredelt und permanent aktualisiert. Qualifiziertes Fachpersonal wurde eingestellt, der Aufbau der eDC-Artikelstammdaten Baubeschlag in 2013 entwickelt und die Datenpflege gestartet. Im Laufe der zweiten Jahreshälfte 2014 werden die ersten eDC-Branchenpakete den E/D/E Mitglieder zur Verfügung stehen. Ziel ist es, den E/D/E Mitgliedern für die verschiedenen Anwendungsbereiche, wie zum Beispiel für Warenwirtschaftssysteme, für die Angebotserstellung, für Multichannel-Vertriebssysteme oder für eCommerce-Konzepte, alle erforderlichen Datengrundlagen optimal bereitzustellen.

Die EURO Baubeschlag-Handel AG (EBH AG) blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Nach einem witterungsbedingt verhaltenen Start konnte der Umsatz mit Vertragslieferanten um 1,8 Prozent gesteigert werden. Auf der Grundlage des Strategiepapiers EBH 2016 wurden erste Schritte realisiert, um die EBH als Vertriebskooperation mit Systembildung noch besser zu positionieren. Das EBH Team wurde mit einem Vertriebsleiter gestärkt und erstmals wurden Vertriebsleitertagungen durchgeführt.

Einen Schwerpunkt der EBH bildete 2013 das Sortimentsmanagement für Bau- und Möbelbeschläge. Es wurde ein neues Konzept „Beschlagsysteme für Möbel mit Format“ mit insgesamt 6 Kapiteln und 13 Einzelbroschüren zu den Themen Zierbeschläge,



Intensiver Austausch der Beschlagbranche auf dem Branchentreff speziell in Nürnberg



Herstellerangaben zu Beschlagartikeln werden im neuen eDC gesammelt

Internetbasierte eLearning-Plattform entwickelt

Büro- und Küchenausstattung, Lichttechnik und Format nach Maß in einem Ringbuch zusammengefasst. Der Vertrieb der EBH Mitglieder hat 2013 zirka 10 000 Exemplare in den Markt gebracht.

Im Bereich Aus- und Weiterbildung entwickelte die EBH ihre internetbasierte eLearning-Plattform mit aktuell 4,5 Stunden Lehrstoff verschiedener Lieferanten. Innerhalb kürzester Zeit nutzten bereits mehr als 500 Mitarbeiter der EBH Mitglieder dieses Angebot. Weiterentwickelt wurden in 2013 auch die Konzepte für die Bearbeitung neuer Märkte wie Wohnen und Bauen mit Komfort, Montagekonzept oder Iloq. Für die Umsetzung der seit Juli 2013 geltenden neuen Bauproduktenverordnung (BauPVO) hat die EBH ein Bauproduktportal initiiert. Ziel ist es, einen freien, einfachen und übersichtlichen Zugriff auf die Leistungserklärungen zu gewährleisten. Zur Förderung der Lieferantenkonzentration wurde das Programm EBHplus ausgebaut.

Für 2014 wird im Bereich Beschläge unter Berücksichtigung von Preiserhöhungen ein Marktwachstum von etwa 3 Prozent erwartet. E/D/E plant, den Umsatz um 3,8 Prozent auf über 800 Millionen Euro zu steigern.

Fachbereich Bauelemente

Der Fachbereich Bauelemente verbuchte 2013 einen Umsatz von 219 Millionen Euro und verfehlte damit das Vorjahresniveau um 5,2 Prozent. Geplant war ein Rückgang von insgesamt 5,7 Prozent. Die E/D/E Mitglieder konnten am Marktwachstum im Bereich Wohnraumbtüren für das Wohnungsbaugeschäft aufgrund der Marktausrichtung der Händler nur unterproportional partizipieren. Künftig wird das Wohnungsbaugeschäft stärker in den Mittelpunkt des Fachkreises PRO.ELEMENT rücken. Hierzu wurden in 2013 4 neue Kompetenzgruppen gegründet, die sich mit den Themen Ausstellungsgeschäft, Objektgeschäft, Industrietor-Service sowie Sonnenschutz und Fassade beschäftigen. Die jeweiligen Kompetenzgruppen haben hierzu Vertriebs- und Marketingkonzepte mit den entsprechenden Instrumenten und Maßnahmen entwickelt, um weiteres Wachstum zu generieren. Die Umsetzung der Konzepte erfolgt 2014.



Objektgeschäft wird zunehmend wichtiger

Für 2014 wird erwartet, dass sich der Wohnungsbau im Vergleich zu anderen, eher stagnierenden Baubereichen positiv entwickeln wird. Insgesamt wird unter Berücksichtigung von Preiseffekten ein Wachstum von zirka 3 Prozent für den Bauelementemarkt erwartet. E/D/E plant mit einem überdurchschnittlichen Umsatzplus von 5,2 Prozent und einem Umsatz von insgesamt 230 Millionen Euro. Diese Planung basiert im Wesentlichen auf positiven Umsatzeffekten, die durch die skizzierten Konzepte der Kompetenzgruppen und das Forum Bauelemente ausgelöst werden. Das Forum Bauelemente hatte Mitte März 2014 insgesamt 120 Teilnehmer aus Industrie und Handel nach

Bonn gelockt und als Branchenforum einmal mehr wichtige Impulse für eine noch intensivere Zusammenarbeit der Marktpartner gesetzt.

Fachbereich Befestigungstechnik

Wie die gesamte Baubranche verzeichnet auch der Fachbereich Befestigungstechnik 2013 witterungsbedingt einen schlechten Start. Der lange Winter wirkte sich bis weit ins ersten Halbjahr negativ aus. Auch das Ende der Kooperation mit der Zeus wirkte sich negativ auf die Umsatzentwicklung im Bereich Befestigungstechnik aus. Mit 122 Millionen Euro blieb der Umsatz um 17 Prozent unter dem Niveau des Vorjahres und um 5,4 Prozent hinter den Planwerten zurück. Schwerpunkt der Aktivitäten 2013 bildete die Neustrukturierung der Fachkreisarbeit. Ziel ist es, mit neuen Vertriebskonzepten die Mitglieder im Wettbewerb mit Direktanbietern zu unterstützen. Diese Konzepte orientieren sich sowohl am Bedarf der Befestigungstechnik-Spezialisten als auch an dem der PVH-Beschlaghändler und werden in 2014 positive Wirkungen auf die Umsatzentwicklung entfalten. Auf die neu gefasste Bauproduktenverordnung hat der Fachbereich Befestigungstechnik frühzeitig reagiert und alle notwendigen Schritte eingeleitet. Die entsprechenden Sortimente werden sukzessiv in das elektronische Logistik-Center (eLC) integriert und können dann mit einer CE-Kennzeichnung und den erforderlichen Leistungserklärungen an die Mitglieder beziehungsweise Endkunden geliefert werden.

Für 2014 wird ein Marktwachstum von 1,5 Prozent erwartet. E/D/E rechnet aufgrund der Neuausrichtung der Fachkreisarbeit mit einem Wachstum von 9 Prozent beziehungsweise einem Umsatzvolumen von 133 Millionen Euro. Mit der Einbindung der Umsätze der Speziallieferanten für die Produktgruppen Ketten und Seile wird ein Gesamtumsatz Befestigungstechnik von zirka 140 Millionen Euro erwartet.

Ausblick

Der Wohnungsbau, und hier insbesondere der Mehrfamilienhausbau, bleibt auch 2014 der Motor der Baubranche. Nach einer Befragung des ifo Instituts unter Architekten im Dezember 2013 bewegen sich die Auftragsbestände mit einer Reichweite von knapp 6 Monaten weiterhin auf hohem Niveau. Im öffentlichen Bau stützt die verbesserte Einnahmesituation der öffentlichen Haushalte das Investitionsgeschehen. Dagegen wird der Wirtschaftsbau voraussichtlich auch 2014 keine Wachstumsimpulse liefern. In diesem Umfeld will E/D/E im Bereich Beschläge, Befestigungstechnik und Bauelemente wachsen und Marktanteile gewinnen. Die Weichen dafür sind durch eine deutlichere Spezialisierung und noch zielgruppengerechtere Leistungen für die E/D/E Mitglieder und deren Kunden gestellt. Eine weitere Belebung der Geschäftsaktivitäten im letzten Quartal 2014 wird durch den E/D/E Branchentreff total in Leipzig mit weit über 2000 Teilnehmern erwartet.



2014 wird steigendes Marktwachstum für Befestigungstechnik erwartet

Mit zielgruppengerechter Ansprache Marktanteile gewinnen

Umsatzrückgang aufgrund von Sondereinflüssen

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

Umsatzentwicklung PVH-Geschäftsbereich III (in Millionen Euro)

	2009	2010	2011	2012	2013	Plan 2014
Baugeräte	110	122	136	134	126	132
Betriebs- einrichtungen	176	193	222	228	203	218
Elektrowerkzeuge, Druckluftwerk- zeuge	416	446	504	499	415	428
Schweißtechnik	31	35	42	42	41	44
Gesamt	733	796	904	903	785	822

Projektgeschäft wurde weiter professionalisiert

Die Spezialisierung der E/D/E Warenbereiche im Berichtsjahr wurde mit der Integration des Fachbereichs Baugeräte in den Geschäftsbereich III planmäßig umgesetzt. Durch die stärkere Verzahnung der Sortimente der Bereiche Betriebseinrichtungen und Elektrowerkzeuge mit dem Bereich Baugeräte konnten unmittelbar Synergien gehoben werden. In 2013 wurde im Geschäftsbereich III zudem das Projektgeschäft intensiviert und einzelne Warenbereiche weiter differenziert beziehungsweise erweitert. So wird der Fachbereich Betriebseinrichtungen um die Geschäftsfelder Verpackungsmaterial und Büromaterial ergänzt.

Die Umsatzentwicklungen im Geschäftsbereich III werden in erster Linie durch die Auftragslage in der Industrie und im Handwerk sowie von der allgemeinen Baukonjunktur bestimmt. Letztere wurde durch den langen Winter 2013 negativ beeinflusst. Daher sank der Gesamtumsatz im Geschäftsbereich III auf ein Volumen von 785 Millionen Euro und damit um 13,1 Prozent. Die Planung von minus 8,1 Prozent, in erster Linie Sondereffekten im Zusammenhang mit dem Ende der Kooperation mit der Zeus geschuldet, konnte nicht erreicht werden.

Baugeräte

Der witterungsbedingte Umsatzeinbruch des ersten Quartals in Höhe von minus 15 Prozent im Bereich Baugeräte konnte im Jahresverlauf nur teilweise aufgefangen werden. Insgesamt blieb der Umsatz mit 126 Millionen Euro um 5,9 Prozent hinter dem Vorjahr und um 2,1 Prozentpunkte hinter der Planung für 2013 zurück. Für dieses Jahr sind ein Wachstum von 4,7 Prozent und ein Umsatz in Höhe von zirka 132 Millionen Euro geplant. Die gute Auslastung der Bauunternehmen lässt für 2014 ein Marktwachstum von zirka 3 Prozent erwarten. Im Hochbau wird mit einem Plus von 4 Prozent, im Tiefbau mit einem Zuwachs von 2,5 Prozent gerechnet.

Der Fachkreis konnte um 3 Mitglieder erweitert werden. Um die Zusammenarbeit mit den Partnern aus der Industrie weiter zu optimieren, wurden die Fachkreistagungen bei ausgewählten Lieferanten durchgeführt. Der so intensivierte Dialog erhöht das Verständnis für die Erwartungen der verschiedenen Marktpartner. Auch in diesem Jahr soll der Fachkreis nochmals um neue Partner verstärkt werden und die Marktabdeckung der Fachkreismitglieder erweitert werden.

In diesem Jahr wird erstmals der E/D/E Marktplatz Baugeräte als zusätzliche Kommunikationsplattform für die Mitglieder und etwa 30 strategische Lieferanten durchgeführt. Im Mittelpunkt stehen dabei Neuheiten des Katalogs Baugeräte, der planmäßig im Mai 2014 in den Markt gebracht wird – mit annähernd 820 Seiten und einer Gesamtauflage von knapp 60 000 Exemplaren.

Nachdem das Mietparkkonzept MIETEplus in einigen Details optimiert wurde, sorgen in 2014 neue Marketing- und Vertriebskonzepte für zusätzliche Umsatzimpulse. Zusätzlich werden Schulungen für Außendienstmitarbeiter angeboten und Imageanzeigen in Branchenzeitschriften geschaltet sowie die Internetseite www.mietepus.de optimiert. Außerdem ist ein Messeauftritt der MIETEplus auf der Ausstellung demopark in Eisenach geplant.

Betriebseinrichtungen

Ein Investitionsstau im Projektgeschäft drückte 2013 die Gesamtentwicklung. Die Umsatzerlöse sanken auf 203 Millionen Euro oder minus 11,3 Prozent. Geplant war ein Minus von 8,5 Prozent bedingt durch den Sondereffekt Zeus. Für dieses Jahr geht der Fachbereich wieder von einem deutlichen Wachstum in Höhe von 7,4 Prozent beziehungsweise einem Umsatzvolumen von 218 Millionen Euro aus. Den Planungen liegt ein erwartetes Marktwachstum von 4 Prozent zugrunde, das insbesondere durch Aktivitäten für die Partner in den Vertriebskonzepten PREMIUM und UNION BETRIEBSEINRICHTUNG deutlich übertroffen werden soll.



Auslastung der Bauunternehmen lässt bei Baugeräten ein Marktwachstum erwarten

miete
professional service **plus**



Innovative Planungssoftware pCon Planner wurde weiterentwickelt

Schwerpunkt der Fachbereichsarbeit war im Berichtsjahr zum einen die inhaltliche Bearbeitung des Katalogs Betriebseinrichtung, der mit einer Gesamtauflage von 20 000 Exemplaren in den Markt gebracht wurde. Zum anderen konnten bis Ende 2013 alle relevanten Artikeldaten von insgesamt 25 Lieferanten für die Planungssoftware pCon Planner aufbereitet und damit den Mitgliedern für Planungsarbeiten zur Verfügung gestellt werden. In 2014 werden weitere Artikeldaten für die Planungssoftware bereitgestellt.

Zusätzlich wurde ein neues Sortiment für Verpackungsmaterial erarbeitet und auf 100 neuen Katalogseiten annähernd 1000 Artikel präsentiert. Die Vertriebsgruppe UNION BETRIEBSEINRICHTUNG hat wesentliche Auszüge hieraus in den neuen UNION Katalog integriert, der 2014 erscheint. Zusätzlich zu den neuen Warenbereichen Verpackungsmaterialien werden bis Ende 2014 Sortimentsgrundlagen für Büromaterial erarbeitet. Zur Verkaufsunterstützung dieses neuen Sortimentsbereichs wird Ende 2014 ein zusätzlicher Katalog erscheinen.

