

## **Mitgliederstrategien helfen beim Wachstum**

**Das E/D/E fördert die individuellen Wachstumsstrategien der einzelnen Mitgliedsunternehmen durch eine Vielzahl spezialisierter Vertriebs- oder Fachgruppenkonzepte. Diese orientieren sich konsequent an den Anforderungen einzelner Marktpartner auf der Kunden- und Lieferantenseite. Kernelemente sind Verkaufsinstrumente (Kataloge), Logistikdienstleistungen für (Katalog-)Sortimente, Handelsmarkenkonzepte und Datenmanagement.**

Diese Kernelemente werden mit unseren Mitgliedern oder mit speziellen Ausschüssen und Gremien je nach Branchen- und Marktsituation entwickelt. Damit ist eine systematische Marktbearbeitung gewährleistet auf dem Weg zu strategischen Wettbewerbsvorteilen für die Mitgliedsunternehmen.

Zudem werden durch folgende Konzepte Nachteile im mittelständischen Fachgroßhandel überwunden:

- Bildung von Händlernetzwerken und strategischen Allianzen zur Verbesserung der Kosten- und Angebotsstruktur von Mitgliedsunternehmen.
- Überwindung kritischer Betriebsgrößen durch nachhaltiges Wachstum der Mitglieder.
- Lösung von Nachfolgeproblemen.
- Zusammenschluss von Unternehmen.

Das E/D/E fördert und unterstützt die Wachstumsstrategien der Mitgliedsunternehmen durch ein umfassendes Spektrum unterschiedlicher Dienstleistungen.



Unterstützung auf ganzer Führungsebene. Wir bereiten den Branchennachwuchs auf seine Führungsaufgaben vor und unterstützen junge Unternehmer, die den Einstieg bereits geschafft haben. Der Erfahrungsaustausch unter den Mitgliedern wird unter anderem durch Seminare, Besichtigung von Kollegenfirmen und Besuche bei der Industrie gezielt gefördert.

#### Zielgruppen

- Einsteiger ins Unternehmen während und nach der Ausbildung bzw. dem Studium
- Potenzielle Nachfolger, die bereits eine verantwortliche Stellung im Unternehmen haben
- Junge Unternehmer, die das Unternehmen bereits selbständig leiten

#### Themenschwerpunkte

- Nachfolgeregelung
- Grundlagen in den einzelnen Themenbereichen:
- Markttendenzen und -entwicklungen, Trend
- Internet/ eCommerce
- neue Warenwirtschaftssysteme
- Mitarbeiterführung
- Teambildung
-

- Persönlichkeitsentwicklung
- Vertriebsstrategien
- betriebswirtschaftliche Kennzahlen
- moderne Betriebsabläufe

Nähere Informationen zu diesem Thema finden Sie unter:

[www.ede-junioren.de](http://www.ede-junioren.de).



## PVH-Händler

Unternehmenskultur und Führungsverhalten bestimmen den Unternehmenserfolg. Dieser Erfolg lässt sich nur mit den besten Mitarbeitern der Branche erzielen. Motivation und Selbstverantwortung sind die ersten Faktoren, die eine Gruppe von handelnden Menschen zu einem „TEAM“ werden lässt.

Das branchenübergreifende Konzept "Das TEAM" zeigt Wege zur teamorientierten Arbeit auf, leistet wichtige Beiträge zur Verbesserung der internen und externen Kommunikation und verdeutlicht den Unternehmen, wie wichtig es ist, Sinnstifter zu werden, anstatt nur Arbeitgeber zu sein.

Detaillierte Informationen über "Das TEAM" finden Sie auf dieser Website: [www.ede-team.de](http://www.ede-team.de)