Elektrowerkzeuge

Trotz relativ stabiler Umsätze in den Warenbereichen Akku-Technologie und Messtechnik war die Gesamtentwicklung nach Angaben der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) im Berichtsjahr mit insgesamt minus 4,6 Prozent negativ. Das E/D/E Umsatzvolumen lag mit 415 Millionen Euro insgesamt 16,7 Prozent unterhalb der Ergebnisse des Vorjahres. Die Planungen von minus 12,2 Prozent, vor allem durch Sondereffekte aus dem Ende der Kooperation mit der Zeus bedingt, konnten nicht realisiert werden, obwohl der Fachbereich mit 5 neuen Katalogen geeignete Maßnahmen zur Umsatzbelebung ergriffen hatte. Für 2014 sind Umsatzerlöse von 428 Millionen Euro beziehungsweise ein Umsatzwachstum von 3 Prozent geplant.

In 2014 sind die Marktplätze PREMIUM und UNION BETRIEBSEINRICHTUNG sowie erstmals ein Marktplatz Polen geplant. Im Juli 2014 soll zudem ein Elektrowerkzeuge-Katalog für Polen erscheinen. Insgesamt ist erneut die Herausgabe von 5 Katalogen vorgesehen.

Schweißtechnik

Verhaltene Investitionsbereitschaft spürbar

Bei Maschinen und Geräten der Schweißtechnik war in 2013 eine sehr verhaltene Investitionsbereitschaft spürbar. Mit einem Umsatz von 41 Millionen Euro musste der Fachbereich Schweißtechnik Umsatzeinbußen von insgesamt 2,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr hinnehmen und blieb damit um 3,1 Prozentpunkte hinter der Planung zurück. Für dieses Jahr ist ein Umsatzvolumen von 44 Millionen Euro beziehungsweise ein deutliches Plus von 7,6 Prozent bei einem erwarteten Marktwachstum von 3 Prozent geplant.

Umsatzausweitungen werden in erster Linie von neuen Mitgliedern und Lieferanten sowie von zusätzlichen Aktivitäten rund um die Handelsmarke FORMAT erwartet.

Der Fachkreis kann auf sein 20-jähriges Bestehen zurückblicken und hat dies auf einer Feier im Juni in Frankfurt gewürdigt. Unter dem neuen Namen „Die Schweiß-Profis“ werden seit Anfang 2014 umfangreiche Marketing- und Vertriebskonzepte umgesetzt. Dies wurde im Rahmen der insgesamt 5 Regionaltagungen abgestimmt, und die Fachkreismitglieder treten unter der neuen Marke „Die Schweiß-Profis“ geschlossen im Markt auf.

Mit großem Erfolg wurde die neue FORMAT Maschinenserie, unterstützt durch die E/D/E Zentrallager-Logistik, in den Markt gebracht. Ein neuer Katalog Schweißtechnik wird Mitte dieses Jahres in dem völlig neuen Design und mit dem Logo „Die Schweiß-Profis“ in einer Auflage von 50 000 Exemplaren veröffentlicht.

Ausblick

Der Geschäftsbereich III plant in 2014 auf Basis vielfältiger Maßnahmen zur Umsatzbelegung ein Umsatzvolumen von 822 Millionen Euro beziehungsweise ein Plus von 4,7 Prozent und damit eine Entwicklung über der allgemeinen Marktentwicklung.



20-jähriges Bestehen des Fachkreises Schweißtechnik in Frankfurt gefeiert





VERTRAUEN IN DIE LEISTUNGS- KRAFT

Handel ist Wandel, seit eh und je. Heutzutage, so scheint es, verändern sich die Abläufe immer schneller. Auch die E/D/E Logistik nimmt an Tempo und Bedeutung zu. Eines wissen Falko Staub und seine mehr als 300 Kollegen im Wuppertaler eLC dabei ganz genau: Das Vertrauen der Mitgliedsunternehmen ist Basis aller Anstrengungen im E/D/E. Das gilt aber nicht nur für die Warenversorgung, sondern genauso für alle weiteren Dienstleistungen der Systemzentrale. Denn die Förderung und Erhaltung mittelständischer Strukturen im PVH ist Kern der Unternehmensstrategie. Das ist seit vielen Jahrzehnten so. Und das wird sich, trotz zunehmender Geschwindigkeit, auch in Zukunft nicht ändern.

Neue Struktur bewährt sich von Beginn an

PVH-Geschäftsbereich IV: Technischer Handel, Arbeitsschutz

Umsatzentwicklung PVH-Geschäftsbereich IV (in Millionen Euro)

	2009	2010	2011	2012	2013	Plan 2014
Arbeitsschutz	241	283	332	333	336	357
Technischer Handel, Werkstattmaterial, Pneumatik	159	187	208	207	196	210
Gesamt	400	470	540	540	532	567

Der Handel mit technischen Produkten und Arbeitsschutzsortimenten hat in den vergangenen Jahren stetig an Bedeutung gewonnen. Binnen weniger Jahre konnte der Umsatz in diesen Warenbereichen um über 30 Prozent gesteigert werden. Dieser Entwicklung folgend hat E/D/E die Fachbereiche Arbeitsschutz und Technischer Handel mit Beginn des Jahres 2013 in einen eigenständigen Geschäftsbereich IV überführt. Durch den neuen Geschäftsbereich IV und durch die gezielte Verstärkung mit qualifiziertem Personal wird E/D/E der fortschreitenden Spezialisierung in den Bereichen Technischer Handel und Arbeitsschutz künftig noch besser entsprechen und damit weiterhin hohe Wachstumsraten erzielen können.

Umsatzanstieg ab der Jahresmitte

Dennoch konnte in 2013 das Vorjahresergebnis nicht erreicht werden, und der Gesamtumsatz blieb mit minus 1,5 Prozent hinter dem des Jahres 2012 zurück. Neben Sondereffekten aus dem Ende der Kooperation mit der Zeus beeinflusste vor allem die in den ersten Monaten sehr zurückhaltende Investitionsbereitschaft der Industrie die Umsatzentwicklung im Technischen Handel. Erst ab Jahresmitte konnten die Umsätze spürbar gesteigert werden.

Einen Schwerpunkt der Arbeiten des Geschäftsbereichs IV bildete das Projekt elektronisches Data-Center (eDC). Hierfür wurden sowohl die Grundlagen zur Klassifizierung der Artikel im Arbeitsschutz und im Technischen Handel erarbeitet als auch die Datenpflege für Arbeitsschutzartikel gestartet. Die ersten Ergebnisse dieser Arbeit werden den Mitgliedern in 2014 angeboten.

Fachbereich Arbeitsschutz

Im Bereich Arbeitsschutz konnte trotz schwachem Start im Frühjahr 2013 der Umsatz letztlich auf 336 Millionen Euro und damit um 1 Prozent gesteigert werden. Getragen wurde diese Entwicklung von einem positiven konjunkturellen Umfeld, das in vielen Branchen für stabile Beschäftigungszahlen und damit verstärkte Nachfrage nach persönlicher Schutzausrüstung sorgte.

Auf der Fachkreistagung in 2013 wurden neue Grundlagen für die künftige Zusammenarbeit erarbeitet. Konzepte und Maßnahmen zur Gefährdungsbeurteilung, zur Optimierung des Fachkreiskatalogs sowie des Onlineshops wurden definiert und in 2013 umgesetzt. Seit Mitte 2013 werden die Mitglieder zudem mittels eines Newspapers über neueste Marktentwicklungen aus der Arbeitsschutzbranche zeitnahe informiert.

Im März 2013 wurde der neue Fachkreiskatalog Arbeitsschutz mit einer Auflage von 60 000 Exemplaren in den Markt gebracht. Aufgeteilt in die 5 Warengruppen bietet der Katalog einen noch detaillierteren Überblick über 14 000 Artikel führender Hersteller.

Mit dem Personal Safety Manager Arbeitsschutz hat der Fachkreis ein neues Konzept zur Dokumentation und zum Management von Gefährdungsbeurteilungen erstellt, das 2014 im Markt umgesetzt wird. Auf Basis der detaillierten Analyse des jeweiligen Betriebsalltags im Hinblick auf mögliche Gefahrenquellen werden auf Basis des Personal Safety Manager Arbeitsschutz geeignete Gegenmaßnahmen entwickelt.

Im Rahmen der Branchenleitmesse A+A in Düsseldorf hat E/D/E und die Spezialistengruppe FAVORIT die neue Arbeitsschutzmarke ForSec mit großem Erfolg präsentiert. Unter ForSec werden Korrektionschutz- und Bildschirmarbeitsplatzbrillen sowie angepasster Gehörschutz (Otoplastiken) exklusiv durch die FAVORIT Partner vermarktet. Das Handelsmarkensortiment ForSec soll 2014 um weitere Artikel nochmals deutlich erweitert werden.

Für 2014 ist bei einem erwarteten Marktwachstum von 4,5 Prozent ein deutlich stärkeres Umsatzplus von 6,2 Prozent geplant. Grundlagen hierfür sind neben dem neuen, 250 Seiten starken PREMIUM Arbeitsschutzkatalog, der mit knapp 50 000 Exemplaren in den Markt gebracht wird, vor allem Konzepte zur Ausdehnung des Lagergeschäfts für Arbeitsschutzsortimente.



Verstärkte Nachfrage nach persönlicher Schutzausrüstung sorgte für Umsatzplus



Neue Arbeitsschutzmarke ForSec auf der Messe A+A vorgestellt

Fachbereich Technischer Handel

Die Branche Technischer Handel litt 2013 unter dem schwachen Auftragseingang der Industrie. Der Gesamtumsatz im Fachbereich Technischer Handel ist 2013 auf 196 Millionen Euro beziehungsweise um minus 5,3 Prozent gefallen.



Kompendium „Der Dichter“
von Spezialisten für Spezialisten

Positive Umsatzimpulse hat ein neuartiges E/D/E Nachschlagewerk für Spezialisten im Bereich der Dichtungstechnik ausgelöst. Dieses Nachschlagewerk mit der Bezeichnung „Der Dichter“ soll helfen, das komplexe Thema Dichtungstechnik inhaltlich aufzubereiten beziehungsweise kompakt darzustellen und gleichzeitig bei Detailfragen als Ratgeber fungieren.

Der neue Katalog Industrietechnik wurde 2013 an die Mitglieder des Fachkreises ausgeliefert. Mit nahezu 1000 Seiten und einer Auflage von über 60 000 Exemplaren hat sich der Katalog zu einem wichtigen Nachschlagewerk in der Branche entwickelt. Schwerpunkt bei diesem Katalog waren neben einer Layoutanpassung vor allem umfassende Maßnahmen zur Optimierung der Stammdaten.

Zum Jahresbeginn 2014 wurde erstmals ein Messekonzept Technischer Handel unter dem Namen Vertriebsforum Technik umgesetzt. Gezielt wurden wichtige Innovationen der Industriepartner den Vertriebsmitarbeitern der Fachkreishändler detailliert erläutert. Die inhaltliche Klammer bildete dabei der Ende 2013 erschienene neue Fachkreiskatalog. Mit knapp 350 Vertretern aus Handel und Industrie hat das E/D/E Vertriebsforum Technik alle Erwartungen übertroffen.

Mobiles E/D/E Messekonzept unterstützt die technische Kompetenz und Innovationskraft der Mitglieder

Weitere Aktivitäten zur Vertriebsunterstützung der Fachkreismitglieder Technischer Handel sind für 2014 geplant. Mit dem mobilen E/D/E Messekonzept TECHNIK KOMMT AN können direkt beim Kunden des Händlers Schulungen und Produktpräsentationen durchgeführt werden. Die technische Kompetenz und Innovationskraft der Mitglieder werden auf diesem Wege unterstützt.

Für 2014 ist die Auslieferung des neuen Katalogs Industribedarf in erster Auflage geplant. Auf zirka 400 Seiten werden in 6 Warengruppen vielfältige Kernsortimente des Technischen Handels dargestellt, die die Mitgliedsunternehmen beim E/D/E Zentrallager beziehen können.

Insgesamt plant der Fachbereich Technischer Handel im Geschäftsjahr 2014 ein Umsatzplus von 7,1 Prozent, das deutlich über der allgemeinen Marktentwicklung liegt.

Ausblick

Der neue Geschäftsbereich IV plant 2014 mit seinen Bereichen Arbeitsschutz und Technischer Handel mit einem deutlich höheren Wachstum als der Markt. So will der Geschäftsbereich um insgesamt 6,6 Prozent auf 567 Millionen Euro wachsen. Dabei werden die gezielten Verstärkungen mit qualifiziertem Personal im laufenden Jahr in positiven Umsatzeffekten spürbar. Der zunehmenden Spezialisierung in den Bereichen Technischer Handel und Arbeitsschutz kann E/D/E damit noch besser entsprechen.

Umsatzanstieg trotz schwierigem ersten Quartal

PVH-Geschäftsbereich Haustechnik

Umsatzentwicklung (in Millionen Euro)

2009	2010	2011	2012	2013	Plan 2014
800	916	1.001	1.089	1.163	1.204

Die lange Frostperiode im Frühjahr hat in der gesamten Haustechnikbranche für einen schlechten Start ins Jahr 2013 gesorgt. Die Umsatzrückgänge im WUPPER-RING in den ersten Monaten konnten im Rest des Jahres nicht mehr kompensiert werden. Das SHK-Handwerk war erneut voll ausgelastet und Umsatzzuwächse durch erhöhte Nachfrage konnten vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels bei Installateuren nicht realisiert werden. Insgesamt meldet der Deutsche Großhandelsverband Haustechnik e.V. (DG Haustechnik) für das Jahr 2013 ein Umsatzwachstum von 2,4 Prozent.

Hoher Fachkräftemangel bei Installateuren



Sanitär- und Heizungsgroßhandel ist geprägt von steigendem Wettbewerbsdruck

Die Situation im deutschen Sanitär- und Heizungsgroßhandel ist geprägt von fortdauernden Konzentrationsprozessen. Viele Unternehmen stehen weiter steigendem Wettbewerbsdruck mit einhergehendem Margenverfall gegenüber. Diese Entwicklung wird durch die Erfolge der Onlinehändler weiter verstärkt.

WUPPER-RING

Umsatzentwicklung (in Millionen Euro)

2009	2010	2011	2012	2013	Plan 2014
344	363	386	392	382	388

Im Sog der schwachen Branchenentwicklung in Deutschland verlor auch der WUPPER-RING im Jahr 2013 an Boden. Mit 382 Millionen Euro wurde der Vorjahresumsatz um 2,6 Prozent verfehlt und blieb auch deutlich hinter der Planung zurück. Neben der ungünstigen Witterung und Kapazitätsengpässen im Handwerk belasteten außerordentliche Entwicklungen im Mitgliederkreis das Jahresergebnis. Dabei fiel der Umsatzrück-

gang im Bereich Heizung geringer aus als im Bereich Sanitär/Installation. Mit den Mitgliedsfirmen im Ausland ist der WUPPER-RING dagegen gut gewachsen und sieht dort auch künftig Wachstumspotenzial.

Datenmanagement Haustechnik

Mit rund 950 000 gepflegten Artikeln und etwa 108 000 Bildern bietet das Datenportal des WUPPER-RING ein umfangreiches und für viele Haustechnik-Händler unverzichtbares Informationsangebot. Gegenüber 2012 wurde der Bestand noch einmal deutlich erweitert und mit zusätzlichen Funktionen ausgestattet. Im neuen Konditionenmodul sind ausnahmslos alle vereinbarten Konditionen inklusive aller Nettopreise verknüpft und per Mausklick für jeden Artikel abrufbar. Mit dem Datenportal entfällt die für Händler oft sehr aufwendige Suche nach aktuell gültigen Werkspreislisten. Für mehr als 200 Vertragslieferanten stellt das Portal neben der jeweils aktuellen auch die Vorgängerversion der Werkspreislisten zur Verfügung. Alle Daten werden nach strengen Qualitätsrichtlinien gepflegt. Mit dem Datenpool können sich Mitglieder nunmehr noch umfassender informieren – über den Artikelstamm und Einkaufskonditionen bis zu komplexen Datenstrukturen für den Katalogdruck oder die elektronische Anwendung in Shopsystemen.

Datenportal bietet unverzichtbares Informationsangebot

Sanitär und Installation

Der Bereich Sanitär und Installation konnte sich von der schwachen Marktentwicklung in Deutschland nicht abkoppeln. Nach Angaben des DG Haustechnik verbuchte die Branche 2013 ein Umsatzwachstum von 1,9 Prozent bei Sanitärartikeln vor der Wand beziehungsweise von 2,1 Prozent bei Installationswaren. Der WUPPER-RING verzeichnete in diesen Sortimenten einen Rückgang von 2,8 Prozent.

Im Mittelpunkt der Arbeit standen die Integration von 3 neuen Mitgliedern aus Belgien und die intensive Weiterentwicklung wichtiger Projekte. So wurden die Vertriebsmaßnahmen „Komfortbad“ und „Internet-Alternative“ konzipiert. Mit 7 Lieferanten wurde eine Badkoje zusammengestellt, die das Thema Komfort im Bad demonstriert. Ziel ist es, die Händler mit Beratungs- und Verkaufsargumenten zu unterstützen, die über Design und Preis hinausgehen und somit auch helfen, die Kompetenz gegenüber Internethändlern hervorzuheben. Im Vorjahr vorbereitete Maßnahmen in der Handelsmarke und im Markengeschäft führten bei Schwerpunktlieferanten zu zweistelligen Umsatzzuwächsen und unterstrichen damit den Erfolg der WUPPER-RING Vermarktungspartnerschaft.

Im Bereich Installation lag ein Schwerpunkt auf der Umsetzung der Uplus Konzeption in den metallischen Rohrsystemen. Umsatzzuwächse wurden vor allem mit den Konzentrationslieferanten im Bereich Wasseraufbereitung erzielt.



Badkoje demonstriert das Thema Komfort im Bad

Heizung

Der DG Haustechnik meldet für das Jahr 2013 im Heizungssortiment ein Umsatzwachstum von 2,8 Prozent. Eine positive Entwicklung verzeichneten in der Hauptgruppe Wärmeerzeuger, insbesondere die Gas-Brennwertgeräte. Auch Gas-Heizwertgeräte waren aufgrund von Austauschmaßnahmen von Wohnungsgesellschaften weiterhin gefragt. Im Bereich Biomasse entwickelte sich der Markt nach einer positiven Entwicklung in den ersten 7 Monaten ab August negativ und schloss mit 4 Prozent unter dem Vorjahr ab. Bei den regenerativen Energien ermittelte der Bundesindustrieverband Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik (BDH) für Wärmepumpen einen Marktzuwachs. Der Absatz von Solarkollektorfläche war aufgrund geänderter Fördermaßnahmen erneut stark rückläufig. Auch im Bereich Heizkörper zeigt sich eine zurückhaltende Geschäftsentwicklung. Eine verstärkte Nachfrage war dagegen bei Fußbodenheizungen zu erkennen.



Gute Entwicklung bei Badheizkörpern

Der WUPPER-RING konnte mit dieser Entwicklung nicht Schritt halten und verbuchte im Bereich Heizung einen Umsatzrückgang von 2 Prozent. Gründe dafür waren im Wesentlichen außerordentliche Einzelentwicklungen im Mitgliederkreis. Besser als der Markt war die Entwicklung jedoch in der Flächenheizung sowie bei Flach- und Badheizkörpern. Auch die Sortimente Fußbodenverteiler und Heizungspumpen entwickelten sich positiv.

Wie in den Vorjahren fokussierte sich der WUPPER-RING 2013 im Heizungsgeschäft auf die Optimierung der Beschaffungskonditionen. Durch zentral gesteuerte Postenkäufe gelang es, den Bedarf der Mitglieder zu bündeln und den Lieferanten geschlossen anzubieten. So wurden beispielsweise im Rahmen von Sammelkäufen etwa 100 000 Thermostatköpfe, mehr als 300 000 Meter Fußbodenheizrohr und über 5000 Heizungspumpen gekauft.

Nach der Neufassung der Heizkostenverordnung müssen Hausverwaltungen und Wohnungseigentümer für ihre Mieter beziehungsweise Pächter jährliche Nebenkostenabrechnungen erstellen. Das beflügelte die Nachfrage nach Wärmemengenzählern und sorgte bei ausgewählten Lieferanten für eine positive Umsatzentwicklung.

Kooperationspartner VGH International und mah

Der Kooperationspartner VGH International GmbH entwickelte sich erneut, nicht zuletzt aufgrund der konsequenten Umsetzung seiner europäischen Expansionsstrategie, sehr positiv. VGH erreichte ein Umsatzwachstum von 17,3 Prozent und ein E/D/E Gesamtumsatzvolumen von 549 Millionen Euro. Neben Mitgliederzugängen ist vor allem die positive Marktentwicklung einzelner Partner und die Erweiterung des Lieferantenportfolios Grundlage des VGH Wachstums.

Anzahl Kooperationspartner VGH International und mah

	2009	2010	2011	2012	2013	Plan 2014
VGH	296	347	390	468	549	593
mah	160	206	225	228	232	223

In der mah als weiterer, bedeutender Händlergruppierung im Geschäftsbereich Haustechnik prägten Änderungen im Mitgliederkreis die Struktureffekte. Trotz dieser Effekte konnte sich die mah in 2013 auch durch die starke Entwicklung einzelner Mitglieder von negativen Einflüssen entkoppeln und den Umsatz um 4 Millionen Euro oder 1,4 Prozent steigern.

Dienstleistungen

Auch 2013 unterstützte der WUPPER-RING die Mitgliedsfirmen mit einem Bündel verschiedener Dienstleistungen. So wurden verschiedene Verkaufsförderungsmaßnahmen für FORMAT und Aktivitäten mit den Uplus Markenlieferanten durchgeführt. Das Journal „Badezeit“ erreichte eine Endverbraucherauflage von etwa 3 Millionen Exemplaren. Das Vertriebskonzept „Bäder sehen.planen.kaufen“ hat den Bekanntheitsgrad weiter erhöhen können. 2013 war das Konzept an insgesamt 30 Standorten vertreten. Für die Mitglieder wurden 2 jeweils individualisierte Werbespots produziert. Treffpunkt für die alle 2 Jahre stattfindende Mitgliederversammlung war 2013 Barcelona.



Vertriebskonzept auf dem Weg zur bekanntesten Marke

Ausblick

Der WUPPER-RING rechnet 2014 im Bereich der Haustechnik mit einer stabilen Nachfrage bei den Endverbrauchern. Die Konjunktur im Wohnungsbau ist anhaltend gut, und nach wie vor gibt es in Deutschland einen erheblichen Investitionsstau. Allerdings bleiben die Kapazitäten im Handwerk begrenzt. Deshalb rechnet der Geschäftsbereich für die WUPPER-RING Mitglieder mit einem Umsatzanstieg von 1,6 Prozent auf 388 Millionen Euro. Dazu tragen auch Mitgliederzugänge aus dem Ausland bei. Im Mittelpunkt der Aktivitäten stehen im Bereich Sanitär die Einführung der neuen FORMAT Design-Duschabtrennung sowie die Weiterentwicklung der Konzepte „Komfortbad“ und „Internet-Alternative“. Im Heizungsbereich liegt der Schwerpunkt auf der Steigerung zentral gesteuerter Postenkäufe und der Implementierung eines Konzentrationskreises. Die VGH International GmbH plant für das Jahr 2014 weiteres Wachstum in Europa von 8 Prozent auf dann 593 Millionen Euro in Kooperation mit dem E/D/E. Die Schallmauer von 600 Millionen Euro Umsatz scheint greifbar. Für mah plant E/D/E aufgrund von Änderungen im Mitgliederkreis mit einem leichten Rückgang von 3,8 Prozent.

Die Konzepte „Komfortbad“ und „Internet-Alternative“ werden weiterentwickelt

UNION STAHL Mitglieder schätzen Marktexpertise und Einkaufskompetenz

PVH-Geschäftsbereich UNION STAHL-HANDEL

Umsatzentwicklung (in Millionen Euro)

2009	2010	2011	2012	2013	Plan 2014
442	616	815	884	916	950

Der Zusammenschluss von leistungsstarken Stahlhändlern in der UNION STAHL-HANDEL hat sich bestens bewährt. Das Vertrauen der 130 Mitgliedsunternehmen in die Leistungsfähigkeit des Teams und das stetige Bemühen der Mitarbeiter, sich intensiv um jedes Mitglied zu kümmern, trägt jährlich aufs Neue Früchte. Das zeigt sich unter anderem an einer wachsenden Bezugsquote der Händler. Bei der hohen Volatilität des Stahlmarktes werden die Marktexpertise und Kompetenz der „Einkaufsbegleitung“ besonders geschätzt. Über diesen Service haben die Mitglieder Anteil an der intensiven Marktbeobachtung und dem engen Kontakt der UNION STAHL-HANDEL zu Werken und Lieferanten. Weil der E/D/E Geschäftsbereich bedarfsgerecht die passenden Einkaufsmöglichkeiten anbieten kann, profitiert er wiederum von einer insgesamt guten Mengenentwicklung der Mitglieder.

Bedarfsgerechtes Angebot mit passenden Einkaufsmöglichkeiten

Der Vorteil der Partnerschaft ließ sich 2013 auch an dem Volumen der UNION STAHL-HANDEL ablesen. Der Umsatz stieg um 32 Millionen auf 916 Millionen Euro. Der E/D/E Geschäftsbereich eroberte damit die Top-Position unter den Verbänden. Das Plus von 3,6 Prozent wurde trotz des deutlichen Verfalls der Einkaufspreise erreicht, den UNION STAHL-HANDEL auf annähernd 5 Prozent schätzt. Die reale Steigerung blieb damit ähnlich hoch wie im Vorjahr mit etwa 8,6 Prozent. Ausgeweitet werden konnte der Umsatz bei Profilen und besonders bei Baustahl, weniger allerdings bei Röhren und Flachprodukten.



Stahlproduktion: Niedriges Marktpreisniveau drückt die Stimmung

Seit Mitte 2011 drückt das anhaltend niedrige Preisniveau auf die Stimmung in der Stahlbranche. In den letzten Monaten 2013 nahm der Druck auf die Preise noch einmal zu. Angesichts uneinheitlicher und stark schwankender Konditionen war oftmals keine tragende Kalkulationsbasis gegeben. So konnten Händler mit dem Ergebnis des vergangenen Jahres kaum zufrieden sein.

Mit ihren in 2014 teilweise noch für mehrere Monate gültigen Festpreisen stehen Biegebetriebe indessen vor einem schwierigen Jahr. Bisherige Einkaufskonditionen passen insoweit nicht zu den Objektpreisen. Eine Reihe von Biegebetrieben kann deshalb nur auf Preisverfall im Einkauf spekulieren. Ob diese Rechnung aufgeht, bleibt abzuwarten.

UNION STAHL-HANDEL sieht eine ständige Aufgabe darin, beste Einkaufskonditionen zu erreichen. Dazu trägt auch die nachhaltige Vernetzung zwischen den Mitgliedern bei. Auf einer Arbeitssitzung im erweiterten Kreis im September wurden Möglichkeiten diskutiert, die Zusammenarbeit zu intensivieren und das Netz noch enger zu knüpfen. UNION STAHL-HANDEL kann von einer guten Mengenentwicklung bei den Mitgliedern nur profitieren, wenn sie im Portfolio der Vertragslieferanten gemeinsam die passenden Einkaufsmöglichkeiten bieten kann. Diese enge Partnerschaft zwischen UNION STAHL-HANDEL, den Mitgliedern und auch den Vertragslieferanten war im vergangenen Jahr beispielhaft. Sie wird sich auch in Form von höheren Lieferantenboni und einer entsprechend höheren Ausschüttung auszahlen.

Höhere Lieferantenboni
und Ausschüttung

Auf 6 Regionaltagungen im Juni und Juli hatten Mitglieder Gelegenheit, sich über die aktuelle Marktlage, Trends und Einkaufsstrategien auszutauschen. Mit dem Beirat fanden Tagungen im Mai und Dezember statt. Hier standen neben dem Informationsaustausch über den Markt unternehmerische Themen im Vordergrund.

Ausblick

Die Prognosen für das neue Jahr sind gut, die Stimmung ist es ebenfalls. Wirtschaftsforschungsinstitute erwarten eine Belebung der Binnennachfrage unter anderem durch steigende Investitionen. Ob Maschinen- und Anlagenbau, Elektrotechnik, Fahrzeugbau oder Chemie – diese Schlüsselbranchen rechnen mit Wachstumsraten zwischen 1,5 und 5 Prozent. UNION STAHL-HANDEL geht davon aus, dass Stahlhandel und Biegebetriebe 2014 auch mengenmäßig wieder ein gutes bis sehr gutes Jahr erleben werden.



Gute bis sehr gute Mengenprognosen für 2014

Keinen weiteren Preisverfall vorausgesetzt, geht UNION STAHL-HANDEL 2014 von einem Umsatzplus in der Größenordnung von 3 Prozent und einem Umsatzniveau von 950 Millionen Euro aus. Auch für die nächsten Jahre hat der Geschäftsbereich Stahl im E/D/E Wachstumspotenzial und große Chancen, weitere Mitglieder zu gewinnen. Ziel ist die Festigung und der Ausbau der führenden Position unter den Verbänden. Für den November 2014 ist wieder ein UNION STAHL Forum geplant. Das in jedem zweiten Jahr stattfindende Branchentreffen hat sich zur Marktanalyse und als Kommunikationsplattform zwischen Mitgliedern und Vertragslieferanten bewährt. Zum 10. Forum dieser Art kamen 2012 mehr als 180 Teilnehmer.





ÜBERALL VERFÜGBAR

Technologische Weiterentwicklungen erfordern neue Strategien des Fachhandels. E/D/E reagiert nicht nur auf diese Veränderungen, sondern denkt auf dem Weg in die Zukunft voraus. Das wissen die Mitglieder zu schätzen und fragen die verschiedenen eCommerce-Dienstleistungen immer stärker nach; so zum Beispiel die mobile Lösung des E/D/E Multishop, mit der Kunden an jedem Ort und zu jeder Zeit das benötigte Material bei ihrem Fachhändler erwerben können – ob auf der Baustelle oder im Büro. Christian Obeser und seine Kollegen aus dem E/D/E Geschäftsbereich eBusiness stellen den Mitgliedern dafür die Software zur Verfügung. Und jederzeit auch ihr Wissen.

Viele neue Angebote für Mitglieder

Geschäftsbereich Strategische Mitgliederentwicklung/ Systeme



Vor dem Hintergrund zunehmender Bedeutung der Personalentwicklung und Qualifizierung startete der Geschäftsbereich Mitgliederentwicklung/Systeme in 2013 eine neue Qualifizierungsreihe für Junioren und Jungunternehmer. Gleichzeitig wurde ein neues Konzept Unternehmer Netzwerk entwickelt, in dessen Mittelpunkt verschiedene ERFA-Gruppen stehen. Mit der systematischen Zusammenführung wichtiger Qualifizierungsmaßnahmen wurde auch die Verantwortung für das Seminarwesen, die TEAM Konzeption und der vom E/D/E initiierte Wettbewerb „PVH Talent“ an den Geschäftsbereichsleiter Mitgliederentwicklung/Systeme übertragen.

Der Bereich Systeme wurde in 2013 ebenfalls weiterentwickelt und neben dem Ausbau der bestehenden Vertriebssysteme HANDWERKSTADT und PLUS 1 ein völlig neues Vertriebskonzept für Gartentechnikspezialisten unter dem Namen GreenMoto entwickelt und im Markt umgesetzt.



Unternehmer Netzwerk im E/D/E

In 2013 wurde der gezielte Erfahrungsaustausch zwischen Unternehmern unter der Dachmarke „Unternehmer Netzwerk“ vorangetrieben. Insgesamt konnten 115 Teilnehmer für die unterschiedlichen Qualifizierungsgruppen gewonnen werden, sodass das Unternehmer Netzwerk sich schnell etabliert hat. Hierzu zählen 8 ERFA-Gruppen, jeweils eine Junioren-/Jungunternehmergruppe mit entsprechenden Qualifizierungsprogrammen und das Unternehmer Netzwerk TEAM. In insgesamt 30 Veranstaltungen wurde mit Unterstützung erfahrener Moderatoren und Trainer durch zielgruppenspezifische Inhalte, abwechslungsreiche Tagungsorte und kommunikationsfördernde Rahmenprogramme das neue Konzept intensiv genutzt.

Das Seminarprogramm 2014 für PVH-Mitgliedsunternehmen wurde komplett überarbeitet und um neue Inhalte ergänzt. Die Themenbereiche Persönlichkeitsentwicklung/Unternehmensführung, Verkauf, Einkauf und Marketing wurden mit professionellen Referenten besetzt, die einen optimalen Wissenstransfer durch ihren engen Bezug zum PVH praktisch herstellen konnten.

Für das Unternehmer Netzwerk TEAM wurde in 2013 ein völlig neues Konzept entwickelt. In verschiedenen TEAM Workshops konnten Anforderungsprofile für alle relevanten Positionen in PVH-Unternehmen erstellt sowie die Inhalte von umfassenden Qualifizierungsreihen zu den Themen Personalführung, Personalauswahl, Teambildung und Teamentwicklung erarbeitet werden. Für den erfolgreichen Abschluss der zweijährigen Maßnahme ist eine Zertifizierung als Toparbeitgeber im PVH geplant.

Unter Begleitung der IHK Wuppertal – Solingen – Remscheid wurde der Wettbewerb „PVH Talent“ gestartet, der sich an Auszubildende und Studierende der dualen Ausbildung der E/D/E Mitgliedsunternehmen richtet. Bei dieser alle 2 Jahre stattfindenden Veranstaltung sind die persönlichen und fachlichen Fähigkeiten der Teilnehmer gefordert. Die Preisverleihung fand im Rahmen einer Feierstunde mit den 10 Finalisten und deren Unternehmensvertretern in Düsseldorf statt.



Preisverleihung beim Wettbewerb „PVH Talent“

Im Rahmen der Unternehmensstrategie 2020 sind Qualifizierung und Weiterbildung ebenso zentraler Bestandteil wie der Erfahrungsaustausch für Mitgliedsunternehmen beziehungsweise deren Mitarbeiter. Führungs- und Fachkräfte, insbesondere aber auch Nachwuchskräfte, werden die notwendigen Qualifikationen für unterschiedliche Karrierepfade erhalten. Eine zentrale Funktion kommt dabei der Institutionalisierung der Maßnahmen unter dem Namen WUPPER AKADEMIE zu, die 2014 ins Leben gerufen wird und im Jahr darauf offiziell starten soll.

PVH-Vertriebssysteme

Anzahl Vertriebspartner nach PVH-Vertriebssystemen

	2012	2013	Plan 2014
HANDWERKSTADT	72	74	78
PLUS 1	57	63	68
Motoristik/GreenMoto	-	25	45
Anzahl Vertriebspartner gesamt	129	162	191

Beflügelt von dem neuen Konzept für Gartentechnikspezialisten verzeichneten die PVH-Vertriebssysteme HANDWERKSTADT, PLUS 1 und GreenMoto in 2013 einen starken Zugang auf insgesamt 162 Systempartner. In 2014 soll die Anzahl der Konzeptpartner um weitere 29 Teilnehmer steigen, davon 20 im Bereich GreenMoto, 4 für HANDWERKSTADT und 5 weitere PLUS 1 Partner.

Anzahl der Konzeptpartner soll weiter steigen

Der Umsatz der Warenbereiche innerhalb der Vertriebssysteme entwickelte sich sehr unterschiedlich: Während die Bereiche Elektrowerkzeuge und Arbeitsschutz wachsen konnten, war insbesondere die Umsatzentwicklung des Bereichs Befestigungstechnik rückläufig. Kennzeichnend waren negative witterungsbedingte Einbußen im ersten Halbjahr 2013, sodass die Vertriebssysteme insgesamt zwischen plus 1,3 Prozent und 2,3 Prozent zulegen konnten.

Entwicklung nach Warengruppe (Umsatz in Prozent im Vergleich zum Vorjahr)

	Handwerkzeuge	Elektrowerkzeuge	Befestigungstechnik	Arbeitsschutz	Gesamt
HANDWERKSTADT	-3,5	+7,6	-9,3	+0,2	+1,3
PLUS 1	-3,8	+7,3	-9,8	+5,2	+2,3

HANDWERKSTADT

Nach einem schwachen ersten Halbjahr belebte sich der Auftragseingang im Handwerk ab dem dritten Quartal 2013 deutlich. In Summe bewegten sich die Aufträge im Handwerk leicht über dem Niveau des Vorjahres. Die 10 Lieferanten der HANDWERKSTADT Förderprogramme verzeichneten insgesamt ein Umsatzplus von 4,3 Prozent. Eine Umfrage bei Mitgliedern und Anwendern zur Handelsmarke FORUM erbrachte eine durchweg positive Bewertung bei den wichtigen Eigenschaften Qualität und Preis. Die FORUM Sortimente konnten sich mit einem Umsatzplus von 2 Prozent deutlich besser als der Gesamtmarkt für Handwerkzeuge entwickeln. Um den wachsenden Anforderungen bei der Produktvermarktung der HANDWERKSTADT Partner gerecht zu werden, startete 2013 die Seminarreihe PRO 3. Die Veranstaltung mit Schwerpunkt Vertrieb war mit insgesamt 100 Teilnehmern ausgebucht.

Positive Bewertung bei Qualität und Preis

2014 erfolgt eine Neuauflage des HANDWERKSTADT Katalogs 2014/2016 mit rund 1500 Seiten und einer Auflage von etwa 50 000 Exemplaren. Um den Bekanntheitsgrad der Marke FORUM zu steigern, werden neue Vermarktungsaktivitäten gestartet.

PLUS 1

Das Vertriebskonzept PLUS 1 erfährt einen anhaltend hohen Zuspruch im E/D/E Mitgliederkreis, sodass das für 2013 gesteckte Ziel von 6 neuen Partner erreicht werden konnte. Die positive Umsatzentwicklung mit den Konzeptlieferanten von insgesamt plus 2,3 Prozent ist ein Ergebnis des neu aufgelegten Fachkatalogs. Die Gruppe PLUS 1 zeichnet sich durch breite Dienstleistungsangebote im Bereich Elektrowerkzeuge aus. Dadurch

gelang es, sich von der Gesamtentwicklung bei Elektrowerkzeugen mit dem Wachstum von plus 7,3 Prozent positiv abzukoppeln. 2014 bilden zusätzlich Vermarktungsmaßnahmen für die Handelsmarke FORTIS den Mittelpunkt der geplanten Vertriebsaktivitäten.

GreenMoto

Die Warenbereiche Gartentechnik, Rasenmäher, Motorsägen und Forsttechnik haben in den vergangenen Jahren bei vielen E/D/E Mitgliedern an Bedeutung gewonnen. Um dieser Entwicklung gerecht zu werden, wurde ein völlig neues Motoristikkonzept entwickelt und unter der Marke GreenMoto im Markt umgesetzt. Bei der Kick-off-Veranstaltung erfuhr das neue Konzept viel Zuspruch, sodass sich innerhalb weniger Wochen insgesamt 25 Mitgliedsunternehmen dem neuen Vertriebssystem GreenMoto angeschlossen haben. Auf der Lieferantenseite fördern über 30 Markenhersteller den Ausbau und die Weiterentwicklung des Vertriebssystems.



Viel Zuspruch für neues Konzept GreenMoto

2014 werden die Aktivitäten insbesondere im Bereich Marketing/Werbung mit Frühjahrs- und Herbstprospekten deutlich verstärkt. In Zusammenarbeit mit führenden Markenherstellern wurde ein Fachkatalog mit etwa 100 Seiten aufgelegt und in diesem Jahr in den Markt gebracht. 2014 sollen 20 weitere Partner hinzukommen.

Materialwirtschaft und Industrieservice

Das Interesse der Mitgliedsunternehmen und deren Kunden aus der Industrie an Optimierungskonzepten für MRO Bedarfe konnte im Vergleich zu 2012 erneut deutlich gesteigert werden. Ein Dauerthema bei der Auswahl von Optimierungsmaßnahmen in der Industrie bleibt die Reduzierung der Lieferantenzahl. Mit dem neuen RFID-Konzept zur Materialflussoptimierung als Ergänzung zu den bestehenden eLogistiksystemen konnten 2013 weitere Projekte und damit Kundenbindungen speziell im Arbeitsschutz und Technischen Handel realisiert werden. Alle Systeme im Portfolio der eProcurement- und eLogistikbereiche waren stärker gefragt als im Vorjahr. Dies war auch an der wachsenden Anzahl an Veranstaltungen mit Industriekunden zum Thema „MRO Optimierung mit System durch Systeminnovation“ ablesbar.

Verstärkte Kundenbindungen
durch das neue RFID-Konzept

2014 sollen die erfolgreichen Veranstaltungen weiter ausgebaut und mit der E/D/E Kompetenzgruppe eLogistik weitere Fachtagungen durchgeführt werden. 2014 sollen die erfolgreichen eBusiness-Veranstaltungen fortgesetzt werden. Im Frühjahr und Herbst wird die Kompetenzgruppe eLogistik spezielle Tagungen durchführen. Zu erwarten ist, dass in den Bereichen eProcurement und eLogistik die Geschäftsprozesse zwischen den Händlern als Dienstleister zur Materialflussoptimierung und Industrieunternehmen noch stärker verzahnt werden.

Voraussetzungen für weiteres Wachstum geschaffen

EDE International

Umsatzentwicklung (in Millionen Euro)

2009	2010	2011	2012	2013	Plan 2014
458	518	599	634	798	902



Die konsequente Weiterentwicklung der internationalen Aktivitäten wird seit 2011 durch die Tochtergesellschaft EDE International AG mit Sitz in Zürich gesteuert. Ziel ist der Aufbau lokaler Marktpräsenz, um als Europas führende Verbundgruppe im Produktionsverbindungshandel die E/D/E Mitglieder und Lieferanten zunehmend auch in den Ländern zu betreuen.

EDE International ist heute in 24 Ländern direkt oder indirekt vertreten. Dabei besteht ein signifikanter Unterschied im Leistungsumfang der bereits erschlossenen Kernmärkte und der Potenzialregionen.

2013 verzeichneten die gesamten ausländischen Aktivitäten einen Wachstumsschub. Mit 798 Millionen Euro übertraf der Umsatz die im Vorjahr erreichte Rekordmarke noch einmal um 26 Prozent und lag mit 55 Millionen Euro auch deutlich über dem formulierten Ziel. Das Wachstum resultierte vor allem aus der starken Expansion von VGH International, einem der wichtigsten Kooperationspartner des E/D/E. Dagegen blieb die Entwicklung im angestammten Geschäft aufgrund der angespannten Wirtschaftssituation insbesondere in Südeuropa in vielen Ländern schwierig.

Um die Kommunikationswege zu verkürzen und näher an den Kunden zu sein, hat sich EDE International 2013 organisatorisch neu ausgerichtet. Die zuvor 3 International Areas (Nord, Süd, Central Eastern Europe) wurden zu 2 Einheiten gebündelt: die Area Süd mit Frankreich, Spanien, Portugal sowie Italien und die Area Nordost mit den übrigen Ländern. Die neue Aufstellung ermöglicht eine schnellere Reaktion auf die Wünsche der Kunden und hat sich vom Start weg gut bewährt.

Zum Jahresende 2013 verzeichnete EDE International 190 Direktmitglieder und weitere 603 Händler, die über insgesamt 6 Kooperationen indirekt mit dem E/D/E verbunden waren.

Der Fokus der Internationalisierung liegt für EDE International aktuell auf der Marktbearbeitung im Werkzeugbereich über die Einführung von leistungsstarken Vertriebskonzepten. Die Warengruppen Haustechnik, Beschlag oder auch Stahl werden hauptsächlich über Kooperationspartner ausgebaut. Hier kommt EDE International eine Unterstützungsfunktion zu.

Die 2012 neu gegründeten Tochtergesellschaften DELCREDIT France und DELCREDIT España haben 2013 den Geschäftsbetrieb aufgenommen und bauen zusammen mit E/D/E und ETRIS BANK in den lokalen Märkten die Zentralregulierung auf. Dies steht im Einklang mit der Strategie von EDE International: Wo immer es sinnvoll und möglich ist, werden lokale Strukturen geschaffen, um die Marktgegebenheiten vor Ort besser abzubilden und so auf die spezifischen Anforderungen stärker einzugehen.

DELCREDIT
France

DELCREDIT
España

Überall in Europa hatten die Händler im vergangenen Jahr mit scharfem Gegenwind zu kämpfen, Preise und Margen waren unter Druck. Schwierige Marktverhältnisse herrschten insbesondere im Süden Europas. In Mitteleuropa gab es größtenteils stagnierende Märkte, nur in wenigen Ländern zeigte sich ein kleines Wachstum. E/D/E Mitglieder konnten sich von dieser Entwicklung vielfach im positiven Sinn abkoppeln. So verzeichnete beispielsweise das Geschäft in Spanien gegen den Trend ein Umsatzplus von 31 Prozent. Dies unterstreicht die Bedeutung und Leistungsfähigkeit der Vertriebskonzepte. Die Bedeutung von Handelsmarken nimmt europaweit zu. Auch auf der iberischen Halbinsel zeichnet sich ab, dass eine eigene Handelsmarke für jeden Verband von essenzieller Bedeutung ist.

Für Potenzial sorgte dabei insbesondere die zum 1. Oktober 2013 vereinbarte Kooperation mit dem spanischen PVH-Verband ASIDE und seinen 37 Mitgliedern. Durch das gemeinsame Vertriebskonzept FORUMplus gewinnt EDE International weitere industrieorientierte Kunden in Spanien. Die bewährte Zusammenarbeit mit den anderen langjährigen Partnern in Spanien wird dadurch nicht beeinträchtigt. Jede Händlergruppierung vermarktet künftig eigene Handelsmarken (FORUM, FORMAT und CircumPRO), die jeweils nach strengen Qualitätskriterien für die Zielgruppe der professionellen Anwender hergestellt werden.

Weitere industrieorientierte Kunden durch gemeinsames Vertriebskonzept in Spanien

Intensiviert hat EDE International zudem die Partnerschaft mit dem Einkaufsverband CECOFERSA. Die mehr als 140 Mitglieder in Spanien und Portugal sollen in ihrer Weiterentwicklung mit einem neuen Vertriebskonzept gestärkt werden. In diesem Kontext wird das gemeinsame Strategieprogramm weiterentwickelt.

Schwierig verlief 2013 das Geschäft in Frankreich. Der Umsatz verfehlte das Vorjahresniveau um etwa 8 Prozent und blieb deutlich hinter den Erwartungen zurück. Es bleibt eine Aufgabe, das Konzept der Zentralregulierung ins Nachbarland zu transportieren. Die einschlägigen Vorteile dieser Dienstleistung werden von Vertragslieferanten wie Mitgliedsunternehmen in Deutschland seit Langem stark geschätzt. In Frankreich stehen die Einführung und der Ausbau der Zentralregulierung an. Immerhin hat EDE International mit der 2012 gegründeten und im Vorjahr operativ gestarteten Tochtergesellschaft DELCREDIT France die Strukturen geschaffen, um das Geschäft in den nächsten Jahren deutlich auszubauen. Für Rückenwind sollte dabei der erwartete Wirtschaftsaufschwung in Frankreich sorgen.

Differenzierte Entwicklung in Europa

Kräftig aufwärts ging es 2013 in Osteuropa. Polen (plus 27 Prozent) und Ungarn (plus 13 Prozent) verzeichneten ein deutliches Umsatzplus, allerdings auf einem immer noch niedrigen Niveau. Die Entwicklung in den traditionellen Schwerpunktländern Niederlande, Belgien, Österreich und Schweiz verlief unterschiedlich. Das Geschäft in den Niederlanden (minus 0,3 Prozent) litt unter der erneut schwachen Konjunktur in der Bauwirtschaft, die seit 2008 Minusraten aufweist. Belgien verzeichnete ein schwaches erstes Halbjahr, holte ab Sommer aber kräftig auf und erreichte insgesamt ein Plus von 4,4 Prozent.



Die schweizerische Tochtergesellschaft ZEDEV legte um 16,5 Prozent zu und entwickelt sich im Rahmen der mittelfristigen Erwartungen. In Österreich zog das Geschäft kräftig (plus 10 Prozent) an. Dieser Zuwachs geht vor allem auf den Kooperationspartner VGH International zurück.

2013 wurde weiter in den Aufbau der internationalen Einheit investiert. Grundlagen und lokale Strukturen für weiteres, beschleunigtes Wachstum wurden geschaffen. Am Sitz von EDE International in Zürich wurden die Abteilungen Marketing und Einkauf verstärkt.

Ausblick

Das Gesamtumfeld wird sich 2014 nicht signifikant verbessern. Der Wettbewerb bleibt sehr intensiv, Preise und Margen stehen weiter unter Druck. In Südeuropa bremsen zudem die Folgen der noch nicht überwundenen Finanzkrise die Geschäftsentwicklung. Gleichwohl sieht EDE International in Europa erhebliche Chancen und will auch unter schwierigen Bedingungen weiter wachsen. Denn die Vertriebskonzepte ermöglichen es den E/D/E Mitgliedern, sich von einer angespannten Marktentwicklung abzukoppeln.

Insgesamt rechnet EDE International 2014 mit einem weiteren Umsatzanstieg auf 902 Millionen Euro. Die anhaltende Konzentration in der Branche wird jedoch dazu führen, dass die Zahl der Mitglieder voraussichtlich in Summe nicht nennenswert steigen wird. Mit dem Sprung über die Marke von 900 Millionen Euro wäre das strategische Ziel, bis 2016 einen Auslandsumsatz von 1 Milliarde Euro zu erwirtschaften, getrieben auch durch die Kooperationspartner, bereits frühzeitig in Reichweite.

Auf lange Sicht, das heißt bis 2020, soll das internationale Geschäft 2,2 Milliarden Euro zum Gesamtumsatz des E/D/E beitragen. Dabei steht der Aufbau dezentraler Strukturen weiterhin im Vordergrund. Heimatmarkt bleibt indes Deutschland mit dem größten Umsatzvolumen und der besten Struktur.



2014 weiteres Wachstum bei Mitgliedern und Umsatz geplant

Wichtiger Dienstleister für E/D/E Partner

Geschäftsbereich Marketing

Wesentliche Bausteine weiterentwickelt,
um Unterstützungsqualität auszubauen

Der Geschäftsbereich Marketing hat sich zu einem wichtigen Dienstleister für E/D/E Mitglieder, Kooperationspartner, E/D/E Fachbereiche und E/D/E Tochterunternehmen entwickelt. Ein Schwerpunkt bildete in 2013 zum Beispiel die Konzeptionserarbeitung für neue Vertriebsmarken im Bereich Bauelemente und Schweißtechnik. Ebenso zählen die Katalogproduktion, redaktionelles Publikationsdatenmanagement, klassische Werbung sowie Messe- und Veranstaltungsorganisation zum Leistungsprogramm. Im vergangenen Jahr wurden wesentliche Bausteine weiterentwickelt, um die Unterstützungsqualität noch weiter zu verbessern. So konnten zum Beispiel auf Basis eines umfangreichen Vergleichs von zirka 90 bedeutenden Wettbewerbskatalogen eine Vielzahl wertvoller Erkenntnisse gewonnen werden, die künftig für die Verbesserung der E/D/E Kataloge genutzt werden. In 2013 haben die 4 spezialisierten Fachteams im Geschäftsbereich Marketing insgesamt über 700 Einzelprojekte durchgeführt.

PVH-Kataloge

Im Katalogbereich sind die Mitarbeiter in 4 Gruppen (Redaktion, Bild- und Datenmanagement, Database Publishing und Produktion) mit der Steuerung der einzelnen Katalogprojekte aus einer Hand befasst. Die Mannschaft Katalog-Datenmanagement wurde in den Bereich PVH-Kataloge erfolgreich integriert, um Schnittstellen zu reduzieren und weitere Effizienzvorteile zu nutzen. Zudem wurde die neue Database-Publishing-Software COMET integriert, die in Kombination mit dem in 2014 im Katalogbereich neu zu implementierenden Produkt-Information-Management-System (PIM) einer weiteren durchgehenden Digitalisierung des Arbeitsablaufs dient. Insgesamt hat der Bereich in 2013 58 Kataloge für den deutschen und den europäischen Markt mit mehr als 54 000 Seiten erstellt. Die Gesamtdruckauflage aller Kataloge betrug über 800 000 Exemplare.



2013 wurden 58 Kataloge produziert

PVH-Werbung

Das Team PVH-Werbung hat sich zum Full-Service-Dienstleister mit hoher Wertschöpfungstiefe entwickelt und in 2013 über 600 Einzelprojekte realisiert. So wurden über 20 neue Corporate Designs entwickelt und mit verschiedenen Marketingaktivitäten unterstützt. In Zusammenarbeit mit den jeweiligen Fachbereichen wurden Logo-Entwicklungen, Corporate-Design-Vorgaben für Prospekte und Broschüren sowie, beispielsweise im Fall von GreenMoto, eine Produktbroschüre mit 21 individuellen Wechselfassungen durch das Konzeptions- und Grafikteam erarbeitet. Beim Vertriebskonzept „Die Schweiß-Profis“ stand die Markteinführung mit verschiedenen Bausteinen wie Verpackungsgestaltungen im Fokus des Marketingteams. Für den WUPPER-RING wurde ein Kinospot mit bundesweit 17 000 Schaltungen erarbeitet und umgesetzt. Das PVH-Magazin wurde mit modernem Layout und stärkerem Magazincharakter grafisch völlig neu gestaltet.



Full-Service-Dienstleister – auch für neue Corporate Designs

Messen und Veranstaltungen

Das Team hat im Jahr 2013 Messen und Veranstaltungen für E/D/E aber auch zahlreiche Events für Mitglieder geplant und organisiert. Neben den diversen Messeauftritten und Fachkreisveranstaltungen waren die E/D/E Unternehmertage PÁNTA RHEI im November ein besonderes Aushängeschild. Spektakulär war darüber hinaus die Jubiläumsfeier eines bedeutenden E/D/E Mitgliedes mit Lasershow und Flyboard-Darbietung auf dem Rhein. Für ein anderes E/D/E Mitglied konnte das Team eine umfassende Unterstützung zum 65-jährigen Jubiläum mit integrierter Hausmesse realisieren, wo als Besonderheit ein durchgehend digitalisiertes Teilnehmermanagement zum Einsatz kam. Zahlreiche Veranstaltungen für Mitglieder und Lieferanten konnten realisiert werden, zum Beispiel das WERKZEUGFORUM 2013 in Bad Neuenahr. Neben der Gesamtorganisation wurden für diese Veranstaltung Referenten wie Joschka Fischer verpflichtet. Ein voller Erfolg war das Messestandkonzept in Zusammenarbeit mit der FAVORIT Gruppe im Rahmen der Messe A+A in Düsseldorf.



Jubiläumsfeier bei E/D/E Mitglied
Kistenpfennig begeistert mit Lasershow

Ausblick

Die im Verlauf des Jahres 2014 auf den Markt kommende Dienstleistung Katalog-Konfigurator wird dazu dienen, Abläufe für die Mitglieder noch einfacher und individueller zu gestalten. Mit dem „Katalog im Baukastensystem“ können Händler auf Sortimente aus dem E/D/E Lagersortiment zurückgreifen und die Inhalte flexibel und wirtschaftlich zusammenstellen. Auch auf europäischer Ebene werden vermehrt Marketingprojekte realisiert, wie zum Beispiel der erste Marktplatz Elektrowerkzeuge in Polen im Juni 2014. Eine neue Prozess-Steuerungssoftware verknüpft und standardisiert ab 2014 darüber hinaus die Prozesse aller 4 Fachteams im Geschäftsbereich Marketing und schafft damit noch mehr Transparenz sowie Effizienz in der Bearbeitung der einzelnen Projektaufträge.

Mitarbeiterführung

- => Vorbild sein ☺
- => Klare Kommunikation ☺
- => Strukturiert
- => Miteinander
- => Betriebsklima
- => Teamgeist
- =>



ERFOLG IST PLANBAR

Voneinander zu lernen, stärkt den selbstständigen Mittelstand und fördert die Gemeinschaft. Beispiel Unternehmensnachfolge: Schritt für Schritt erfahren die Nachwuchskräfte im wechselseitigen Dialog und durch erfahrene Chefs, was es heißt, ein Unternehmen zu führen. Mit ERFA-Gruppen, speziellen Qualifizierungsmaßnahmen und Tagungen fördert E/D/E diesen Austausch gezielt. Auch Svenja Heblinger-Leisten (2. von rechts) und ihr Vater Hans Heblinger (rechts) von der EBV Vertriebs GmbH sowie Sabrina Schmidt von der Ernst Schmidt GmbH (links) teilen ihre Erfahrungen unter der Moderation von E/D/E Geschäftsbereichsleiter Erik Schillig (links) gern. Dabei entwickelt sich auch das E/D/E weiter: Unter dem Dach der WUPPER AKADEMIE bietet die Verbundgruppe zukünftig eine zentrale Plattform für Qualifikation und Weiterbildung im PVH.

Überzeugender Start der neu formierten Einzelhandelstochter

EURO-DIY



Die neu formierte Einzelhandelstochter EURO-DIY des E/D/E und der EK/servicegroup ist planmäßig am 1. Januar 2013 gestartet und bei Industrie sowie Mitgliedern auf positive Resonanz gestoßen. Betreut werden rund 500 Fachgeschäfte und -märkte in Deutschland. Leistungen wie das Warengruppen-Management, das Bereitstellen von Listungen, Stammdaten, Sortimentsbausteinen oder Werbebeilagen, die Ladenplanung sowie Vertriebsbetreuung der Mitglieder haben sich im Echteinsatz bewährt. Intensiv wurde an den Sortimentsbausteinen gearbeitet und die Fachhandelsorientierung vorangetrieben. Mit einem Umsatzvolumen von 170 Millionen Euro hat sich die EURO-DIY auf Anhieb gut positioniert.

Entwicklung der DIY-Branche

Der lange und kalte Winter sowie ungünstige Witterungsverhältnisse im Frühjahr wirkten sich im ersten Halbjahr 2013 negativ auf die DIY-Branchemumsätze aus. Die Insolvenz einer großen Baumarktkette und daraus resultierende Räumungsverkäufe belasteten die Ergebnisse im weiteren Jahresverlauf zusätzlich. Auch eine zuletzt positivere Geschäftsentwicklung konnte die Einbußen nicht wettmachen. Ursprüngliche Prognosen gingen 2013 von einer Umsatzsteigerung von 1 bis 2 Prozent für die DIY-Branche aus. Eine Reihe Unternehmen dürfte aber hinter diesem Ziel zurückgeblieben sein oder sogar Umsatzeinbußen verzeichnet haben.

Harter Wettbewerb durch hohe Baumarktdichte

Derzeit ist noch nicht absehbar, ob sich das Problem der hohen Baumarktdichte in Deutschland mittelfristig durch ein Ausscheiden weiterer Marktteilnehmer relativieren könnte. Grundlegende Änderungen zu den sehr starken und harten Wettbewerbsverhältnissen in der Baumarktbranche sind aber nicht zu erwarten. Bisher sind frei werdende Standorte in der Regel von anderen Marktteilnehmern übernommen beziehungsweise besetzt worden. Zudem wächst der Onlinehandel weiter zu Lasten der stationären Einzelhändler und die Marktanteile in einzelnen Sortimenten verschieben sich weiter.

Aktivitäten der EURO-DIY

Die EURO-DIY fungiert als Systemzentrale und bietet ein Dienstleistungsportfolio, das auf die Bedürfnisse der angeschlossenen E/D/E und EK Einzelhandelsmitglieder mit kleineren und mittelgroßen Verkaufsflächen ausgerichtet ist. 2013 wurden mit knapp 500 Lieferanten Einkaufsvereinbarungen abgeschlossen. Damit wird den Mitgliedern eine Listung von über 350 000 Artikeln angeboten. Mithilfe einzelner Bausteine können sie sich ihre individuellen Sortimente zusammenstellen. Diese und andere Leistungen, wie die Unterstützung im operativen Tagesgeschäft durch den Vertrieb, wurden den Mitgliedern zum Start der EURO-DIY auf mehreren Regionalveranstaltungen präsentiert.

Mitglieder können sich individuelle Sortimente zusammenstellen

Der Konzeptmarkt in Wuppertal wurde komplett überarbeitet. Auf der werkmarkt Tagung im April wurde der Markt vorgestellt und der Beirat gewählt. Seit dem Spätsommer können Kunden der werkmarkt Mitglieder eine neu entwickelte Kundenkarte bekommen. Das Sortimentskonzept wurde mit Blick auf eine stärkere Fachmarktorientierung weiter geschärft. Um Mitgliedern auch den Bezug von Kleinstmengen zu ermöglichen, sind auch die im E/D/E Lager vorhandenen Artikel in den Sortimentsbausteinen berücksichtigt worden.

Die Einrichtung der neuen Eigenmarke CircumPRO im Handwerkzeugbereich wurde an 90 Standorten von der EURO-DIY umgesetzt. Weitere 30 Standorte sollen 2014 folgen. Darüber hinaus hat sich EURO-DIY 2013 als Aussteller an 2 Hausmessen bei der EK/servicegroup beteiligt, um Leistungsbausteine vorzustellen und die Kontakte zu den Mitgliedern zu intensivieren. Werbebeilagen, die 2013 bereits als 8-Seiter genutzt wurden, werden ab 2014 auch in einer 4-seitigen Version angeboten. Damit können auch kleinere Standorte, die über eine geringere Sortimentsbreite verfügen, notwendige Werbeimpulse erzielen. Geplant sind auch für 2014 Regionalveranstaltungen sowie die jährliche werkmarkt Tagung. Im Fokus stehen die weitere Sortimentsaktualisierung und die Umsetzung neuer Sortimentsbausteine bei den Mitgliedern. Zur Vertriebsunterstützung wird es für saisonale Themen einen Saisonkalender geben.



Neue Eigenmarke CircumPRO bereits an 90 Standorten präsent

Ausblick

Nachdem das Fundament gelegt wurde und die EURO-DIY als Systemzentrale erfolgreich in den operativen Echtbetrieb gestartet ist, sind die Grundlagen für Wachstum geschaffen. Schon für dieses Jahr ist die weitere Expansion durch eine zusätzliche Bündelung von Einkaufsvolumina und Gewinnung neuer Mitglieder geplant. Mit der HELLWEG Gruppe mit Sitz in Dortmund wurde im Januar 2014 eine enge Kooperation bei der Warenbeschaffung vereinbart. Gegründet wurde die gemeinsame DIYpartner GmbH. EURO-DIY plant durch die gemeinsame Einkaufsgesellschaft Synergien zu nutzen, indem Beschaffungsvolumina gebündelt und logistische Vorteile erzielt werden.

Mit neuem Datenmanagement für die Zukunft gut aufgestellt

Geschäftsbereich eBusiness



Unter dem Namen eDC (elektronisches Data-Center) hat E/D/E das Datenmanagement neu aufgesetzt und in dem mehrjährigen Prozess 2013 wichtige Meilensteine erreicht. Das eDC verfolgt die Vision, hochqualitative Produktdaten stets aktuell zur Verfügung zu stellen. Ziel ist der Aufbau eines umfassenden Datenpools, der Datenbeschaffung und Datenpflege für alle Beteiligten enorm erleichtert. Bisher muss sich der Handel notwendige Produktdaten primär bei der Industrie beschaffen. Allerdings stehen sie hier nur unstrukturiert, in unterschiedlichen Formaten und meist in nicht ausreichender Qualität zur Verfügung. Für den Handel ist die Recherche und das Einarbeiten der gelieferten Produktdaten sehr aufwendig. Daher stößt das eDC im Handel auf sehr große Resonanz. Was angesichts des Sparpotenzials nicht verwundert, immerhin haben die E/D/E Mitgliedsunternehmen Personalkosten in Summe von schätzungsweise bis zu 80 Millionen Euro für die dezentrale Datenpflege.

Herstellerdaten werden im eDC gepflegt, um den Mitgliedern Kernsortimente der Hersteller zur Verfügung zu stellen. Das bisherige katalogbezogene Datenmanagement wird in Richtung eines herstellerbezogenen erweitert. Insgesamt geht es um mehrere Millionen Daten. Für die PVH-Warenbereiche Arbeitsschutz, Beschläge und Technischer Handel wurde damit begonnen, Produkte zu klassifizieren und zu spezifizieren, um Branchenstandards in Bezug auf Qualitäten, Verfügbarkeit und Aktualität zu setzen. Weitere Branchenbereiche sind terminiert.



Komplette Datenpflege neu aufgesetzt

Für E/D/E ist das neue Datenmanagement mit erheblichen Investitionen in Personal und die IT-Infrastruktur verbunden. Allein 2013 wurden 10 Spezialisten in verschiedenen Produktgruppen zusätzlich eingestellt. Auch für dieses Jahr und die nächsten Jahre wurden weitere Investitionen budgetiert.

eCommerce – internationale Aktivitäten gestartet

Das Team eBusiness Beratung und Vertrieb unterstützt Mitgliedsunternehmen mit eingehender Beratung vor Ort und einem umfangreichen Dienstleistungspaket, damit der

Händler den Onlineshop aktiv betreiben und zusätzlichen Umsatz generieren kann. Geboten werden ein zentrales Projektmanagement, Hilfestellung beim Etablieren des Shops im Unternehmen und beim Kunden. 2013 setzten 47 neue Mitgliedsfirmen auf diesen Service, sodass inzwischen fast 300 Mitgliedsunternehmen den E/D/E Multishop nutzen. Neben diesem erfolgreichen Ausbau in Deutschland wurden internationale Aktivitäten gestartet und der Multishop in Frankreich, Spanien und der Schweiz etabliert. Anvisiert ist die Ausweitung auf Polen. Die Darstellung des mobilen eCommerce ist für alle gängigen Geräte wie Smartphone und Tablets mit den Betriebssystemen Apple iOS (iPhone, iPad), Android und Windows 8 dynamisch angepasst worden. Beim Besuch der Internetseite mit Smartphone oder Tablet erhält der Kunde sofort eine automatisierte, auf das jeweilige System optimierte Ansicht des Multishops. Der 2012 auf den Markt gebrachte MultishopPro, ein speziell auf Industriebedürfnisse zugeschnittener Multishop, wurde um zusätzliche Entwicklungen wie die Wareneingangsprüfung ergänzt.



Mobiler eCommerce kann auf allen Geräten genutzt werden

Verbundkommunikation – Datenaustausch umgestellt

E/D/E hat 2013 die technologischen und organisatorischen Grundlagen geschaffen, um mit Blick auf künftige Anforderungen die Geschäftsprozesse mit den Partnern noch flexibler und passgenauer gestalten zu können. Bei rund 850 Lieferanten und Händlern wurde das Altsystem abgelöst und der elektronische Datenaustausch auf die Business-Process-Management-(BPM-)Software umgestellt. Dies betrifft ungefähr 2500 elektronische Geschäftsprozessverbindungen, bei denen es beispielsweise um Bestellungen, Lieferscheine und Rechnungen geht.

Ausblick

Mit weiteren Investitionen in Personal und die technische Infrastruktur wird der Ausbau des eDC vorangetrieben. Der Datenservice wird auf die Produktbereiche Beschlüge, Arbeitsschutz und Technischer Handel ausgedehnt. Dazu werden Datenmodelle und Klassifikationen erarbeitet und die Produktdaten der Hersteller aufbereitet. Für Beschlüge und Arbeitsschutz ist der Rollout noch in diesem Jahr geplant. Für den Bereich Beschlüge werden zum Beispiel Daten für geschätzte 500 000 Artikel an die Mitglieder gegeben. Darüber hinaus müssen die Daten später laufend aktualisiert werden. Vorbereitet wird der Datenservice für die nächsten Warenbereiche wie Betriebseinrichtungen, Elektrowerkzeuge, Präzisionswerkzeuge und Handwerkzeuge. Für den E/D/E Multishop werden Schulungskonzepte für Administratoren erarbeitet und zum Beispiel das Thema „Suchmaschinenoptimierung“ angeboten. Auch das Kernprojekt Vernetzung wird weiter vorangetrieben. Analysiert werden soll der Bestelldatenfluss zwischen Händler und Industrie und wie das E/D/E als Dienstleister Clearingprozesse abwickeln und damit den Aufwand für die Beteiligten verringern kann.

Dienst am Kunden zahlt sich aus

Zentralbereich Service/Mitgliederbetreuung

Die Qualitäts- und Serviceoffensive First-Class-Service 48 gab auch im vergangenen Jahr die Richtung für den Zentralbereich vor. Nachdem 2012 tägliche Abläufe wie Liefer- oder Preisreklamationen, Gutschriften oder ähnliche Vorgänge bereits um 50 Prozent reduziert wurden, konnte die Anzahl der Beschwerden im vergangenen Jahr nochmals um rund 10 Prozent gedrückt werden. Auch im E/D/E Service-Center konnten die Reaktionszeiten gesenkt und Anfragen innerhalb von 48 Stunden beantwortet werden. Die wichtige Qualitätskennziffer der Warenverfügbarkeit wurde erreicht: Über 98 Prozent aller Lieferungen sind europaweit pünktlich bei den Empfängern angekommen.



Studie über die PVH-Kernbereiche vorgestellt

In Zusammenarbeit mit der Fraunhofer-Arbeitsgruppe für Supply-Chain-Services in Nürnberg hat E/D/E eine umfangreiche PVH-Zukunftsstudie erarbeitet. Die Untersuchung zielt auf die 4 Kernbereiche des PVH:

- Baubeschläge, Möbelbeschläge, Bauelemente
- Technischer Handel, Arbeitsschutz
- Werkzeuge, Maschinen, Elektrowerkzeuge, Präzisionswerkzeuge, Schweißtechnik, Baugeräte, Betriebseinrichtung
- Sanitär, Haustechnik

Informiert wurden Mitglieder und Lieferanten auf den E/D/E Unternehmertagen PANTA RHEI im November 2013 über die Ergebnisse der Untersuchung. Diese Ergebnisse sind wesentliche Grundlagen für die E/D/E Unternehmensstrategie CHALLENGE 2020.

Mitgliederentwicklung

2013 ist es erneut gelungen, bedeutende Fachgroßhändler für das E/D/E zu gewinnen. So haben sich national 10 Unternehmen und international 7 Firmen mit einem Umsatzvolumen von rund 25 Millionen Euro dem E/D/E angeschlossen. Zusätzlich konnten über den niederländischen Kooperationspartner FERNEY Group BV und die belgische Meno Group SC insgesamt 4 neue Mitglieder gewonnen werden.

Erneut konnten bedeutende Fachgroßhändler gewonnen werden

Das zusätzliche Umsatzvolumen der neuen Mitglieder verteilt sich hauptsächlich auf die Bereiche Werkzeuge, Schweißtechnik, Befestigungstechnik, Baugeräte, Haustechnik

nik und Stahl. Die Gesamtzahl der PVH-Mitglieder lag Ende 2013 bei 999 Firmen. Die Zahl der Einzelhandelsmitglieder sank um 32 auf 322 Unternehmen. Hauptgründe für den Mitgliederrückgang im Einzelhandel mit einem Umsatzvolumen von 19 Millionen Euro waren vor allem durch Finanzprobleme und Unternehmensverkäufe begründet.

Mit Beginn des Jahres 2014 hat die eumacop eG die Zentralregulierung auf das E/D/E übertragen. Der Zahlungsverkehr wird über die E/D/E Tochtergesellschaft ETRIS BANK abgewickelt. Die 1967 gegründete eumacop mit Sitz in Rödermark ist eine bedeutende Händlergruppe für Holzbearbeitungsmaschinen und Werkzeuge.

E/D/E Rahmenabkommen (SPARPLATZ)

Über 600 Mitglieder nutzen bereits das Leistungsangebot von exklusiven Vereinbarungen mit 26 Dienstleistern. Im vergangenen Jahr konnte das Angebot erweitert und eine zweite Auflage des SPARPLATZ Katalogs herausgegeben werden. Neue Vereinbarungen wurden unter anderem mit der ZGV und ARAL abgeschlossen.



Ausblick

Einmal jährlich befragt E/D/E seine Mitglieder nach ihrer Einschätzung zur konjunkturellen Gesamtlage. Ergebnis ist ein Konjunkturbarometer, das mit großem Interesse aufgenommen wird. Dieses erfolgreiche Instrument wird um eine Quartalsanalyse erweitert. Ab dem Frühjahr 2014 werden im Abstand von 3 Monaten bei den Händlern die wichtigsten Kennzahlen zur aktuellen Geschäftslage sowie eine Einschätzung der Zukunftsaussichten abgefragt und als zusätzlicher Service den Mitgliedern zugänglich gemacht.

Konjunkturbarometer erscheint
ab Frühjahr 2014 vierteljährlich

Forciert werden soll noch einmal das Programm First-Class-Service 48. Ziel ist es, die Servicequalität für die angeschlossenen Mitglieder spürbar zu erhöhen und auf der anderen Seite die Anzahl der Reklamationen weiter zu senken. Angestrebt wird eine Reduzierung um noch einmal 10 Prozent.

Nachdem der Automatisierungsgrad der Disposition auf über 50 Prozent erweitert werden konnte, sollen weitere Dispositionsparameter optimiert und der Automatisierungsgrad nochmals erhöht werden. Auch 2014 wird der E/D/E SPARPLATZ mit dem Ziel erweitert, das Spektrum attraktiver Vereinbarungen für E/D/E Mitglieder auszudehnen.

Weiterbildung deutlich ausgebaut

Geschäftsbereich Personal

Die demografische Entwicklung stellt die deutsche Wirtschaft zunehmend vor Herausforderungen. Alle Unternehmen müssen einen größeren Aufwand betreiben, um sich als Arbeitgeber zu profilieren und die besten Mitarbeiter an sich zu binden. Vor diesem Hintergrund hat E/D/E seine Personal- und Ausbildungsinitiative 2013 weiter verstärkt. Zudem wurde das Weiterbildungsangebot deutlich ausgebaut. Alle Führungs- und Fachkräftestellen konnten besetzt werden. Die erneut hohe Zahl der Bewerbungen belegt, dass E/D/E als erfolgreiches Familienunternehmen ein begehrter Arbeitgeber ist.



Die neuen E/D/E Azubis: Ausbildungsquote liegt über dem Landes- und Bundesdurchschnitt

Ende 2013 beschäftigte E/D/E 895 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, 30 mehr als 2012. Erneut wurden 20 neue Auszubildende eingestellt. Damit absolvierten im Jahresverlauf insgesamt 59 junge Menschen beim E/D/E eine berufliche Erstausbildung, überwiegend im Bereich Groß- und Außenhandel. Mit mehr als 6 Prozent war die Ausbildungsquote wiederum höher als im Landesdurchschnitt Nordrhein-Westfalens und auch höher als im Bundesdurchschnitt.

Die Aussichten für die Berufsstarter sind gut. Regelmäßige Auszeichnungen durch die IHK belegen die hohe Qualität der Ausbildung. E/D/E ist bemüht, die Auszubildenden zu übernehmen. Auch deshalb strebten 2013 erneut sehr viel mehr Schulabgänger einen Berufsstart beim E/D/E an als Ausbildungsplätze zur Verfügung standen. Es gab mehr als 700 Bewerbungen. Um seinen Ruf als einer der beliebtesten Ausbildungsbetriebe in der Region zu festigen, hat E/D/E die Zusammenarbeit mit Schulen weiter intensiviert.

In Zusammenarbeit mit den Berufsakademien in Thüringen und der Dualen Hochschule Baden-Württemberg bietet das E/D/E duale Studiengänge an. Die Studierenden wechseln alle 3 Monate zwischen der Theoriephase an der Hochschule und der Praxisphase im Unternehmen. Das Studium ist auf 6 Semester angelegt und orientiert sich an den Aufgaben der Praxis. Zum Jahresende absolvierten 7 Berufsstarter ein duales Studium in den Disziplinen Handel, Marketing und Wirtschaftsinformatik.

Um den Mitarbeitern bei der bestmöglichen Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu helfen, hat das E/D/E 2013 mit dem Bau einer neuen eigenen Kindertagesstätte be-

gonnen. Sie bietet Platz für insgesamt 45 Kinder in 3 altersgemischten Gruppen. Die Eröffnung der Kita erfolgt 2014.

Im Recruiting ist das E/D/E auf sämtlichen Kanälen aktiv. Internetplattformen gewinnen dabei einen immer höheren Stellenwert. Durch die systematische Arbeit im Geschäftsbereich Personal konnten 2013 – mit guter Unterstützung der Führungskräfte des E/D/E – alle Führungs- und Fachkräftestellen besetzt werden.

Das Angebot an die Mitarbeiter zur Weiterbildung wurde 2013 weiter ausgebaut und stieß auf große Resonanz. Es gab fast 850 Anmeldungen. Stark nachgefragt waren dabei auch die bereits seit 2012 angebotenen After-Work-Schulungen. Sie sollen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Möglichkeit bieten, sich in ihrer Freizeit in verschiedenen Themen weiterzubilden. Das Programm wurde 2013 erweitert und umfasste neben Sprachkursen auch Gesundheitsangebote. Mehr als 70 E/D/E Beschäftigte nahmen 2013 an den After-Work-Schulungen teil.

Ausblick

Die zunehmende Alterung der Gesellschaft und niedrige Geburtenraten erfordern auch künftig große Anstrengungen, die richtigen Mitarbeiter zu finden. Das E/D/E wird deshalb sein Recruiting weiter verstärken und sich wie in der Vergangenheit insbesondere an den Schulen als erstklassiger, verlässlicher Arbeitgeber empfehlen.

Auch die Weiterbildungsoffensive wird erneut verstärkt. Im Wettbewerb um die besten Mitarbeiter sieht sich E/D/E auch deshalb gut aufgestellt, weil mittelständische Familienunternehmen als Arbeitgeber zunehmend geschätzt werden wegen ihrer Bodenständigkeit, Bescheidenheit, Hands-on-Mentalität oder auch der guten Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Flache Hierarchien, hohe Arbeitsplatzsicherheit und die Präsenz der Eigentümer sind Argumente, die von Bewerbern wertgeschätzt werden.



Weiterbildungsoffensive wird verstärkt

OPTIMALE DATEN FÜR DEN PVH

Es wächst zusammen, was zusammengehört: Mit dem eDC (elektronisches Data-Center) schafft das E/D/E einen Branchenstandard für den Produktionsverbindungshandel. Alle Produktdaten aus einer Quelle, so aufbereitet, dass sich alles aus ihnen ableiten lässt – egal, ob Produktbeschreibung, Katalogeintrag oder Darstellung auf einer Online-Plattform. Daniel Spitzer, Projektleiter eDC (links), und Jochen Schmid, Teamleiter Beschlüge, verdeutlichen, welchen Vorteil das hat: Alle Daten findet der Anwender zentral gebündelt an einem Platz. Damit kommt das E/D/E dem Wunsch seiner Mitglieder nach einem medienneutralen Datenmanagement nach. Für sie werden Beschaffung und Pflege der Daten deutlich einfacher und damit preiswerter.





Zentralregulierung übernommen

ETRIS BANK



Seit Beginn des Jahres 2013 fungiert die ETRIS BANK nicht mehr nur als Spezialinstitut für Zahlungsverkehr und Handelsfinanzierung, sondern auch als Zentralregulierungsbank, die gemeinsam mit dem E/D/E einen stabilen Haftungsverbund bildet. Damit stellt sie zugleich das verbindende Element zwischen den Mitgliedern und Vertragslieferanten des E/D/E dar.

Allen Partnern in der Zentralregulierung bietet das Institut eine reibungslose Abwicklung der Finanz- und Zahlungsströme. Zugleich wurden 2013 die Voraussetzungen geschaffen, um weitere Bankprodukte und Finanzdienstleistungen für Mitglieder sowie Vertragslieferanten des E/D/E und später auch andere Verbundgruppen zu übernehmen. Zudem sollen die Beratungsaktivitäten ausgebaut werden, etwa mit Blick auf die bewährten Serviceangebote Rating und Betriebsvergleich.



ETRIS BANK bleibt eine Unternehmerbank

Dabei wird die ETRIS BANK ihr nachhaltiges Geschäftsmodell allerdings nicht verändern: Sie bleibt eine Unternehmerbank für den mittelständischen Produktionsverbindungshandel und für seine Lieferanten. Sie tritt außerdem nicht in Konkurrenz zu den Hausbanken vor Ort, sondern versteht sich auch künftig als sinnvolle Ergänzung zu diesen Instituten.

Zentralregulierung

Die Übernahme der E/D/E Zentralregulierung und der Delkrederhaftung durch die hundertprozentige Tochtergesellschaft ETRIS BANK zum 1. Januar 2013 verlief reibungslos. Zusammen mit dem E/D/E bildet die ETRIS BANK einen starken Haftungsverbund. Um unkomplizierte und schnelle Zahlungsabläufe zu gewährleisten, bietet die ETRIS BANK unter anderem ZR-Online an, eine elektronische Abwicklungs- und Informationsplattform. Bei ZR-Online stehen zahlreiche Serviceleistungen zur Verfügung, die die Zahlungsabwicklung erleichtern und zudem Informationen zu bestellten Artikeln bereitstellen. In Zukunft soll ZR-Online weiterentwickelt werden. Es soll noch komfortabler und noch einfacher in der Bedienung werden.

Im Rahmen der Übernahme der Zentralregulierung sind von der ETRIS BANK auch die bewährten Mitarbeiter des E/D/E in die Bank übernommen worden. Somit wurde eine Kontinuität bei den bekannten Ansprechpartnern gewährleistet. Ende 2013 beschäftigte das Institut 65 Mitarbeiter und ist damit – gemessen an ihrem breiten Aufgabengebiet – unverändert schlank aufgestellt. Alle Geschäfte werden am Firmensitz in Wuppertal durchgeführt. Das Team vereint langjährige Kompetenz in der Ware sowie im Finanzwesen und macht die ETRIS BANK damit zu einer Unternehmerbank mit hohem Marktwissen, die um die Bedürfnisse ihrer Kunden weiß und ihre Sprache spricht.

Mitgliederrating

Die Erfolgsgeschichte des Mitgliederratings setzte sich auch 2013 fort. Mehr als 430 Handelshäuser nahmen das Angebot von umfangreichen Analysen und professionellen Berichten zu Rating und Betriebsvergleich an und ließen sich von den Experten der ETRIS BANK im Vergleich zur jeweiligen Branche bewerten. Dies erfolgt im Rahmen einer ganzheitlichen Einschätzung der Bonität und Zukunftsfähigkeit ihres Unternehmens unter Berücksichtigung des Marktumfelds, der Strategie und des Risikomanagements. Die ETRIS BANK verfügt mit dieser Dienstleistung über ein Alleinstellungsmerkmal, das kein anderer Einkaufsverband oder eine sonstige Brancheninstitution bietet.

Seit Einführung des Betriebsvergleichs im Jahr 2010 ist die Zahl der Unternehmen, die mit dieser Analyse wertvolle Informationen für ihr Geschäft erhalten, unverändert hoch. So partizipierten auch 2013 mehr als 150 der am Mitgliederrating teilnehmenden Firmen an den umfangreichen Auswertungen des Betriebsvergleichs. Das E/D/E gibt seinen Mitgliedern auf diese Weise ein effizientes Führungsinstrument an die Hand, mit dem sie die Stärken und Schwächen des eigenen Unternehmens besser erkennen können. Das Unternehmergespräch vor Ort rundet die Dienstleistung ab.

SEPA-Einführung

Die Umsetzung der SEPA-Verordnung zur Vereinfachung des bargeldlosen Bezahlens in Europa wurde 2013 in der gesamten E/D/E Gruppe und insbesondere bei der ETRIS BANK auf einen erfolgreichen Weg gebracht. Die Umstellung auf die neue, europäisch vereinheitlichte Form der Bankverbindung, bestehend aus IBAN und BIC statt Kontonummer und Bankleitzahl, konnte in der Zentralregulierung wie geplant Ende 2013 abgeschlossen werden. Sämtliche in den Stammdaten hinterlegten Bankverbindungen mussten konvertiert beziehungsweise überprüft werden – sowohl bezogen auf Mitglieder als auch auf Lieferanten und Mitarbeiter.



Dienstleistung Mitgliederrating ist ein Alleinstellungsmerkmal der ETRIS BANK



SEPA-Umsetzung bedeutete zusätzliche Herausforderung

Die Umsetzung der Anforderungen aus SEPA bedeutet dabei für alle Teilnehmer eine zusätzliche Herausforderung, die nur durch höhere Automatisierungsgrade im Zahlungsverkehr gelöst werden kann. Vor diesem Hintergrund wird die Zentralregulierung noch schlanker, transparenter und standardisierter organisiert, um zum einen den Anforderungen aus SEPA gerecht zu werden und zum anderen die gemeinsamen Arbeitsprozesse zu optimieren.

Zentralregulierung wird in weiteren Ländern eingeführt

Internationalisierung

Eines der wichtigsten Ziele der ETRIS BANK in den nächsten Jahren ist es, das E/D/E bei der weiteren Internationalisierung des Geschäfts zu begleiten. Europäische Tochtergesellschaften werden gemeinsam mit der Bank die Zentralregulierung einführen. Den Anfang machte 2013 Frankreich und 2014 soll Spanien hinzukommen.

In Frankreich nahm die gemeinsam mit dem langjährigen lokalen Partner Groupe SOCODA (Frankreich) gegründete DELCREDIT France ihre Arbeit auf. Mit der CECOFERSA ist in Spanien die DELCREDIT España gegründet worden. Damit ist die Zentralregulierung europäisch geworden und das bewährte Geschäftsmodell wurde auf weitere Märkte transferiert. DELCREDIT France und DELCREDIT España sollen die in Deutschland von Vertragslieferanten und Mitgliedsunternehmen geschätzten Vorteile der Zentralregulierung – Prozesskostenreduzierung, Zeitersparnis, Sicherheit – auch in ihren Ländern etablieren.

Ausblick

Die Finanzmarktkrise ist noch nicht ausgestanden. Abzulesen ist das nicht zuletzt an dem weiterhin niedrigen Zinsniveau. Somit bleibt die Situation in der Kreditwirtschaft allgemein angespannt.

Schlüsselrolle in der E/D/E Unternehmensstrategie

Der ETRIS BANK kommt in der Unternehmensstrategie der E/D/E Gruppe bis 2020 eine Schlüsselrolle zu. Die Gründungsphase des Instituts ist mit der Übernahme der Zentralregulierung abgeschlossen. In den nächsten Jahren wird die Bank, aufbauend auf der Abwicklung des Zentralregulierungsgeschäfts, ihr Angebot an Finanzdienstleistungen für Mitglieder und Lieferanten ausweiten.

Schon jetzt bietet die ETRIS BANK neben der Zentralregulierung eine Reihe an Finanzprodukten. Neben Wechselgeschäften handelt es sich um klassische Darlehen, die sich auf den Bereich Warenfinanzierung beziehen, sowie vereinzelt auch um warenbezogene Kontokorrentlinien. Ratingservice und Betriebsvergleiche waren ohnehin schon im Portfolio der ETRIS BANK vorhanden.

Hinzukommen sollen weitere Betriebsmittel-, Lager- und Investitionsfinanzierungen. Die Verbindung zur Ware bleibt dabei eine besondere Stärke und ein Abgrenzungskriterium. Insbesondere ausländische Mitglieder fragen solche Angebote bereits heute verstärkt nach.

Verbindung zur Ware bleibt
eine besondere Stärke

Neue Rolle für das Prozess- und Projektmanagement

Geschäftsbereich Organisation/IT

Der Geschäftsbereich Organisation/IT ist als Dienstleister des gesamten E/D/E aktiver Mitgestalter und Begleiter der Optimierungs- und Veränderungsprozesse in der Gruppe. Durch die 2013 vollzogene Umstrukturierung in die Teams Projektmanagement, Prozessmanagement, Applikationsmanagement und IT-Betrieb sind die notwendigen Kompetenzen aufgebaut worden, um das Wachstum der E/D/E Gruppe zu unterstützen. Von der Prozessaufnahme über die Beratung in allen technologischen Themen bis zum IT-Betrieb und der Projektsteuerung werden alle erforderlichen Serviceleistungen angeboten. Der Geschäftsbereich ist damit in die neue Rolle als Komplettlösungsanbieter für Geschäftsprozess-Optimierungen und -Veränderungen hineingewachsen.



Abwicklung der Projekte wird weiter professionalisiert

Projektmanagement

Zum Aufbau der Projektkompetenzen in allen Bereichen der E/D/E Gruppe wurden entsprechende Schulungsmaßnahmen und Prozesse zum Coaching der Projektmitarbeiter eingeführt. Die Abwicklung der Projekte konnte damit weiter professionalisiert und die Innovationskraft der E/D/E Gruppe gestärkt werden. Als nächster Schritt wird eine hoch-effektive Projektmanagement-Software zur Steuerung und Kontrolle von Projekten aufgebaut. Sie soll jedem Mitarbeiter des Teams die Möglichkeit bieten, sich einen Überblick über den jeweiligen Stand eines bestimmten Projektes zu verschaffen.

Prozessmanagement

Die Aufnahme und Optimierung aller Prozesse der E/D/E Gruppe wurden 2013 konsequent weitergeführt. Wesentliche Schwerpunkte waren die Prozessaufnahme in der ETRIS BANK und im Bereich der Katalogproduktion. Die Aktivitäten wurden durch Schulungs- und Qualifizierungsmaßnahmen für die Mitarbeiter aktiv unterstützt. Die hohe Qualität der Prozesse wurde auch 2013 wieder durch die Zertifizierungsstelle AGQS bestätigt. Um die operative Exzellenz nachhaltig zu gewährleisten, wird in diesem Jahr ein umfangreiches und klar strukturiertes Rollen- und Kompetenzmodell erarbeitet. Ein Prozessinformationstool soll aufgebaut und eingeführt werden.

Applikationsmanagement

Die Standardisierungsoffensive innerhalb der E/D/E Gruppe konnte auch 2013 erfolgreich weitergeführt werden. Mit dem SAP-Releasewechsel wurden das SAP-Retail-System und das Business-Warehouse auf den aktuellsten Stand gehoben. Die neue Zentralregulierung in Spanien und Frankreich über die Tochtergesellschaften DELCREDIT España und DELCREDIT France arbeitet mit Erfolg.

IT-Betrieb

2013 ist die technische Infrastruktur komplett überarbeitet und neu konzipiert worden. Diese Optimierung wurde genutzt, um die gesamte Benutzerverwaltung für die E/D/E Gruppe zu zentralisieren. Neben der Wirtschaftlichkeit und Verfügbarkeit der Systeme war der Einsatz umweltschonender und stromsparender Technik ein wichtiges Kriterium. Unter dem Aspekt der ökologischen Nachhaltigkeit wurden auch die Druckprozesse überprüft und optimiert. Positives Ergebnis ist eine deutliche Reduzierung des Papierverbrauchs. Für 2014 sind weitere umfangreiche technische Optimierungen und vor allem die Einführung eines neuen Werkzeugs für das Management der Services geplant. Der Geschäftsbereich Organisation/IT setzt konsequent auf die interne Ausbildung von neuen Mitarbeitern. Mit 7 Auszubildenden ist aktuell ein historischer Höchststand erreicht. Trotz des anhaltenden Fachkräftemangels sind alle Schlüsselpositionen des Geschäftsbereichs exzellent besetzt.



Technische Infrastruktur wurde komplett überarbeitet

Ideenmanagement

Die über das Ideenmanagement idea! geförderten Verbesserungsvorschläge der Mitarbeiter tragen seit Jahren dazu bei, Betriebsabläufe weiter zu optimieren. 2013 wurde die Marke von 600 eingereichten Ideen überschritten.

Ausblick

Für dieses Jahr sind im Team Projektmanagement mehr als 40 Projekte mit einem Investitionsvolumen von über 6 Millionen Euro geplant. Das nachhaltig hohe Investitionsniveau zeigt den großen Stellenwert, den die E/D/E Gruppe dem Optimierungs- und Innovationspotenzial durch Projekte und Prozessoptimierungen beimisst. Kontinuierlich wird an der fortlaufenden Verbesserung jedes einzelnen Wertschöpfungsprozesses gearbeitet. Im Rahmen des zentralen Projektes „Zentralregulierung 2020“, das eine komplette Erneuerung und Prozessoptimierung des Abrechnungssystems vorsieht, sollen in diesem Jahr wichtige Etappen bewältigt werden. Außerdem sind der schrittweise Aufbau einer integrierten Konsolidierung aller Unternehmenseinheiten unter SAP sowie die weitere Automatisierung von Planungsprozessen vorgesehen.

Optimierungs- und Innovationspotenzial hat einen großen Stellenwert

Versorgungssicherheit der Kunden bleibt unverändert hoch

Geschäftsbereich Logistik



Blick ins E/D/E Lager: hohe Versorgungssicherheit der Kunden ist gewährleistet

Das Lagergeschäft gewinnt kontinuierlich an Bedeutung. Trotz Umsatzrückgang infolge der Trennung von der Zeus war die Anzahl der versandten Pakete dennoch ähnlich hoch wie 2012, weil die Kunden ihr Bestellverhalten zunehmend ändern: Sie warten nicht mehr ab, bis eine größere Order zusammenkommt. Mit der erhöhten Orderfrequenz steigen auch die Anforderungen im Lagergeschäft.

E/D/E hat sich 2013 darauf konzentriert, das Supply-Chain-Management nach einer ganzheitlichen Betrachtungsmethode zu optimieren. Mit Blick auf die im Rahmen des Konzepts CHALLENGE 2020 festgelegten Ziele wurden die ersten Projekte umgesetzt. Die Produktivität wurde durch verbesserte Prozesse und Kosteneinsparungen gesteigert. Zudem wurde die aktive Führung auf der Fläche im Rahmen eines Shop-Floor-Managements vorangetrieben. Das erhöhte die Transparenz und steigerte die Reaktionsgeschwindigkeit bei der Ausführung von Aufträgen. Die Versorgungssicherheit der Kunden war 2013 unverändert hoch.

Paketversand und Endkundenbelieferung

Immer mehr Kunden nutzen die Vorteile der logistischen Leistungen des E/D/E. Treibende Kraft im Lagergeschäft ist in wachsendem Umfang der Paketversand. So wurden 2013 bereits knapp 63 Prozent aller Lieferungen auf direktem Weg vom Logistikstandort Wuppertal im Namen der Mitglieder an die Endkunden versandt. E/D/E sieht darin einen Vertrauensbeweis: Die Kunden verkleinern ihre eigenen Lager, weil sie wissen, dass sie schnell und zuverlässig beliefert werden. An Spitzentagen verließen knapp 5200 Pakete das Zentrallager, im Durchschnitt waren es 3500 Sendungen pro Tag. Insgesamt wurden 876 000 Pakete verschickt. Die Zahl der versandten Artikel summierte sich auf 5,4 Millionen.

Die Lieferfähigkeit war in jeder Woche des Jahres sichergestellt – auch zwischen Weihnachten und Neujahr. Die Kunden wissen es zunehmend zu schätzen, dass sie beim E/D/E Waren auch zu Zeiten ordern können, in denen sie anderenorts nicht beliefert

E/D/E Mitglieder vertrauen auf die E/D/E Logistikdienstleistungen in Wuppertal

werden. In Deutschland erfolgt die Zustellung innerhalb von 24 Stunden. Europaweit garantiert E/D/E eine Belieferung innerhalb von 48 Stunden. Die Anlieferquote im Paketversand betrug 99,2 Prozent. Aktuell hält das Zentrallager etwa 80 000 Artikel bereit. Mit dem in den nächsten Jahren geplanten Ausbau des elektronischen Logistik-Centers (eLC) werden sich die Kapazitäten auf 150 000 Artikel nahezu verdoppeln.

Mitarbeiter weiter qualifiziert

Die geplante Verdoppelung der Lagerkapazität und die zu erwartende weitere Zunahme des Paketversands stellen in den nächsten Jahren erhöhte Anforderungen an das Personal. E/D/E investierte bereits im vergangenen Jahr in erheblichem Umfang in die Qualifizierung der Mitarbeiter. Auch Neueinstellungen wurden vorgenommen, um zukunftsorientierte Prozesse zu planen. Das 2013 eingeführte Shop-Floor-Management erhöhte ebenfalls die Qualifikation der Mitarbeiter und stärkte die Führungsfähigkeit auf der Fläche. Einen Schwerpunkt bildete zudem die Verbesserung der Mitarbeiterinformation. Im Rahmen des neu eingeführten AMI (Aktives Mitarbeiter Informationssystem) werden die Beschäftigten nunmehr auf Bildschirmen, die entlang der logistischen Kette angebracht sind, über Leistungskennziffern und Änderungen im Arbeitsprozess auf dem Laufenden gehalten. Ein verbessertes Gesundheitsmanagement führte zu einem deutlichen Rückgang des Krankenstands in der Logistik.



E/D/E investiert in die Mitarbeiter im Bereich Logistik

Stückgutversand

Neben der Optimierung im Paketversand wurden die branchenweit herausragenden Transportbedingungen im Stückgutversand für die E/D/E Mitglieder 2013 sichergestellt. Die Anlieferquote betrug im Durchschnitt 98,2 Prozent.

Ausblick

Ziel für 2014 ist es, die logistische Infrastruktur den zukünftigen Herausforderungen anzupassen. Hierfür wird die Fördertechnik weiter optimiert, um die Durchlaufzeiten deutlich zu beschleunigen. Geplant ist auch eine Service- und Qualitätsoffensive. Damit soll erreicht werden, in Zukunft noch schneller auf Kundenwünsche reagieren zu können. Um die Abläufe zu optimieren, werden künftig verstärkt auch Lieferanten miteinbezogen. Ziel ist es, eine Hochgeschwindigkeitslogistik zu entwickeln.

Nachhaltigkeitsmanagement weiter verstärkt

Gesellschaftliche Verantwortung

Als Familienunternehmen mit einer mehr als 80-jährigen Geschichte ist für das E/D/E seit jeher die Stadt Wuppertal Zentrum der nachhaltigen Aktivitäten. Noch bevor das Wort „Nachhaltigkeit“ geprägt war, hat das Unternehmen entsprechende Aktivitäten durchgeführt und das Thema seit 4 Jahren fest in der Unternehmensstrategie verankert. E/D/E und E/D/E Stiftung unterstützen zahlreiche Projekte, mit denen hilfsbedürftige Kinder und Jugendliche im Wuppertaler Raum gefördert werden. Unterstützt werden Einrichtungen und Institutionen in der Stadt, die konkrete Hilfsangebote und Anlaufstellen für junge Menschen in Not darstellen. Hierbei liegt der Fokus auf langfristigen Partnerschaften, um die Projekte nachhaltig zu begleiten. 2013 erschien der zweite E/D/E Nachhaltigkeitsbericht, in dem das Unternehmen die nachhaltigen Aktivitäten auf 40 Seiten beschrieben hat.



Zweiter E/D/E Nachhaltigkeitsbericht
ist erschienen

Mit dem zweiten Nachhaltigkeitsbericht konnte E/D/E sein Nachhaltigkeitsmanagement weiter stärken. Zusammengefasst wurden in dem Bericht die Aktivitäten im Bereich ökonomischer, gesellschaftlicher, sozialer und ökologischer Verantwortung des Unternehmens. Schwerpunkte des gesellschaftlichen Engagements für die Zukunft 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.

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, fördert in Zusammenarbeit mit dem ZHH-Bildungswerk im vergangenen Jahr die Lehrgänge Technische/r Fachkauffrau/-mann für Beschlag-Technik, Fachberater/in im Außendienst, Technische/r Fachkauffrau/-mann für Bauelemente und Technische/r Fachkauffrau/-mann für Werk-



zeuge/Maschinen. 2013 haben 29 Stipendiaten ihre berufliche Fortbildung beim ZHH-Bildungswerk aufgenommen.

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. Mit einer Spende von 600 000 Euro hat das E/D/E den Bau des Kinderhospizes maßgeblich vorangetrieben. Der symbolische Spatenstich für den Neubau fand im Dezember 2012 statt.



Unterstützung für Kinderhospiz-Neubau

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. Im Herbst 2013 wurde der Neubau der Junior Uni eröffnet. E/D/E Stiftung und E/D/E haben die Finanzierung unterstützt.

Kindertagesstätte „Die EDEfanten“

Um die E/D/E Mitarbeiter bei der Vereinbarkeit von Familie und Beruf weiter zu unterstützen, baut das E/D/E auf dem Betriebsgelände eine eigene Kindertagesstätte. In 3 Gruppen bietet die Kita „Die EDEfanten“ 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 angeboten, die übrigen Plätze gehen an Kinder aus der Umgebung. 2014 wird die Kita eröffnet.



Neue E/D/E Kita bietet Platz für 45 Kinder

Weitere Projekte

Wie auch in den vorherigen Jahren veranstaltete das E/D/E 2013 eine Wunschstern-Aktion für die Kinder der Kindertotaufnahme Wuppertal und der Evangelischen Kinder-, Jugend- und Familienhilfe. In diesem Rahmen erfüllten E/D/E Mitarbeiter knapp 200 bedürftigen Kindern ihre Weihnachtswünsche. 2013 förderte 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. Die E/D/E Stiftung unterstützt die Diakonie Wuppertal bei ihrem Projekt „Do it! Transfer“, die jungen Flüchtlingen Deutschkurse ermöglicht.





EUROPA RÜCKT ZUSAMMEN

E/D/E überwindet Grenzen: Mit der Gründung der DELCREDIT Gesellschaften in Spanien und Frankreich exportiert das Unternehmen das Erfolgsmodell Zentralregulierung nach Europa. Dass das nur im engen Austausch untereinander und im Zusammenspiel mit Experten für Ware und Märkte funktioniert, wissen Geschäftsführer Peter Peek (links) und Jean-Pierre Valent (rechts), Category Manager bei EDE International, sowie Alexander Serre, Geschäftsführer der Tochtergesellschaft DELCREDIT France (2. von rechts), genau. Auch für Vertragslieferanten wie Holger Marsch von SAMEDIA S.A.S bietet die Expansion Chancen. Und für die E/D/E Mitglieder und Kooperationspartner in Europa sowieso.

FOTONACHWEISE

Knust Gruppe, Seite 20 und 73
Rene Tillmann/Messe Düsseldorf, Seite 22 und 23
DORMA, Seite 25 und 26
Fischer Deutschland Vertriebs GmbH, Seite 27
Wegschneider office solution GmbH, Seite 30
3M Deutschland GmbH, Seite 35
Feralpi Stahlhandel GmbH, Seite 42 und 43
Kistenpfennig AG, Seite 55
Velychko/Shutterstock, Seite 72
Kinderhospiz Burgholz, Seite 77
Rocho Architekten Wuppertal, Seite 77



**Einkaufsbüro Deutscher
Eisenhändler GmbH**

Hausadresse:
EDE Platz 1
42389 Wuppertal

Postadresse:
42387 Wuppertal

www.ede.de
webkontakt@ede.de